

So treffen wir Entscheidungen

Der Lenzburger Neurologe und Psychiater Piotr Jedrysiak spricht im Interview über die Entstehung von Entscheidungen, das Bauchgefühl und darüber, ob Entscheidungen wirklich krank machen können.

Interview: Julia Christiane Hanauer

Herr Jedrysiak, ist es Ihnen leichtgefallen, sich für dieses Interview zu entscheiden?

Ich habe mich sehr über die Anfrage gefreut, weil es ein sehr interessantes Thema ist. Die Entscheidung an sich ist mir tatsächlich etwas schwer gefallen, weil ich zeitlich momentan sehr ausgelastet bin und schauen muss, wie ich es terminlich einrichten kann.

Tagtäglich treffen wir zahlreiche Entscheidungen. Ab welchem Alter lernt der Mensch, Entscheidungen zu treffen, und wie lernt er das?

Die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, setzt gewisse funktionierende Hirnstrukturen voraus. Diese beginnen sich bereits im Mutterleib ab etwa der fünften Schwangerschaftswoche zu entwickeln. Zudem beruhen unsere Entscheidungen auch auf bestimmten Prägungen und Werten, die wir von unseren Eltern, unserem Umfeld bereits früh mit auf den Weg bekommen. Als Beispiel sei hier genannt, ob wir eher «ein Migros- oder ein Coop-Kind» sind. Aus der Psychotraumatologie wissen wir zudem, dass sich ein traumatisierendes Erlebnis der Mutter während der Schwangerschaft auf die späteren Entscheidungen des Kindes auswirken kann. Ich selbst staunte bei meinen Töchtern immer wieder, wie sie bereits im Alter von zwei Jahren genau wussten, was sie anziehen wollten und was nicht.

In welcher Region im Gehirn werden Entscheidungen getroffen, und was geschieht dabei?

Vereinfacht kann man sagen, dass es keine eigentliche «Entscheidungsregion» gibt. Es sind unterschiedliche sogenannte neuronale



Piotr Jedrysiak.

Bild: zvg

Netzwerke, die beim Treffen einer Entscheidung zum Teil bewusst, zum Teil unbewusst Einfluss nehmen. Für das bewusste Abwägen ist vor allem unser Frontalhirn zuständig. Unser Emotionserleben, das im limbischen System gesteuert wird, hat unbewusst Anteil an unseren Entscheidungen, ebenso wie bestimmte bewusste und unbewusste Wahrnehmungen, beispielsweise, ob wir beim Einkaufen hungrig sind oder nicht.

Gibt es kognitive Unterschiede zwischen eher banaleren Entscheidungen wie «Esse ich lieber eine Karotte oder eine Gurke?» und wichtigen Entschei-

dungen, beispielsweise, ob man den Job wechseln soll oder nicht? Bei banaleren Entscheidungen kommt es uns entgegen, dass wir grundsätzlich Gewohnheitstiere sind. Der Spruch «Was der Bauer nicht kennt, isst er nicht» kommt nicht von ungefähr. So gehen wir beim Wocheneinkauf zum Beispiel fast automatisch durch die Regale und packen die Produkte in den Einkaufswagen, die wir kennen. Dies ist für unser Hirn «der effizienteste Weg». Wir sind geneigt, zu denken, dass wir bei wichtigen Entscheidungen bewusste Abwägungen machen sollten. Tatsächlich gab es dazu interessante Studien, bei denen der Einfluss des

«Den grössten Teil unserer täglichen Entscheidungen treffen wir unbewusst.»

Piotr Jedrysiak

sogenannten Bauchgeföhls untersucht wurde. Dieses ist nicht zu unterschätzen und hat in bestimmten Untersuchungsreihen tatsächlich zu den vermeintlich besseren Entscheidungen geführt.

Und welchen Einfluss hat das Bauchgefühl genau?

Unter unserem Bauchgefühl fassen wir nicht ganz fassbare Geföhle und Emotionen, unbewusste Eindrücke und Erfahrungen zusammen, die unsere Entscheidungen beeinflussen können. Wir können beispielsweise oft nicht sagen, warum uns eine Person nun sympathisch ist oder eben nicht, weil für diese Bewertung viel Unbewusstes eine Rolle spielt.

Wie entscheidet das Gehirn, welche die beste Entscheidung ist?

Es kommt auf die Situation an. Ein Pilot oder ein Notarzt beispielsweise muss innert Sekunden Entscheidungen über Leben und Tod treffen. Er kann dann nicht jede einzelne Option und Konsequenz zuerst abwägen, sondern geht x-fach geübte und verinnerlichte Entscheidungsprozesse durch.

