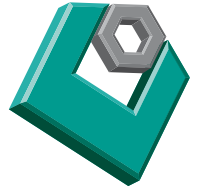


Werkzeugkurier

Leseperle



Wie der Bauch beim Denken hilft!

Intuition – Die unbewusste Intelligenz

von Dr. Jürgen Wunderlich, Team für Training und Coaching*

In der Wirtschaft werden in erster Linie Zahlen, Daten und Fakten eingesetzt, um darauf basierend Entscheidungen zu treffen. In der universitären Ausbildung von Betriebswirten, MBA's und anderen Entscheidern der Wirtschaft, herrscht das Diktat der Logik. Doch da gibt es noch etwas anderes, das Menschen wie Bill Gates oder Heidi Klum so erfolgreich macht: Sie hören auch auf ihr Bauchgefühl, um Entscheidungen zu treffen und diese sind immer wieder erfolgreich. Auch wenn manchmal Statistiken und alle Experten der Welt dagegen sprechen, sollten Menschen lernen, ihrer ganz persönlichen Intuition zu vertrauen. Denn wenn der Bauch beim Denken hilft, wird ein enormes Erfolgspotential freigesetzt.

Unsere heutige Wirtschaftswelt ist eine Welt der Analyse. Keine wichtige Entscheidung wird ohne vorhergehende Analyse getroffen. Stehen gar wichtige und vor allem komplexe Projekte in Unternehmen wie Restrukturierungen und Sanierungen, die Expansion in neue Märkte, der Kauf anderer Unternehmen u. a. an, dann wird keine erfahrene Führungskraft auf die zusätzliche Expertise externer Berater verzichten wollen. Nach den Gründen für die Beauftragung der teuren Experten gefragt, lautet die Antwort meistens, dass gerade für wichtige Entscheidungen eine externe Analyse unverzichtbar sei. Anders ausgedrückt könnten wir sagen, dass Unternehmen, wenn Sie Berater beauftragen, durch den Einkauf von analytischem Denken, erfolgreicher sein möchten. Doch ist dem wirklich so?

Macht analytisches Denken wirklich Sinn?

Eine Antwort gibt uns die Finanzwelt. Sie ist gleichzeitig eine Domäne des analytischen Denkens. Denn welche Aktie kauft ein Anleger schon, ohne einen Blick auf die Prognosen und Kaufempfehlungen der Analysten zu tun. Der klassische Ansatz der Experten ist eben, über eine Analyse des Geschehens eine Prognose der zukünftigen Entwicklung vorzunehmen. Dafür bekommen Analysten viel Geld und ihr Wort hat Gewicht in den Augen der Börsenwelt. Betrachtet man allerdings die Geschehnisse an der Börse, muss man sich fragen: Inwieweit hat den Börsenexperten das analytische Denken tatsächlich geholfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen oder zumindest zutreffende Empfehlungen für Kaufentscheidungen zu geben? Und auf was soll man sich selbst bei anstehenden Entscheidungen in den unterschiedlichsten Bereichen verlassen?

Intuition – Wirksamer entscheiden

Auch wenn immer wieder Wissenschaftler und Gehirnforscher erklären wollen, wie Intuition funktioniert, steckt die Entdeckung der tatsächlichen Fähigkeiten der Intuition noch in den Kinderschuhen. Trotz der aktuellen Bücher, die Wissenschaftsjournalisten und Forscher über die Intuition verfasst haben, wird sie in der Businesswelt immer noch stiefmütterlich behandelt. Die Ursache liegt darin, dass nach einer intuitiven Entscheidung immer auch eine logisch-rationale Begründung verlangt wird. Darüber hinaus werden in unseren Schulen und Hochschulen vor allem die

logisch-nachvollziehbaren Entscheidungsprozesse unterrichtet. Die Nutzung der Intuition wird dort nicht direkt gefördert. Vielmehr wird sie in Frage gestellt und oft mit „Gefühls-duselei“ karikiert. Wer gute Noten und Abschlüsse vorweisen will, der muss ein Meister in der rational-logischen Urteilsfindung und Begründung sein. Doch wem nützt diese Vorgehensweise im Geschäftsalltag heute? Sehr viele Urteile, die mit Hilfe dialektischen Nachdenkens, des sorgsam Abwägens von pro und contra usw. gefällt wurden, erwiesen sich als falsch. Wer hat nicht schon erlebt, dass ein extrem guter Bewerber, der hervorragende Zeugnisse vorzuweisen hatte und auch in einem Assessmentcenter toll abgeschnitten hat, sich im Nachhinein als Flop herausstellt. Manche Entscheidungsträger erinnern sich vielleicht sogar daran, dass ihnen die ein oder andere negative Vorahnung während der Personalauswahl gekommen ist. Leider ist es dann natürlich zu spät.

