

Risikofördernde persönliche und gruppensdynamische Fallen - Präventionsmöglichkeiten -

Generell:

- in Tourenplanung Plan B nicht vernachlässigen
- Wissen über Fallen
- regelmäßige persönliche Reflexion darüber
- lernen voneinander (z.B. Methode ERKER)

Mögliche konkrete Reflexionsfragen:

Sind mir meine persönlichen Ziele/Bedürfnisse klar?

Sind die Einzelziele/Bedürfnisse der Gruppenmitglieder offen kommuniziert?

Wurde das Gruppenziel bewusst ausgewählt und stellt einen Konsens dar?

Herrscht ein offenes und kritikfähiges Gruppenklima?

Wäre Umkehren ein herber Verlust? (weil ich Experte bin, weil ich schon viel investiert habe, weil das Ziel nahe ist)

Habe ich ein zu gutes Bauchgefühl weil ich schon viele positive Erfahrungen gemacht habe?

Beeinflusst die Gruppendynamik die Entscheidung? (Anerkennung, Konkurrenz innerhalb oder zu anderen Gruppen)

Gibt es eine allen bekannte und ausdifferenzierte Rollenverteilung in der Gruppe (Leitung, Bedenkenträger,...)

Ist mein inneres Team ausgewogen? (oder ist gerade der Draufgänger am Rudern und der Angstphase kommt nicht zu Wort)

Bin ich abgelenkt (durch persönliche Themen, Stimmung, Gespräche mit anderen,...)

Herrscht Entscheidungsdruck? (Kälte, Zeitdruck, andere Gruppen,...)

Wirkt es sicherer als es ist? (andere Leute, Notfallausrüstung, bekannte Tour, schönes Wetter,...)

Die Gretchenfrage:

Bin ich gerade in einem Zustand um eine gute Entscheidung zu treffen?

Risikofördernde persönliche und gruppensdynamische Fallen - eine Sammlung -

Finales Denken

Unter Finalem Denken versteht man die gezielte Gedankenausrichtung auf ein bestimmtes Ziel. Gefahren auf dem Weg dorthin werden ausgeblendet.

Bsp: Nach einer langen tagesfüllenden Tour biegt die Gruppe um einen Rücken und sieht plötzlich die Hütte. Die Stimmung ist euphorisch und jeder freut sich bereits auf das verdiente Radler. Die absturzgefährdete Querung zur Hütte wird einfach ignoriert.

Verlusteskaltion

Je mehr Kosten und Mühen wir in eine Entscheidung gesteckt haben, desto stärker fühlen wir uns mit der Entscheidung verbunden. Eine Umkehr wird deshalb immer schwieriger.

Bsp: Wenn ich mich ein halbes Jahr auf die Besteigung des Mount Blanc vorbereite, Urlaub genommen, einen Bergführer bezahlt habe, dann ist die Umkehr kurz unter dem Gipfel sehr schwierig.

Erlernete Sorglosigkeit

Meistens geht es gut - Unfälle in den Bergen sind relativ selten. Wir wissen aber oft nicht wie knapp wir an einem Unfall vorbeigeschrammt sind. Wir machen also in der Regel desto mehr positive Erfahrungen, desto mehr wir unterwegs sind. Diese positiven Erfahrungen werden in unserem Unterbewusstsein gespeichert und bewirken, dass wir in neuen Situationen meist ein gutes Bauchgefühl haben. Unsere Risikobereitschaft steigt also mit der Zeit an.

Systemische Verzerrung

Fehlende Informationen oder geistige Überforderung wird durch situationspezifisches Erfahrungswissen oder durch allgemeine Verhaltenshinweise (Heuristiken) ergänzt.

Bsp 1: Ein Kletterer der schon mehrere Erlebnisse mit Steinschlag hatte, wird die Einschätzung „brüchiges Schrofengelände ist steinschlaggefährdet“ eher aktivieren als ein Kletterer der noch keine solche Erfahrung gemacht hat. Dies führt zu einer Überschätzung des tatsächlichen Risikos.

Bsp 2: Durch die selektive Berichterstattung der Medien überschätzt der Ottonormalverbraucher das Risiko von Lawinen und unterschätzt das Risiko von Herz-Kreislaufkrankungen.

Selektive Informationssuche

Selektive Wahrnehmung beruht auf der Fähigkeit, Muster zu erkennen, einem grundlegenden Mechanismus des menschlichen Gehirns. Das Gehirn ist ständig auf der Suche nach Mustern, um neue Informationen in bereits vorhandene besser eingliedern zu können. Dabei ist die selektive Wahrnehmung die – meist unbewusste – Suche nach einem bestimmten Muster. Dies ist erforderlich, um die Fülle an Informationen überhaupt bewältigen zu können. Argumente, die die eigene Position stützen, werden stärker wahrgenommen als solche, die sie beschädigen.

