



Turbolader Intuition - Wirksamer entscheiden - effizienter handeln

Warum ist oftmals die erste Idee die beste? Warum erweist sich der erste Lösungsweg, der einem in den Sinn kommt, im Nachhinein als richtig? Warum wissen wir Menschen manchmal Entwicklungen im Voraus - lange bevor diese mit statistischer Sicherheit bewiesen sind? Wenn der Bauch beim Denken hilft, hören wir Menschen oft nicht hin, weil wir zu sehr in analytischen Denkmustern verstrickt sind. Warum wir Menschen öfter einmal unserer Intuition vertrauen sollten und wie man diese unbewusste Intelligenz zum Turbolader macht, weiß Dr. Jürgen Wunderlich (www.dr-wunderlich-team.de), dessen Buch "Intuition - Die unbewusste Intelligenz" (ISBN 978-3-938358-77-1) soeben erschienen ist.

Warum tun sich Menschen so schwer, sich auf ihr Bauchgefühl zu verlassen?

Dr. Jürgen Wunderlich: **Unsere heutige Wirtschaftswelt ist eine Welt der Analyse.** Keine wichtige Entscheidung wird ohne vorhergehende Analyse getroffen. So haben wir es schließlich an der Universität gelernt und genau das ist in Unternehmen gefragt. Wer in Führungspositionen vorstoßen will, wird auf eine Betonung seiner analytischen Fähigkeiten nicht verzichten können. Das Geschehen in modernen Unternehmen wird penibel in Reports erfasst. **Schließlich möchte das Management - sie ahnen es - eine Analyse des Geschehens vornehmen und daraufhin bessere Entscheidungen treffen können.**

Sind dies denn dann auch die besseren Entscheidungen?

Dr. Jürgen Wunderlich: Möglich ist dies natürlich! **Doch betrachten wir einmal erfolgreiche Börsenexperten, haben sich diese nicht immer nur auf die allgemein anerkannten Analysten verlassen, sondern vielmehr oft auch auf ihr Bauchgefühl und gerade hier die größten Erfolge erzielt.**

Und sind damit gewaltig auf die Nase gefallen?

Dr. Jürgen Wunderlich: Das kann natürlich auch passieren! Weder ein analytisches Vorgehen noch das Bauchgefühl garantieren den Erfolg. **Beschäftigung mit der eigenen Intuition allerdings erschließt bei den meisten Menschen bislang unbekannte Bereiche des Unterbewussten, in denen viel Potential steckt.** So erhöhen Sie die Chance auf eine bessere Entscheidung.

Ist das nicht ein Unsicherheitsfaktor, dem sich Unternehmer nicht ausliefern wollen?

Dr. Jürgen Wunderlich: **Gerade mittelständische Unternehmen sind hier den Managern einen gewaltigen Schritt voraus.** Sie warten mit Entscheidungen oft nicht, bis alles mit hoher statistischer Wahrscheinlichkeit abgesichert und zweifelsfrei bewiesen ist, sie handeln, sobald sie der intuitiven Meinung (Intuition?) sind, dass es sich lohnt. **Unsere Intuition beruht in erster Linie auf unbewussten Faustregeln. Diese Faustregeln erweisen sich meist als deutlich effektiver und wirksamer als herkömmliche Entscheidungsfindungsverfahren.** Allerdings sind diese Regeln noch nicht alle aufgeklärt. Wenn Sie jemanden 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

(Fortsetzung Rückseite)

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 auch mit Ihrer Intuition. Hat man es einmal gelernt und beherrscht das Vorgehen, ist es ein Weg, um schnell zu einer höheren Effizienz zu kommen.

Soll ich nun grundsätzlich intuitiv entscheiden und alle anderen Entscheidungsprinzipien über Bord werfen?

Nein ganz und gar nicht. Es ist viel geschickter, wenn Sie Ihre Intuition gleichberechtigt neben alle anderen Wege zur Entscheidungsfindung setzen. Sowohl die Ratio als auch die Emotion und die Intuition haben ihre Stärken. Wenn Sie diese geschickt miteinander kombinieren, dann gewinnen Sie unheimlich an Power. Vor allem wenn Sie unsicher sind, sollten Sie alle Kanäle befragen, die Sie heranziehen können.

Wie ist denn der wissenschaftliche Stand in der Erforschung der Wirksamkeit von Intuition?

Dr. Jürgen Wunderlich: Die Entdeckung der tatsächlichen Fähigkeiten der Intuition steckt noch in den Kinderschuhen, auch wenn uns die Wissenschaft seit ein paar Jahren konkrete Fakten liefert. Die Entdeckung und vor allem der Nachweis der tatsächlichen Fähigkeiten, die Intuition bietet, ist derzeit eines der spannendsten Themen der Gehirnforschung. Mittlerweile beschreiben immer mehr Forscher und Wissenschaftsjournalisten, welche erstaunlichen Möglichkeiten die Intuition uns Menschen bietet. Eines aber ist sicher: Jeder Mensch hat bereits heute die Möglichkeit, den Erfolg und die persönliche Wirksamkeit mit ihrer Hilfe deutlich zu steigern. Auf den bereits existierenden wissenschaftlichen Erkenntnissen und vor allem Erfahrungen der täglichen Unternehmenspraxis aufbauend, gebe ich im Buch Tipps, wie man die eigene Intuition kennenlernen und dieses Potential anzapfen kann. Praxiserprobte Methoden helfen dabei, mehr aus sich und der eigenen Intuition zu machen. Ich selbst war sehr überrascht, als ich über einige faszinierende Experimente der Intuitionsforscher las, wie deutlich doch die Fähigkeit der Intuition unserer reinen rationalen Logik überlegen sein kann. Allein schon, wer das oft zitierte Kartenstapelexperiment von Damasio betrachtet, bei dem die Intuition innerhalb der ersten Züge bereits die richtige Schlussfolgerung nahelegt, während diese erst bei rund 30-40 Zügen später über die kalkulierende Ratio zur Verfügung steht, kann erahnen, welcher Turbolader hier zur Verfügung gestellt wird. Sie können dadurch in allen Lebensbereichen entscheidende Schritte voraus sein.

Und dazu reicht Intuition aus?

Dr. Jürgen Wunderlich: Dass Intuition dazu alleine nicht ausreicht, bin ich mir bewusst und möchte es auch meinen Lesern deutlich aufzeigen: Um wirklich erfolgreich zu sein, bedarf es weiterer Faktoren. Um mehr aus der Intuition zu generieren, umfasst I³-Power deshalb auch drei Turbolader, die sich in allen Führungssituationen nutzen lassen: **Intuition, Inspiration und Impulse**. Mit der Intuition erschließen Sie sich die Basis für wirksamere Entscheidungen und Ideen. Mit der Inspiration sorgen Sie dafür, dass Sie andere von Ihren Ansätzen überzeugen. Damit aus dieser Überzeugung dann auch Handlungen werden, versetzen Sie den Inspirierten Impulse, die den Antriebsmotor anwerfen. Dieses Dreiergespann versetzt Sie in die Lage, Ihre Intuition mit Ihrem Verstand zu koppeln, ohne dass das eine oder das andere verloren geht.

* 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.