Was macht Intuition so wirksam?

Wie viele verschiedene Sinneseindrücke erleben Sie in jedem Augenblick Ihres Lebens. Können Sie alles, was sich vor Ihren Augen abspielt, wahrnehmen ohne irgendetwas zu übersehen? Können Sie darüber hinaus noch alles, was Ihnen über Ihre sonstigen Sinneskanäle an Informationen zufließt, bewusst aufnehmen und verarbeiten? Wirklich jedes einzelne Detail? In der Regel können wir nur etwa drei bis zehn Informationen direkt aufnehmen. Mehr kann unser Gehirn nicht bewusst verarbeiten. Alles andere rauscht unbewusst an uns vorbei. Dennoch stehen uns viele dieser Informationen später wieder zur Verfügung. Die Natur hat uns Menschen mit dieser wunderbaren Fähigkeit ausgestattet, die es uns erlaubt – trotz Informationsflut – den Überblick zu bewahren.

Unter den Ureinwohnern auf den kleinen Inseln Südostasiens (Andamanen und Nikobaren) gab es während der Flutwelle des letzten Tsunami keine Todesopfer. Keiner der Ureinwohner hatte in seinem Leben jemals eine ähnliche Katastrophe erlebt. Sie haben überlebt, ohne hochsensibles seismographisches Vorwarnsystem, indem sie ihrer Intuition vertrauten und rechtzeitig die gefährdeten Strände verließen. Ganz anders verhielt es sich in den Feriengebieten Thailands. Dort hatte das Gros der Menschen sich nicht rechtzeitig in Sicherheit gebracht. Entsprechend wa-

ren die Folgen. Natürlich haben Sie es im Wirtschaftsleben nicht mit derart persönlich überlebenswichtigen Fragestellungen zu tun. Sie müssen sich eher mit der Überlebensfähigkeit Ihres Unternehmens bei den zukünftigen Marktbedingungen auseinandersetzen.

Erste Gehversuche mit Intuition

Erinnern Sie sich noch an Ihre erste Fahrstunde? Wie gut ist es Ihnen damals gelungen, mit dem Fahrzeug zurechtzukommen? Wie steht es heute um Ihre Fahrkünste. Am Anfang hatten Sie alle Sinne damit belegt, überhaupt das Auto in Gang zu setzen. Ganz zu schweigen davon, den richtigen Gang einzulegen sowie Kupplung und Bremse rechtzeitig zu drücken. Dann mussten Sie auch noch den Straßenverkehr beachten. Heute telefonieren Sie, hören Radio und unterhalten sich während des Autofahrens, als sei es das Natürlichste der Welt. Mit Ihrer Intuition verhält es sich ähnlich. Am besten fahren Sie damit, wenn Sie Ihre Intuition schrittweise entwickeln. Das Wichtigste ist dabei, dass Sie zunächst lernen, wie Sie Ihre intuitiven Wahrnehmungen von anderen trennen. Dadurch lernen Sie die größten Fehlerquellen, die die Wirkung Ihrer Intuition reduzieren, zu vermeiden:

Basic 1: Aufmerksamkeit ausrichten

Sicherlich haben Sie sich schon einmal für ein neues Auto entschieden oder ein spezielles Handy ausgesucht. Wie erging es Ihnen? War es etwa so: Sobald Sie die Entscheidung für einen bestimmten Typ getroffen hatten, änderte sich Ihr Umfeld. Plötzlich nehmen Sie diesen Typ viel öfter bei anderen wahr. Es ist so, als ob sich quasi über Nacht mehr Menschen ebenfalls für Ihre Wahl entschieden hätten. Wenn Sie nun die Statistik fragen, ob sich tatsächlich etwas verändert hat, werden Sie feststellen, dass sich in den allermeisten Fällen nichts geändert hat. Das einzige, was sich geändert hat ist Ihre eigene Aufmerksamkeit. Durch Ihre bewusste Auswahl richten Sie Ihre Sinne darauf aus. Ohne weiteres Zutun wird Ihnen Ihr Wahrnehmungssystem immer wieder Informationen zu Ihrer Wahl liefern – ähnlich wie ein Autopilot. Diese Ausrichtung funktioniert nicht nur für Sie selbst. Auch für Personen in Ihrem Umfeld können Sie diese Eigenschaft unseres Gehirns einsetzen. Wenn Sie Mitarbeitern oder auch Kollegen für sich einsetzen wollen, können Sie auch deren Autopiloten in die von Ihnen gewünschte Richtung lenken.