Dahinterliegende Gründe für die Selektion der Wahrnehmung können sein:

- wir suchen nach Informationen die unser Wissen, Wollen und vorangegangene Entscheidungen stützen

- wir haben das Bestreben Entscheidungen so zu treffen, dass sie unseren Werten/ Bildern/ Überzeugungen/ Vorstellungen entsprechen, uns angenehm sind und unsere Wünsche erfüllen
- wir haben die Tendenz an unseren Vorstellungen festzuhalten
- wir sind insgesamt bemüht ein positives Selbstbild aufrecht zu erhalten
- umso stärker, je stärker die Überzeugungen sind, und unmittelbar nach getroffenen Entscheidungen

Kontrollillusion durch Überschätzung der eigenen Kompetenz , Generalisierung

Wir haben die Vorstellung, die Umwelt entsprechend unserer Wünsche beeinflussen zu können. Die fehlende negative Rückkopplung trägt zur Kontrollillusion bei. Dadurch kommt es zu einer Überschätzung der eigenen Kompetenz. Diese Überschätzung entsteht oft durch falsche Generalisierung.

Bsp 1: weil ich ein guter Kletterer bin, beherrsche ich alle Sicherungsgeräte

Bsp 2: Ich bin ein guter Pistenskifahrer also bin ich auch ein guter Skitourengelher

Ballistisches Handeln

Wir neigen dazu einmal begonnene Handlungen auch zu Ende zu führen. Wenn wir uns einmal entschieden haben, dass eine Handlung (z.B. eine bestimmte Tour) durchführbar ist, haben wir Schwierigkeiten die Handlung abubrechen (z.B. umkehren), weil wir oft während der Handlung mit unseren Gedanken wo anders sind (z.B. Flow, Abschweifen) und neue Informationen nicht angemessen berücksichtigen (z.B. Wetterentwicklung).

Bsp: Weil ich bei der Planung beschlossen habe, dass der Mt. Blanc heute machbar ist, gehe ich immer weiter, obwohl das Wetter schlechter ist als vorhergesagt.

Gewinn-/ Verlussterwartung

Wenn man an die möglichen positiven Folgen einer Handlung / Entscheidung denkt (z.B. Spaß beim Klettern) neigt man zu risikoreicheren Entscheidungen als wenn man an die neg. Folgen (z.B. Tod durch Absturz) denkt.

Wenn man den Verzicht als Verlust sieht, neigt man ebenfalls zu risikoreicheren Entscheidungen als wenn man den Verzicht als Gewinn (z.B. eigene Handlungskompetenz) sieht. Hintergrund: Der Mensch ärgert sich mehr über einen Verlust als dass er sich über einen Gewinn freut.

Um die Risikobereitschaft zu senken, wäre es also gut, bei einer Entscheidung an die negativen Folgen (z.B. Tod in der Lawine) zu denken und mit einem anderen Blickwinkel oder einer anderen Einstellung (Verzicht als Gewinn sehen) an die Sache heranzugehen.

Emotionaler und körperlicher Zustand (Gute Laune, Euphorie, Flow,...)

Sowohl positive Emotionen wie gute Laune, Euphorie, Flow-Empfinden als auch negative Emotionen wie Stress können risikoreicheres Verhalten bedingen. Ebenso beeinflusst unser körperliches Empfinden oft unsere Entscheidungen. Wer kennt es nicht? Man fühlt sich körperlich fit, hat keine Wehwehchen, die Ausrüstung funktioniert, man fühlt sich stark – und entscheidet risikoreich.

Im Handlungsdenken gefangen

Auf Tour ist man so im Handlungsdenken (der Schuh drückt, der Schnee glitzert) dass man nicht mehr an Strategien denkt (Einstellungsdenken). So kann man z.B. wenn man sich gerade auf den Weg konzentrieren muss, nur relativ schwierig eine komplexe Entscheidungsmatrix durchdenken.

Trügerisches Sicherheitsgefühl:

In einer kompetenten Gruppe fühlen wir uns sicherer, da wir bessere Entscheidungen erwarten und wir uns in Sicherheit wiegen dass jemand da ist der im Notfall hilft. Dieser Sicherheitsgewinn wird oft überschätzt, bzw. gegenläufige Aspekte wie erhöhte Gruppendynamik, höherer Zeitbedarf oder höheres Steinschlagrisiko von großen Gruppen unterschätzt.