In anderen Situationen haben wir mehr Zeit, um eine Entscheidung bewusst zu treffen, zum Beispiel beim Autokauf. Hier können wir uns aufgrund unserer Präferenzen und Anforderungen vielleicht

auf zwei bis drei Modelle eingrenzen, am Ende spielen konkrete Kriterien wie der Preis, aber auch unbewusste Entscheidungsprozesse hinein, zum Beispiel, ob uns der Verkäufer sympathisch ist.

Wie bewusst oder unbewusst fällen wir Entscheidungen?

Den grössten Teil unserer täglichen Entscheidungen treffen wir unbewusst. Ein Beispiel: ob wir beim Autofahren den Fuss auf die Kupplung setzen beim Gangschalten. In jeder Sekunde unseres Lebens treffen Millionen von Sinneseindrücken auf uns ein, wir verarbeiten davon nur einen ganz kleinen Teil bewusst. Ein grösserer Teil wird unbewusst verarbeitet, und ganz viel wird vorher schon weggefiltert. Die unbewussten Eindrücke haben aber auch einen Einfluss auf unsere Entscheidung, zum Beispiel, ob ich hungrig einkaufe oder im Casino etwas höhere Risiken eingeh, um meine Begleitung zu beeindrucken.

Was ist dran am Spruch «Diese Entscheidung bereitet mir Bauchschmerzen»? Gibt's das wirklich?

Psychische Prozesse können körperliche Symptome hervorrufen. Stellen Sie sich vor, dass Sie in eine saftige Zitrone beissen. Sie merken vielleicht, wie sich Ihre Lippen zusammenziehen und der Speichelfluss stärker wird. Das Treffen einer meist unangenehmen Entscheidung, wie das Künden einer Stelle, kann mit einem erhöhten Stresserleben und damit einer einhergehenden Erhöhung bestimmter Hormonspiegel wie Cortisol zu schlaflosen Nächten, Herzklopfen oder eben Bauchweh führen.

Welche Krankheiten hängen mit Entscheidungen zusammen?

Jede Erkrankung sowohl der Psyche als auch des zentralen Nervensystems kann Einfluss auf unsere Entscheidungen haben. Als Beispiele wären Zwangserkrankungen oder Depressionen zu nennen oder Demenzerkrankungen.

Helfen Entscheidungen, um im Alter fit zu bleiben?

Dies möchte ich umkehren: «Wer fit ist im Alter, kann noch selbst entscheiden.» Um im Alter fit zu bleiben, helfen ein gesunder Le-

benswandel sowie ausreichende soziale Kontakte, eine stete Neugier sowie der Wille, sich kognitiv zu fordern.

Wie beeinflusst uns unser soziales Umfeld dabei?

Wie bereits erwähnt, lernen wir bereits in der Kindheit von unserem sozialen Umfeld gewisse Werte und Mantras. Einem St. Galler würde es nie in den Sinn kommen, Senf zur Bratwurst zu bestellen, der Basler fiebert für den FCB.

Ob in sozialen Medien, Zeitschriften oder im TV: Wir sind ständig von Werbung umgeben. Wie beeinflusst das unsere Entscheidungen?

Wir sind eindeutig anfälliger, Produkte zu kaufen, für die uns in der Werbung «vorgeschwärmt» wird und die aufgrund der Werbung auf unserem bewussten oder unbewussten Wahrnehmungsradar sind.

Wie kann man sich vor Beeinflussung schützen?

Dies ist unmöglich, ausser wir würden mit Ohrenschützern und Scheuklappen durchs Leben gehen.

Was passiert im Gehirn, wenn wir eine falsche Entscheidung getroffen haben beziehungsweise eine Entscheidung bereuen?

Emotional stark behaftete Erfahrungen und Ereignisse speichern wir in unserem episodischen Gedächtnis, einem Teil unseres Langzeitgedächtnisses, ab, wo sie lange Zeit abrufbar sind. Im besten Fall lernen wir etwas aus dieser unangenehmen Erfahrung und vermeiden beim nächsten Mal einen solchen Fehler.

Zur Person

Dr. med. Piotr Jedrysiak ist Facharzt für Neurologie, Psychiatrie und Psychotherapie und führt gemeinsam mit seinem Kollegen Dr. med. Andreas Breunig die neurogeriatrische Praxis in Lenzburg. Er befasst sich besonders mit Krankheitsbildern, bei denen Neurologie und Psychiatrie nicht klar voneinander getrennt werden können, wie zum Beispiel kognitive Defizite bei Demenz, nach einem Schlaganfall, Depression bei Parkinson. Auch klärt er unklare Zustandsbilder ab.

ANZEIGE

Wir sind 100 % Excellent! Und Du?



excellent
PERSONALDIENSTLEISTUNGEN

Temporär- und Dauerstellen Excellent Personaldienstleistungen AG | 5600 Lenzburg | Tel. 062 885 77 77 | www.excellent.ch