Basic 2: Wahrnehmungskanäle berücksichtigen

Sie haben fünf Sinne, mit denen Sie direkt die Außenwelt wahrnehmen. Intuition wird von vielen als Bauchgefühl dargestellt. Damit verringern Sie die Chancen, die Ihnen Ihre Intuition eröffnen kann, unnötig. Intuitive Signale können Sie auch dadurch erhalten, dass Ihr Blick auf eine wichtige Stelle in Berichten oder im Outfit einer Person fällt, Ihnen bestimmte Geräusche oder Töne auffallen, Ihnen ein besonderer Geruch in die Nase steigt, vielleicht ein unangenehmer Geschmack kommt oder natürlich auch, dass Sie irgendwo anders im Körper etwas fühlen. Über alle diese Sinneskanäle kann Ihre Intuition arbeiten

Intuitive Schalter einsetzen

Im Leben haben Sie es immer wieder mit unterschiedlichen Personen und Situationen zu tun. Wenn Sie sich rasch auf eine Situation oder Person einstellen wollen, müssen Sie diese schnell erfassen. Ihre Intuition ist ein wunderbares Werkzeug, um Sie dabei zu unterstützen. Die Intuitionsforschung hat mittlerweile herausgearbeitet, dass Sie, wenn Sie Ihre Intuition gezielt nutzen, eine wesentlich höhere Trefferquote erreichen, als der Zufall oder logisches Überdenken Ihnen bieten können. Also kommt es nur darauf an, dass Sie sich die Intuition verfügbar machen. Intuition liefert Ihnen zunächst Signale, wie das Kribbeln im Bauch, ein seltsames Geräusch usw. Was Ihnen nun fehlt, ist - wie bei einer neuen Sprache - die Übersetzung in die Bedeutung des Ganzen. Die richtige Übersetzung ist das eigentliche Herzstück der Arbeit mit Intuition. Sie müssen zunächst wissen, ist das Kribbeln relevant oder nicht. Dazu gehen Sie so vor:

- Wahrnehmen, was Sie im Moment wahrnehmen
- Stellen Sie Ihrer Intuition eine konkrete Frage
- Nehmen Sie wahr, was Ihnen im Moment neu auffällt und übersetzen Sie es.

Damit es Ihnen leichter fällt, können Sie auf Tiere als Symbole zurückgreifen. Tiere haben für Sie Eigenschaften und lösen Handlungen aus. In schwierigen Phasen eines Gesprächs hilft es, sich folgende Fragen zu stellen, um die Situation richtig einzuschätzen und intuitiv eine gute Entscheidung zu fällen: Welches Tier könnte mein Gesprächspartner im Moment sein? Welches Tier könnte die Gesprächssituation im Moment beschreiben?

Tier	Eigenschaft/Handlung für Sie
Affe	Spaß, unverbindlich
Delphin	Intelligent, schnell, hilfsbereit
Elefant	langes Gedächtnis, behäbig, solide
Fuchs	listig, schlau,
Bernhardiner	treu, zuverlässig, tollpatschig
Papagei	nach dem Mund reden
Pinguin	Diener
Pfau	schön sein, sich darstellen
Spatz	klein, übersichtlich, leicht
Würgeschlange	fester Griff, hart zupackend
Giftschlange	schnell, kurz, gefährlich
Wolf	wild, heulend, sorgend
Reh	scheu, verletzlich, schnell, sanft
Hirsch	Geweihe, kämpfend, schützend, aktiv
Kamel	hält lange durch, behäbige Art

Grenzen der Intuition

Genauso wie der normale Verstand hat auch Ihre Intuition Ihre Grenzen. Sie liefert Ihnen nicht in 100% aller Fälle das bessere Ergebnis. Daher ist es umso wichtiger, dass Sie wissen, wann es besser ist, sich auf anderes zu verlassen als auf Ihre Intuition.

1. Erfahrung als Grenze

Ihre persönliche Erfahrung liefert Ihnen eine Menge an sinnvollen Informationen, die Sie auch für Ihre intuitiven Entscheidungen nutzen können. Sobald Sie ein zu großes Maß an Wissen angehäuft haben, wird es allerdings durch den Abgleich zwischen dem tatsächlichen Wissen und der Intuition schwieriger. So kann es passieren, dass jemand mit deutlich weniger Wissen intuitiv die bessere Entscheidung trifft als Sie als Experte.

2. Vorurteile und Erziehung als Grenze

Besonders Verkäufer in besseren, edleren Geschäften neigen dazu, von der Kleidung, dem Gangmuster und der Ausdrucksweise eines Kunden auf dessen Wünsche zurückzuschließen. Vielleicht erinnern Sie sich noch an den Film „Pretty Woman“, bei dem eine billig aussehende Prostituierte sich in einer Edelboutique seriös neu einkleiden will und von den Verkäuferinnen komplett ignoriert wird, obwohl ihr alle Mittel zur Verfügung standen, den Laden leerzukaufen. Diese Erfahrungswerte verfälschen die Urteilskraft Ihrer Intuition. Überprüfen Sie daher unbedingt, ob ein Vorurteil gegenüber einem bestimmten Typ von Mensch oder in der vor Ihnen liegenden Situation mit-schwingt.

