



Um eine fundierte Entscheidung zu treffen, die nicht nur auf sachlichen Argumenten beruht, sondern auch vom Bauch mitgetragen wird, hat Dr. Maja Storch die Affektbilanz entwickelt. Wie dieses Tool funktioniert, lesen Sie auf www.haysworld.de



BESSER ENTSCHEIDEN: MIT KOPF UND BAUCH

Wer stets nur mit dem Verstand entscheidet, wird auf Dauer nicht glücklich – genauso wenig wie jemand, der vollkommen unreflektiert stets nur auf sein Bauchgefühl hört. Um gute Entscheidungen zu treffen, müssen wir Verstand und Unbewusstes in Einklang bringen, sagt die Psychologin Dr. Maja Storch. Das lässt sich zum Glück trainieren.

Von Kirstin von Elm

Wenn Maja Storch erklärt, dass man seinen Wurm nicht würgen soll, ist ihr die Aufmerksamkeit ihrer Zuhörer stets sicher. Die promovierte Psychologin ist Mitbegründerin und wissenschaftliche Leiterin des Instituts für Selbstmanagement und Motivation Zürich ISMZ, hervorgegangen aus der Universität Zürich. Außerdem ist sie Schöpferin des Strudelwurms „Wümlli“. In Büchern, Seminaren und Vorlesungen dient die kleine bunte Wurmfigur als didaktische Metapher, wenn es darum geht, komplexe psychologische Prozesse bildhaft und leicht verständlich darzustellen.

Der urzeitliche Strudelwurm steht dabei für das unbewusste Bewertungssystem, über das nicht nur Menschen, sondern auch Tiere ganz ohne Worte verfügen. Der deutsche Biologe und Gehirnforscher Gerhard Roth spricht auch vom emotionalen Erfahrungsgedächtnis, das die gesammelte Lebenserfahrung in Form von Gefühlen und Körpererfahrungen speichert. Evolutionsgeschichtlich ist dieses System viel älter als der Verstand und arbeitet vor allem sehr viel schneller: „Innerhalb von 200 Millisekunden antwortet unser Wümlli auf äußere Reize mit einer eindeutigen Körperreaktion oder einem Gefühl“, sagt Maja Storch.

Emotionen: kein Störfaktor für das vernünftige Denken, sondern wichtige Entscheidungshilfe

Die Botschaft ist dabei so simpel wie das Ziel: Gute Erlebnisse wiederholen, schlechte vermeiden. Würmli kennt nur zwei Kategorien: Stop oder Go, Grrrrmpf oder Bingo. Umgangssprachlich werden seine Signale meist als Intuition oder Bauchgefühl bezeichnet. Neurowissenschaftler verwenden für die körperlich wahrnehmbaren Reaktionen den Fachbegriff somatische Marker: „Es gibt eine Vielzahl von Körpersignalen, nicht nur aus dem Bauch“, sagt Maja Storch. Sprichwörtlich sind zum Beispiel der gestäubte Nacken, der beschleunigte Puls, die zugeschnürte Kehle, die zittrigen Knie, die Schmetterlinge im Bauch oder der Stein, der vom Herzen fällt. In freier Natur sichere dieses uralte blitzschnelle Bewertungssystem Wohlbefinden und Überleben. Grund genug, es im modernen Alltag nicht einfach zu ignorieren, gibt die erfahrene Motivations- und Entscheidungstrainerin zu bedenken. „Wissenschaftlich werden Emotionen schon längst nicht mehr als Störfaktor für das vernünftige Denken betrachtet, sondern gelten als sinnvolle und wichtige Entscheidungshilfe“, sagt sie.

Der Haken an der Sache: Nicht immer kommen Kopf und Bauch zur selben Entscheidung. Anstatt somatische Marker zu beachten und körperliche Signale adäquat in unsere Entscheidungsfindung einzubeziehen, neigen wir in solchen Fällen kulturbedingt dazu, unser lebenserfahrenes Würmli zu würgen und „unsachliche“, nicht klar ausformulierte Ängste oder Wünsche zu unterdrücken. Wir laden die miesepetrige Erbtante zum Geburtstag ein, obwohl Würmli mit Kopfweh protestiert, und nehmen der Kollegin den lästigen Bericht ab, während Würmli beleidigt vor sich hin grummelt, das sei jetzt schon das dritte Mal. Und auch den mäßig bezahlten Job in Berlin sagen wir ab, obwohl Würmli beim Gedanken ans Umziehen plötzlich so ein freies Gefühl in der Brust hat. Vor allem im beruflichen Kontext gelte das Diktat der Vernunft, Entscheidungen müssten rein sachlich nach dem Kosten-Nutzen-Kalkül getroffen werden: „Das Ideal vieler Führungskräfte ist noch immer der sogenannte Homo oeconomicus, der sich in seinen Entscheidungen wie eine Rechenmaschine verhält“, weiß Maja Storch aus zahlreichen Einzel- und Firmencoachings.

