

Warum wichtige Entscheidungen so schwerfallen

26.06.2026, 13:53 | Persönlichkeitsentwicklung, Bewusstsein & Spiritualität

Pressemitteilung von: *Diana Ellermann Coaching*



Wie soll ich mich entscheiden?

Über Ambivalenz, innere Widersprüche und den Wert eines Gesprächs

Zwei Stellenangebote liegen auf dem Tisch. Das eine bietet ein höheres Gehalt und internationale Perspektiven, erfordert aber lange Pendelzeiten. Das andere ist näher, das Team scheint gut zu passen, doch die Aufgaben sind ähnlich wie bisher. Wer sich für Unternehmen A entscheidet, verliert die Option bei Unternehmen B – und umgekehrt.

Was folgt, kennen viele: Man denkt die Situation immer wieder durch, wägt Argumente ab, fragt Familie und Freunde. Und kommt trotzdem nicht weiter. Der Kopf weiß, was vernünftig wäre – aber ein Teil weigert sich, es einfach zu akzeptieren.

Entscheidungsambivalenz bezeichnet den Zustand, in dem mehrere Optionen gleichzeitig attraktiv und problematisch erscheinen – und in dem keine klare Präferenz entsteht. Die Forschung beschreibt sie heute als emergentes Muster, das aus dem Zusammenspiel innerer Bewertungen, sozialer Erwartungen und struktureller Rahmenbedingungen entsteht (Weber, 2023; Zimmerman, 2007).

Im Beispiel der Stellenangebote bedeutet das: Die Schwierigkeit liegt nicht allein darin, dass beide Optionen Vor- und Nachteile haben. Sie liegt auch darin, dass mit jeder Entscheidung etwas aufgegeben werden muss – und dass dieses Aufgeben von unserem Gehirn unverhältnismäßig stark gewichtet wird.

Der Psychologe Daniel Kahneman hat dafür ein Prinzip beschrieben, das er Verlustaversion nannte: Menschen empfinden Verluste etwa doppelt so intensiv wie gleichwertige Gewinne. Wer sich für den neuen Job entscheidet, gewinnt eine neue Perspektive – verliert aber die Sicherheit des Bekannten. Wer bleibt, gewinnt Stabilität – und verliert

möglicherweise eine Entwicklungschance. Keinen Weg gibt es ohne Preis.

Hinzu kommt: Ambivalenz entsteht selten nur im eigenen Kopf. Erwartungen des sozialen Umfelds, Loyalitäten, kulturelle Werte und die Frage, welche Entscheidung sich „richtig anhört“ vor anderen – all das fließt in den Entscheidungsprozess ein, oft unbewusst (Jost, 2000; Ton, 2021).

Der verbreitete Rat, Pro- und Contra-Listen zu schreiben, hat seinen Wert – er hilft, Informationen zu ordnen. Doch er setzt voraus, dass Entscheidungen primär kognitive Vorgänge sind. Das sind sie nicht immer.

In der Forschung zeigt sich: Wer sich zu stark auf das Abwägen von Argumenten konzentriert, kann den Blick auf das Eigentliche verlieren – nämlich die Frage, was man wirklich will und warum. Wer sich lange mit einem Problem beschäftigt, kennt irgendwann jeden Aspekt der Situation in- und auswendig. Was dabei oft unklar bleibt, ist das Ziel dahinter.

Zurück zum Beispiel der Stellenangebote: Wer wochenlang beide Optionen analysiert, weiß am Ende alles über Pendelzeiten, Gehaltsunterschiede und Unternehmenskultur. Aber die Frage, welche Arbeit wirklich sinnvoll erscheint, welche Umgebung zu den eigenen Werten passt und was in drei Jahren wichtig sein wird – diese Fragen werden durch das Abwägen allein oft nicht klarer.

Die Wissenschaft spricht von einem weiteren Phänomen: der „Ja, aber“-Dynamik. Selbst wenn eine Person rational weiß, welche Option die bessere wäre, meldet sich ein innerer Widerspruch. Oft steckt dahinter ein tief verwurzeltes Bedürfnis – etwa der Wunsch, alle Möglichkeiten offenzuhalten, oder die Angst, eine Entscheidung später bereuen zu müssen.