Maßgeblich für ein erfolgreiches Einsetzen Ihrer Intuition ist Ihre innere Einstellung zu ihr. Wenn Sie wollen, dass Sie erfolgreich Ihre Intuition einsetzen, so ist es wichtig, dass sie auch von Ihrer Einstellung her glauben, dass dies möglich ist. Stellen Sie sich deshalb bitte einmal folgende Fragen:

- Was hindert Sie daran, auf Ihre Intuition zu vertrauen?
- Was ist Ihnen beim Anwenden von Intuition besonders wichtig?
- Wie steht es um Ihr Zutrauen zu sich selbst und Ihrer Intuition?
- Was müsste sonst noch sein, damit Sie stolz auf Ihre intuitive Kraft sind?

I³-Power verbindet Intuition mit Inspiration und Impulse

So wie die Intuition etwas sehr persönliches ist, das sich im Inneren eines Menschen abspielt und nicht einmal bei der Entscheidung zu erkennen ist, ist die Inspiration etwas, das Sie ganz klar nicht nur für sich, sondern vor allem für andere Menschen nutzen sollten. Es geht darum, wie Sie mit Ihren Ideen, Zielen und Konzepten andere inspirieren können. Nutzen Sie also Ihre Intuition, um andere zu inspirieren, denn in einer arbeitsteiligen Welt nutzt Ihnen Ihre Intuition allein nur bedingt, wenn Sie mit anderen Menschen gemeinsam arbeiten und Erfolge erreichen wollen. Dazu ist es notwendig, dass Sie anderen Menschen die Chancen eröffnen, die Sie über Ihre Intuition bereits wahrnehmen. Sie müssen dafür sorgen, dass sich die anderen mit Ihrer Idee auseinandersetzen. Die wirksamsten Strategien, um Ideen in das Bewusstsein anderer Menschen zu bekommen, bestehen darin, dass Sie diesen entweder Fragen stellen, die auf die Auswir-

kungen dieser Ideen abzielen oder Ihnen Geschichten über die Auswirkungen dieser Ideen präsentieren.

Die Intuition und die anschließende Inspiration genügt oft nicht, wenn Sie dauerhaft erfolgreich handeln oder Handlungen auslösen wollen. Aus dem Wissen und der daraus gewonnenen Idee muss eine entsprechende Handlung erfolgen. Gute Gedanken und Ideen allein bringen in der Wirtschaft keine Punkte. Was zählt, ist die daraus geschaffene Aktivität. Impulse sollen Ihnen helfen, gezielt die Antriebsmotoren Ihrer Mitarbeiter/Kunden oder Mitstreiter und eventuell auch Ihre eigenen zu aktivieren.

Intuition beruht in erster Linie auf unbewussten Faustregeln, die sich jedoch meist als deutlich effektiver und wirksamer als herkömmliche Entscheidungsfindungsverfahren erweisen. Allerdings sind diese Regeln noch nicht alle aufgeklärt. Wenn Sie jemandem theoretisch versuchen zu erklären, wie Fahrradfahren funktioniert. Wie er das Gleichgewicht halten muss. Wann er sich in welche Kurve neigen soll. Wann er die Gangschaltung betätigen soll. Wie er die Feinjustierung auf nicht ganz ebenem Untergrund vornimmt. Dann kommen Sie zu einem unheimlich komplexen Anweisungsgebilde. Alle diese Anweisungen beherrschen Sie, ohne sich auch nur annähernd darauf konzentrieren zu müssen. Es steht Ihnen einfach zur Verfügung. Ähnlich verhält es sich mit Ihrer Intuition: Einmal gelernt, ist es ein Weg, um schnell zu einer höheren Effizienz zu gelangen.

Intuition – Die unbewusste Intelligenz
I³-Power oder wenn der Bauch beim Denken hilft
Jürgen Wunderlich
Göttingen: Business Village, 2008
120 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-938358-77-1
€ 21,80

* Dr. Jürgen Wunderlich ist als selbständiger Unternehmer und langjähriger Trainer zusammen mit seiner Frau Kerstin Wunderlich, Versicherungsfachwirtin und Dipl. System Coach, als Team für Training und Coaching tätig. Beide haben mit I³-Power ein Programm entwickelt, mit dem Verkäufer und Führungskräfte durch Intuition, Inspiration und Impulse Ihre Wirksamkeit deutlich steigern können.

Weitere Informationen:

Dr. Wunderlich Team für Training und Coaching
Dr. Jürgen Wunderlich und Kerstin Wunderlich
Am Klößchen 13
06774 Rösa
Telefon 034208/72137
Telefax 0341/4229832
Email: info@dr-wunderlich-team.de
Homepage: www.dr-wunderlich-team.de