Gruppendruck durch starre Regeln / Ziele

Hat eine Gruppe sehr stark eingeschliffene Gruppenregeln (auch unterbewusst! Z.B. „wir sind wilde Hunde“) oder Gruppenziele („Diesmal schaffen wir es auf den Mont Blanc“), so können diese ein denken in anderen Optionen verhindern und so risikoreiche Entscheidungen begünstigen.

Gruppendruck durch Vergleich mit anderen Gruppen

Besonders anfällig dafür können leistungsorientierte Gruppen oder Gruppen mit unausgesprochenem Konflikt sein.

Gruppendruck durch Harmoniebedürfnis / Erhalt angenehmer Gruppensituationen

Meinungsvielfalt wird eingeschränkt, harmoniegefährdende Informationen dürfen nicht ausgesprochen werden. Hier ist dem einzelnen Gruppenteilnehmer zwar schon bewusst (mehr oder weniger) dass es sich um eine falsche Entscheidung handelt, jedoch halten ihn die Bedürfnisse (z.B. Anerkennung,...) davon ab diese zu äußern. Wenn z.B. eine Gruppe in eine Scharte aufsteigt um auf der anderen Seite „den“ Powderhang schlechthin abzufahren, würden Bedenken und Verzicht evtl. Wut, Enttäuschung,...verursachen.

Unklare Verantwortungsverteilung, Verantwortungsabgabe

Alle denken dass die anderen Gruppenteilnehmer keine Bedenken hätten und gehen deswegen weiter. In Wirklichkeit haben aber alle Bedenken.

Kann auch vorkommen obwohl es einen offiziellen Leiter gibt, wenn Entscheidungen nicht transparent gemacht werden und keine offene Kommunikationskultur etabliert ist.

Expertenfalle

Trifft ein Experte eine Entscheidung, so hält er trotz widersprechender Informationen sehr lange an der Entscheidung fest.

Hintergrund: Bestreben des Menschen ein positives Selbstbild aufrecht zu erhalten (z.B. "Ich irre mich nicht"; "Meine Entscheidungen sind konsistent und ich ändere sie nicht dauernd.")

Direktive Leitung

Autoritärer, monopolistischer Führungsstil. Leiter trifft Entscheidungen alleine und macht diese nicht transparent. Wahrnehmungen, Bedenken,...der Gruppe werden vom Leiter nicht wahrgenommen. Verstärkt wird dieser Effekt in Zusammenhang mit der Expertenfalle.

Trügerisches Sicherheitsgefühl – Halo Effekt

Halo Effekt nach Edward Lee Thorndike: Einzelne Eigenschaften einer Person erzeugen einen Gesamteindruck, der die weitere Wahrnehmung der Person "überstrahlt" und somit die Wahrnehmung beeinflusst oder aber Heuristiken erzeugt (z.B. Brillenträger sind klug, schönes Wetter bedeutet Sicherheit,...).

Leistungsdruck

Die - häufig auch unbewusste - Vorstellung, eine bestimmte Leistung (z.B. Gipfel) erreichen zu müssen, erschwert ein Umkehren, weil dies dann Scheitern bedeutet.

- Anerkennung durch Leistung (Leistung ist meist ein wichtiger Wert in der Erziehung)
- Vergleich mit anderen

In Gruppen ist häufig nicht geklärt, was die einzelnen Gruppenmitglieder unter einer erfolgreichen Aktion oder Tour verstehen (z.B. eher leistungsorientiert oder gemeinsame Zeit oder einfach nur draußen sein).

Anerkennung

Menschen streben nach einem positiven Selbstbild. Dabei hilft ihnen positive Rückmeldung (z.B. durch Anerkennung) von anderen. Je stärker Anerkennung mit riskantem Verhalten verknüpft ist, desto risikoreicher verhalten sich Menschen.

Bsp:

- keine unbeliebten Entscheidungen treffen wollen
- Der Mutigste bekommt von der Gruppe Anerkennung

Starke persönliche Wünsche/Bedürfnisse/Ziele:

Unsere eigenen Wünsche/Bedürfnisse/Ziele beeinflussen unser Handeln. Dabei können uns diese bewusst sein, sie können uns aber auch unterbewusst beeinflussen.

Bsp.: Man ist mit einer Gruppe auf einer Durchquerung unterwegs, welche man schon mehrmals vorher begonnen, aber immer durch Schlechtwetter abbrechen musste. Es könnte also, bewusst oder unbewusst, der persönliche Wunsch bestehen, die Durchquerung endlich einmal zu Ende zu machen und die letzte Etappe kennenzulernen. Dieser Wunsch kann die Entscheidung umzukehren beeinflussen.