



FRAUEN SIND MUTIGER

PRAXIS Vertrauen Sie Ihrer Intuition? Gut 3000 Leser haben an unserer Studie zum Januar-Titel teilgenommen. Die ersten Ergebnisse liegen jetzt vor

Für Rick Vogel von der Universität Hamburg war es ein Glücksfall. „Wie Menschen Entscheidungen treffen, wird meistens an Studenten im Labor untersucht“, sagt der Wirtschaftsforscher. Ganz andere Erkenntnisse ermöglicht da eine Stichprobe von über 3000 Teilnehmern mit Wirtschaftserfahrung: So viele impulse-Leser hatten an der Onlinestudie teilgenommen, die mit dem Erscheinen unserer Titelgeschichte „Kopf oder Bauch?“ im Januar begann.

Besonders überrascht hat die Forscher, wie unterschiedlich Frauen und Männer vorgehen: „Entgegen den Erwartungen waren Frauen deutlich risikofreudiger als Männer“, sagt Vogel. Und während risikofreudige Männer in derselben Situation oft unterschiedlich reagierten, kamen Frauen häufiger zu der gleichen Ent-

scheidung – für die sie sich auch deutlich mehr Zeit nahmen als die Männer.

Zwei fiktive Situationen mussten die Teilnehmer durchspielen: Als Headhunter auf der Suche nach einer Führungskraft sollten sie Lebensläufe und Bewerbungsunterlagen bewerten. Als Risikokapitalgeber galt es, einen Businessplan zu analysieren und eine Investitionsentscheidung zu treffen.

Was die Studienteilnehmer nicht wussten: Zwar bekamen sie alle dieselben harten, rational bewertbaren Kerndaten zu sehen. Per Zufallsgenerator wurden ihnen aber unterschiedlich formulierte Unter-

lagen vorgelegt, aus denen sich unterschiedlich auf mehr oder weniger selbstsichere Bewerber schließen ließ.

Die Forscher wollten so herausfinden, ob Kopf oder Bauch entscheiden. Auf der einen Seite also das analytische Denkvermögen, das langsam arbeitet und nachvollziehbare Schlüsse zieht. Auf der anderen Seite die rasant im Unterbewusstsein arbeitende Intuition, die in Sekundenbruchteilen komplizierte Situationen bewertet – auf der Grundlage gespeicherter Erfahrungen. Erst das Zusammenspiel der beiden, wissen Neurowissenschaftler heute, macht Menschen entscheidungsfähig. Wie sie mit den beiden Bestandteilen ihres Entscheidungsvermögens umgehen, ist eine Typfrage.

„Schnellentscheider“ folgen vor allem ihrer Intuition, sie fanden sich in der Stu-

die vor allem bei Männern unter 40, die gut verdienen und in der New Economy arbeiten. Junge Schnellentscheider waren sehr risikofreudig bei der Bewilligung von Geldern und Posten – älteren, erfahrenen Schnellentscheidern riet ihr Bauch offenbar eher zur Skepsis.

Intuition ist keine Störgröße

Das Gegenteil zum Schnellentscheider bezeichnen Psychologen als „Selbstaubeuter“: Menschen, die nur mit dem Verstand entscheiden. Sie ignorieren Körpersignale – und damit die Stimme der Erfahrung, die Menschen entscheidungsstärker und unabhängiger macht. Deshalb sind sie auch besonders anfällig dafür, ihre Grenzen zu ignorieren und bis zur Erschöpfung zu arbeiten. In der Studie waren Selbstaubeuter oft gut bezahlte Männer über 40, viele arbeiten in der Finanz- und Versicherungsbranche. Sie scheuen zwar riskante Entscheidungen, sind sich aber in ihren Bewertungen relativ einig – während die Schnellentscheider so unterschiedlich urteilten wie keine andere Gruppe.

Anders als der Selbstaubeuter merkt der „Zerrissene“, was seine Intuition ihm leise mitteilt, traut sich aber nicht, auf seine innere Stimme zu hören. Die Folge: Stress und Hadern mit Entscheidungen, hinter denen er nicht steht. Frauen in Führungspositionen gelten als besonders anfällig. Anstatt ihr Gefühl zuzulassen, setzen sie demonstrativ auf Fakten. In der Studie stellten risikoscheue Zerrissene bei den Frauen die zweitgrößte Gruppe – nach den „Ausgeglichene“, die Kopf und Bauch in Einklang bringen. Sie nutzen gute wie schlechte Gefühle als Signale, denen es nachzugehen gilt. „Intuition ist keine Störgröße und schon gar kein Zeichen mangelnder Professionalität“, sagt Vogel.

Vielmehr gilt: In einer Gruppe erfahrener Profis aus der Risikokapitalbranche, die Vogel parallel zu den impulse-Lesern studierte, kamen Ausgeglichene unverhältnismäßig häufig vor. „Sie reagierten deutlich stärker auf unterschiedliche Informationen“, sagt Vogel. „Im Ergebnis haben sie riskantere Entscheidungen getroffen – waren sich aber trotzdem sicherer.“

Georg Dahm

unternehmen@impulse.de