„Wer körperliche Signale ständig ignoriert, trifft nur selten gute Entscheidungen“

Dabei ist permanente Selbstkontrolle erwiesenermaßen weder clever noch gesund: „Wer körperliche Signale ständig ignoriert, trifft nur selten gute Entscheidungen“, warnt Storch (siehe dazu auch Test: Welcher Entscheidungstyp sind Sie?). Das bedeute im Umkehrschluss nicht, dass man stets bedingungslos seinem Bauchgefühl folgen solle, wie es so mancher Esoterikratgeber suggeriert, denn auch dann seien Probleme programmiert. Vielmehr gilt es, beide Seiten zu beachten. „Eine gute Entscheidung ist eine Entscheidung, bei der Verstand und Unbewusstes koordiniert sind“, stellt die Psychologin klar.

Statt den Wurm also jedes Mal zu würgen, wenn er etwas anderes will als der Kopf, rät Maja Storch zur Wurmkur: „Nehmen Sie sich in solchen Situationen Bedenkzeit und versuchen Sie, die unbewussten körperlichen Signale in rationale, sprachliche Argumente zu übersetzen“, so ihre Empfehlung. So werden Sie handlungsfähig. Haben Sie zum Beispiel Angst, dass die Erbtante wieder die ganze Zeit am Haus und den Kindern herumörgelt, bis Ihrem Partner der Kragen platzt? Dann besuchen Sie sie lieber, anstatt sie zu sich einzuladen. Fühlen Sie sich von der Kollegin ausgenutzt? Dann vereinbaren Sie eine konkrete Gegenleistung, bevor Sie ihr mal wieder Arbeit abnehmen. Oder hapert es ihr einfach am Zeitmanagement? Dann erklären Sie ihr freundlich, wie sie ihr Arbeitspensum künftig besser strukturieren kann, anstatt Sie und andere damit zu belasten. Und wenn Sie gerne raus aus der Provinz und ab in die Großstadt wollen, prüfen Sie weitere Optionen. Vielleicht zahlen andere Unternehmen besser? Oder Sie können dort eine Weiterbildung machen und so in höhere Gehaltsklassen aufsteigen? Und wenn Sie Ihr Auto nicht mehr wie bisher für den langen Arbeitsweg brauchen und in Berlin endlich mit Ihrer Freundin zusammenziehen können, reicht das geringere Anfangsgehalt vielleicht sogar bequem aus.

Fazit: Wer Würmli versteht, kann gezielt nach Alternativen suchen – und sich am Ende für die Variante entscheiden, bei der Kopf und Bauch im Einklang sind.

„EINE GUTE ENTSCHEIDUNG IST EINE ENTSCHEIDUNG, BEI DER VERSTAND UND UNBEWUSSTES KOORDINIERT SIND.“

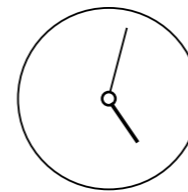
Dr. Maja Storch, Psychologin, Institut für Selbstmanagement und Motivation Zürich ISMZ



Foto: Storch

WELCHER ENTSCHEIDUNGSTYP SIND SIE?

Sie können sich nur schwer entscheiden, lassen sich stark von anderen beeinflussen oder manövrieren sich mit Ihren impulsiven Schnellschüssen regelmäßig ins Chaos? Selbsterkenntnis ist der erste Schritt, um bessere Entscheidungen zu treffen. Dabei hilft Ihnen der Entscheidungstypentest von Maja Storch. Erkennen Sie sich wieder?



TYP 1: LANGSAMER BRÜTER

Erkennungssignale: Sie geraten selbst bei relativ unwichtigen Entscheidungen leicht ins Grübeln. Oft wären Sie gerne spontaner, doch stattdessen brauchen Sie meist viel Zeit für Entscheidungen.

Stärken/Schwächen: Die Stärke der langsamen Brüter liegt im vorausschauenden Planen. Situationen, die schnelle Entscheidungen erfordern, setzen sie dagegen unter Druck und machen sie oft unsicher und unzufrieden.

Optimale Strategie: Überlegen Sie im Vorfeld, welche Entscheidungen im privaten oder beruflichen Umfeld auf Sie zukommen. Spielen Sie die Situation in Gedanken gründlich durch und planen Sie adäquate Reaktionen im Voraus.