Ein Aspekt von Ambivalenz, der in der Praxis häufig unterschätzt wird: die Sorge, dass man eine heutige Entscheidung später bereuen könnte. Menschen stellen sich dabei gewissermaßen einen Dialog zwischen ihrem gegenwärtigen und ihrem zukünftigen Ich vor – und fragen sich, ob das zukünftige Ich mit dem einverstanden sein wird, was das aktuelle Ich entscheidet.

Diese Unsicherheit kann lähmend wirken. Sie führt dazu, dass manche Menschen warten – in der Hoffnung, irgendwann genug Sicherheit zu haben, um sicher entscheiden zu können. Doch vollständige Sicherheit gibt es bei wichtigen Entscheidungen selten. Jede Wahl trägt ein Maß an Ungewissheit in sich.

Was hilft, ist nicht das Eliminieren dieser Ungewissheit, sondern eine Klarheit darüber, wie viel Unsicherheit man bereit ist zu tragen – und auf der Basis welcher Werte und Prioritäten man entscheidet.

Forschende zeigen, dass Menschen, die die Ursachen ihrer Ambivalenz klar benennen können, Entscheidungen nicht nur leichter treffen, sondern auch weniger anfällig für Verzerrungen wie selektive Wahrnehmung sind (Guarana, 2016). Der Schritt liegt also nicht im Verringern von Argumenten – sondern im Vertiefen des Verstehens.

Drei Fragen können dabei einen Unterschied machen:

- Was möchte ich wirklich – jenseits dessen, was sich nach Außen gut anhört? Ist der Antrieb, eine Entscheidung zu treffen, aus mir selbst heraus oder von Erwartungen anderer getrieben?
- Auf wen oder was würden die Auswirkungen meiner Entscheidung fallen – und welche dieser Auswirkungen sind wirklich entscheidungsrelevant?
- Was wäre mein Maßstab, um später sagen zu können: Diese Entscheidung war richtig für mich – auch wenn sie nicht perfekt war?

Eine Erkenntnis, die dabei hilft: Jede bedeutsame Entscheidung trägt einen Preis. Wer sich für Unternehmen A entscheidet, gibt die Option bei Unternehmen B auf. Wer das als Realität annimmt statt als Versagen, kann leichter entscheiden. Ambivalenz aufzulösen bedeutet oft nicht, die perfekte Lösung zu finden – sondern zu klären, welcher Kompromiss zur eigenen Lebenssituation und zu den eigenen Werten passt.

Manche Fragen lassen sich allein beantworten. Andere gewinnen erst im Gespräch die Klarheit – wenn man die

Gedanken, die im Kopf kreisen, ausspricht und ordnet. Ein Gegenüber, der zuhört, ohne eine bestimmte Antwort zu erwarten oder eine eigene Agenda zu verfolgen, kann dabei eine andere Qualität der Reflexion ermöglichen als Eigenanalyse.

Im systemischen Coaching geht es genau darum: nicht darum, Ratschläge zu geben oder eine Entscheidung vorzuschlagen, sondern durch gezielte Fragen den Blick zu weiten. Welche Motive liegen tatsächlich hinter den Optionen? Welche Bedürfnisse werden bislang nicht ausgesprochen? Und was wäre möglich, wenn die Entscheidung bereits getroffen wäre?

Wer seine Ambivalenz versteht, entscheidet klarer. Und Klarheit entsteht oft dann, wenn man aufhört, die Argumente erneut zu sortieren – und anfängt, die eigentlichen Fragen zu stellen.

Diana Ellermann Coaching

Im Hagen 51d
14532 Kleinmachnow
Deutschland

DianaEllermann

015229270680

kontakt@diana-ellermann-coaching.de

www.diana-ellermann-coaching.de

Portrait

Diana Ellermann unterstützt Berufstätige und Führungskräfte bei der Reflexion beruflicher Fragestellungen und persönlicher Entwicklungsziele. Das Coaching findet in Präsenz sowie online statt und bietet Raum, Anliegen zu klären, Perspektiven zu erweitern und nächste Schritte strukturiert zu planen.

News-ID: 1316214 • Views: 150 (Stand: 26.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1316214/Warum-wichtige-Entscheidungen-so-schwerfallen.html>