

Richtig entscheiden

Nadine Sciacca hat ein Buch geschrieben, das geheime Mechanismen und Einflüsse zeigen will

LUXEMBURG/ PARIS
CORDELIA CHATON

Nadine Sciacca hat ein Buch darüber geschrieben, wie man die richtigen Entscheidungen fällt. Die Autorin, die auch Konferenzen und Weiterbildungsseminare in Unternehmen abhält, war selbst erstaunt, was sie bei der Recherche alles gelernt hat.

Warum haben Sie ein Buch über Entscheidungsfindung geschrieben?

NADINE SCIACCA Ich habe von Unternehmensseite her sehr viele Anfragen, die die emotionale Intelligenz betreffen: Konfliktbewältigung, Stressmanagement, Entscheidungsfindung. In Frankreich herrscht ein großer Druck in den Unternehmen, vor allem auch wegen des Personalabbaus. Die Unternehmen stellen fest, dass Anpassungsfähigkeit und Stressbewältigung sehr wichtig ist. Man bittet mich immer öfter, Manager auszubilden und Konferenzen für Mitarbeiter abzuhalten. Ich sehe darin ein Stück weit auch ein Versagen der Schule.

Was hat die Schule damit zu tun?

SCIACCA Die Schule bildet überhaupt nicht in diesen sozialen Kompetenzen aus. Dabei sind das Basismechanismen, nach denen der Mensch funktioniert. Das Wissen wäre schon vorhanden. Der US-Autor Daniel Goldmann hat schon vor 25 Jahren über emotionale Intelligenz geschrieben. Ich denke, der emotionale Koeffizient ist wichtiger als der intellektuelle. Wer im Arbeitsalltag nur tolle Analysen erstellt, aber mit seinen Mitmenschen nicht klarkommt, wer nicht verhandeln kann und keine Empathie hat, der kommt nicht weiter; weder im Berufs- noch im Privatleben. Die Schulen sind da noch viel zu sehr auf Noten konzentriert. Die Schüler hören 15 Jahre lang zu und lernen gar nichts. Während meiner Schulzeit gab es noch nicht einmal Gruppenarbeit (lacht). Dabei treffen wir heute Entscheidungen, die oft nicht so lange halten. Wer zur Zeit unserer Großeltern eine Berufs- oder Partnerwahl traf, hat sie oft sein ganzes Leben nicht verändert. Vieles war vorgegeben und die Frauen waren viel eingeschränkter. Heute gibt es mehr Freiheiten, aber auch die Auflage, sie zu nutzen. Entscheiden kann das gute Gefühl von Kontrolle geben, aber man geht Risiken ein. Für Entscheidungen stehen uns sehr viele Quellen zur Verfügung, allein schon online - aber das entbindet uns nicht von der Pflicht, zu entscheiden.

Wie haben Sie das denn gelernt?

SCIACCA Ich war mal Journalistin und habe dann in der Kommunikation gearbeitet. Eine Zusatzausbildung zur Persönlichkeitsentwicklung hat mein Leben verändert. Ich habe viel besser verstanden, wie Menschen funktionieren und wie ich funktionieren und hätte das gern früher gelernt. Denn solche Dinge sind auch in Familie oft sehr schwer. So bin ich Psychotherapeutin geworden. Das hat mir richtig Spaß gemacht. Viele meiner Kunden kommen wegen Schwierigkeiten auf der Arbeit zu mir. Da ich schon ein Buch über Gefühle geschrieben habe, war der Weg zu den Entscheidungen nicht mehr weit, denn bei ihnen geht es ja nie nur um rationale Gründe. Es gibt einige Fallen des Gehirns, die uns reinlegen. Die können emotional oder kognitiv sein. Die Wahrnehmung des Risikos kann auch eine solche Rolle spielen. Manche scheuen Risiko und damit Entscheidungen, manche sind hyperkontrollierend. Dann gibt es noch den Entscheider, der hyperaktiv ist, weil er eigentlich emotional reagiert. Man muss lernen, dass es im Unternehmen auch Fehler geben kann. Angst vor Verlusten oder die übertriebene Bewertung sofortiger Vorteile können Entscheidungen negativ beeinflussen. Wichtig ist auch der Faktor Autorität: Keiner behauptet das Gegenteil aus Angst vor der Stür-



Umziehen? Kündigen? Spazieren gehen? Nicht alle Entscheidungen sind gleich wichtig

Foto: Shutterstock

ke des anderen. Oder der Gruppenzwang, wenn jemand nicht wagt, sich gegen die Entscheidung einer Mehrheit zu stellen.

wort gegeben haben, haben diese auch falsch geantwortet. Das bedeutet: Wenn alle B sagen, sagt der letzte nicht A. Deshalb ist es gut, seine Meinung auszudrücken, bevor andere es tun, beispielsweise schriftlich. Solche Erkenntnisse können einen Einfluss darauf haben, wie Mitarbeiter um ihre Meinung gefragt werden.

„Der emotionale Koeffizient ist wichtiger als der intellektuelle“

NADINE SCIACCA, Autorin

Worauf wollen Sie hinaus?

SCIACCA Ein US-Wissenschaftler, Solomon Asch, hat ein interessantes Experiment gemacht. Er hat Freiwillige genommen und ihnen gesagt: Sie nehmen an einer visuellen Studie teil. Sie mussten unter drei Strichen einen

heraussuchen, der so lang war wie der Referenzstrich. Das war leicht. Aber als er den Freiwilligen zuerst eine Gruppe vorgesetzt hat, die eine andere - falsche - Ant-

Welche Rolle spielt Intuition?

SCIACCA Sie gehört zu Entscheidungen dazu, weil sie ausdrückt, welche Lehren wir aus Erfahrungen beziehen. Das gilt jedoch nicht für ganz neue Situationen. Rationalität ist ebenfalls wichtig, aber unser Gehirn kann nur fünf bis sechs Parameter berücksichtigen. Wenn es sich um eine nicht umkehrbare Entscheidung handelt, sollten wir uns Zeit nehmen. Diese Regel empfiehlt sich auch für Situationen, in denen wir starke Emotionen wie Angst, Wut oder Frust empfinden. Das ist nicht der beste Moment für Entscheidungen. ●



Nadine Sciacca: „Ich habe viel gelernt“

Foto: privat

ZUM BUCH

Tricks und Tipps

Nadine Sciacca
**COMMENT PRENDRE
DE BONNES DÉCISIONS**

Quand décider seul?
Comment décider dans l'urgence?
Faut-il faire confiance à son intuition?



Entscheiden kann man lernen. Davon ist die Autorin fest überzeugt. Als Mediatorin für Unternehmen und Coach wendet sie ihre Prinzipien selbst an. Nadine Sciacca hat nach einem MBA eine Ausbildung in systemischer Therapie gemacht und Politik sowie Kommunikation studiert. Gemeinsam mit Marie-Agnès Martin hat die Französin bereits zwei Sachbücher veröffentlicht. Dieses hier ist bei Hachette erschienen. Die rund 200 Seiten lesen sich flüssig. Sciacca hat laut eigener Aussage selbst viel durch die Recherche gelernt. Das gibt sie jetzt in

Konferenzen weiter. Demnächst soll sie in Luxemburg auftreten. Querleser werden schätzen, dass es am Ende jeden Kapitels eine Zusammenfassung gibt. Dazu hat die Autorin zahlreiche Zeichnungen, Belege und Nachweise eingefügt, und Gespräche mit Entscheidern wie einem Notarzt, Unternehmens-Chef, Neurobiologen oder Vertreter des Militärs runden das Buch ab..