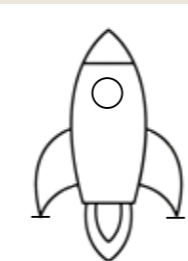


TYP 2: KÖRPERLOS

Erkennungssignale: Sie merken oft erst viel später, wenn Sie etwas ärgert, und haben oft Schwierigkeiten, die richtigen Worte zu finden, um anderen mitzuteilen, was wirklich in Ihnen vorgeht. Die eigenen Gefühle einzuschätzen, fällt Ihnen schwer.

Stärken/Schwächen: Körperlose ähneln Commander Spock von Raumschiff Enterprise. Als Kopf auf zwei Beinen können sie ausgezeichnet analysieren, was theoretisch sinnvoll wäre. Allerdings haben sie kaum Zugang zu ihrem emotionalen Erfahrungsgedächtnis. Es fällt ihnen deshalb schwer, persönliche Ziele und Bedürfnisse von externen Anforderungen zu unterscheiden. Deshalb laufen sie Gefahr, sich physisch und psychisch zu überlasten.

Optimale Strategie: Schulen Sie Ihre Eigenwahrnehmung. Was empfinden Sie, wenn Sie beispielsweise ein Bild betrachten oder Musik hören? Auch Übungen wie Yoga, Qigong oder Atemtherapien können Ihre Antennen für körperliche Signale stärken.



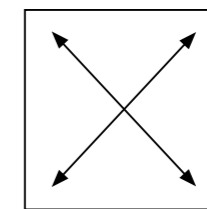
TYP 3: SCHNELLENTSCHEIDER

Erkennungssignale: Ihre Entscheidung ist meist schon gefallen, bevor Sie sich alle Alternativen angehört haben. Sie entscheiden gerne – auch wenn Ihre Impulsivität Sie öfter in Schwierigkeiten bringt.

Stärken/Schwächen: Schnellentscheider haben ein gutes Bauchge-

fühl. Insbesondere positive somatische Marker nehmen sie sehr gut wahr und wollen ihnen folgen. Ihre Impulsivität und Begeisterungsfähigkeit führt allerdings oft dazu, dass sie Entscheidungen nicht gründlich durchdenken und sich zwischen lauter guten Ideen und spannenden Projekten verzetteln.

Optimale Strategie: Nicht immer gleich sauer werden, wenn Ihnen Partner, Freunde oder Kollegen dazu raten, Ihr neuestes Vorhaben nochmal gründlich zu überdenken. Geben Sie Ihrem Verstand Zeit zur Rückmeldung. Ein Analytiker wie Mr. Spock wäre für Sie vor wichtigen Entscheidungen der optimale Sparringspartner.

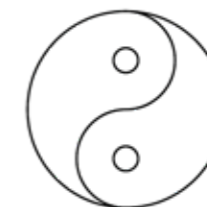


TYP 4: UNSICHER

Erkennungssignale: Ihnen fällt es nicht schwer, sich am Riemen zu reißen und spontane Impulse zu unterdrücken. Dafür haben Sie oft das Gefühl, das wahre Leben rasche irgendwo an Ihnen vorbei.

Stärken/Schwächen: Ähnlich wie Schnellentscheider können auch Unsichere ihre somatischen Marker ausgezeichnet wahrnehmen – allerdings hören sie nur selten auf ihren Körper. Stattdessen treffen sie oft „rationale“ Entscheidungen, die nicht zu den eigenen Bedürfnissen passen und die sie anschließend bereuen.

Optimale Strategie: Ihr Zauberwort heißt „Moment“. Lassen Sie sich nicht von vermeintlichen Sachzwängen überrumpeln. Nehmen Sie sich Bedenkzeit, um widersprüchliche Signale von Kopf und Bauch möglichst in Einklang zu bringen. Fordern Sie diese Bedenkzeit auch bewusst ein, wenn andere Sie mal wieder „zur Vernunft“ drängen.



TYP 5: FEEDBACK-ENTSCHEIDER

Erkennungssignale: In der Regel gelingt es Ihnen zuverlässig, Kopf und Bauch in Einklang zu bringen. Sie sind innerlich mit sich im Reinen und meist zufrieden mit Ihren Entscheidungen.

Stärken/Schwächen: Feedback-Entscheider treffen Entscheidungen nach bestem Wissen und im Einklang mit dem persönlichen Erfahrungsschatz. Statt Signale von Kopf oder Bauch zu überhören oder bewusst zu unterdrücken, nehmen sie sich die Zeit für mehrere Feedback-Schleifen, um etwaige Widersprüche in Einklang zu bringen.

Optimale Strategie: Glückwunsch, Sie machen alles richtig. Weiter so.

Quelle: „Das Geheimnis kluger Entscheidungen“ von Maja Storch (Piper Verlag, 10 €)
Beim ISMZ finden Sie den vollständigen Test auch zum kostenlosen Download: www.ismz.ch