

Intuition – die unbewusste Intelligenz in der Praxis

| Dr. Jürgen Wunderlich

Erwachsene reden oft mehr als sie verstehen, bei Kindern ist das umgekehrt. Kinder nehmen Stimmungen und Gefühle mit feiner Antenne auf und sie entscheiden spontan, aus dem Bauch heraus. Bei Kindern hat die Logik das Gefühl noch nicht überholt. In der von Erwachsenen dominierten Wirtschaft hingegen werden in erster Linie Zahlen, Daten und Fakten eingesetzt, um darauf basierend Entscheidungen zu treffen.

Erwachsene haben gelernt, den Kopf nicht nur an erster Stelle zu setzen, sondern das Gefühl völlig aus dem Rennen zu werfen. Doch ganz ausschalten lässt es sich nicht, manchmal meldet es sich, fast unhörbar, und sendet Signale. Auch wenn manchmal Statistiken dagegen sprechen, sollten Zahnärzte lernen, ihrer ganz persönlichen Intuition zu vertrauen. Denn wenn der Bauch beim Denken hilft, wird ein enormes Erfolgspotenzial in der Praxis – ob im Management oder im Umgang mit Patienten – freigesetzt. Unsere heutige Wirtschaftswelt ist eine Welt der Analyse. Stehen wichtige und komplexe Projekte in Arztpraxen an, dann wird kein erfahrener Dentist 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. Ärzte, die Berater beauftragen, möchten durch den Einkauf von analytischem Denken erfolgreicher sein. Doch ist dem wirklich so? Eine vernichtende Antwort gibt uns derzeit die Finanzwelt. Sie ist gleichzeitig eine Domäne des analytischen Denkens.

Wirksamer entscheiden

Auch wenn immer wieder Wissenschaftler und Gehirnforscher erklären wollen, wie Intuition funktioniert, steckt die Entdeckung der Fähigkeiten

und vor allem die Entwicklung der Intuition noch in den Kinderschuhen. Trotz der aktuellen Forschung wird sie in der Businesswelt immer noch stiefmütterlich behandelt. Die Ursache liegt darin, dass nach einer intuitiven Entscheidung immer auch eine logisch-ratio-nale Begründung verlangt wird. Darüber hinaus werden in unseren Hochschulen vor allem die logisch-nachvollziehbaren Entscheidungsprozesse unterrichtet. Die Nutzung der Intuition wird dort nicht gefördert. Vielmehr wird sie infrage gestellt und oft fälschlicherweise mit dem Attribut „Gefühlsduselei“ versehen.

Was macht Intuition 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.

Erste Gehversuche

Erinnern Sie sich noch an Ihre erste Fahrstunde? Wie gut ist es Ihnen damals gelungen, mit dem Fahrzeug zurecht-zukommen? 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 Mitarbeiter 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

Grenzen der Intuition

Genauso wie der normale Verstand hat auch Ihre Intuition ihre Grenzen. Sie liefert Ihnen nicht in 100 Prozent 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. 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.

Besonders Verkäufer in besseren, edleren Geschäften neigen dazu, von der Kleidung, dem Gangmuster und der Ausdrucksweise eines Kunden auf dessen Kaufkraft zu schließen. Haben Sie sich selbst schon einmal ertappt, einen Patienten falsch eingeschätzt zu haben? Im Nachhinein hat er sich für den besten Zahnersatz und die optimale Behandlung entschieden und als zahlungskräftiger erwiesen als Sie geglaubt hätten. Manche 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 mitschwingt. Intuition beruht in erster Linie auf unbewussten Faust-



Sensations-Preise!

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

Brücke, 3-gliedrig

- NEM / vollverblendet
- inklusive Arbeitsvorbereitung
- inklusive MwSt. / Versand

komplett **263,37 €***

* Preisbeispiel deutsches Labor: 676,30 €

Zirkonoxid-Krone System: Wieland

- CAD-/CAM-gefräst und vollverblendet
- bis zu 14 Glieder am Stück
- inklusive Arbeitsvorbereitung
- inklusive MwSt. / Versand

komplett **99,99 €***

* Wegen großer Nachfrage bis zum 30.06.09 verlängert.
Es zählt das Auftragsdatum der Praxis.

 **dentaltrade**[®]
...faire Leistung, faire Preise

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de



BUCHTIPP

**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 Euro

regeln. Und je mehr neue Erkenntnisse zutage kommen, desto komplexer stellt sich das „Wissensgebiet Intuition“ dar. Intuition steht grundsätzlich jedem Menschen zur Verfügung. Man sollte sie nicht verkümmern lassen, sondern diese enorme Ressource nutzen. Lassen Sie das Kind in Ihnen zu, denn von Kindern kann man viel lernen. Einmal gelernt, ist es ein Weg, um schnell zu wirksameren Entscheidungen zu gelangen.

Warum ist oftmals die erste Idee die beste? 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 Menschen öfter einmal ihrer Intuition vertrauen sollten und wie man diese unbewusste Intelligenz zum Turbolader macht, weiß Dr. Jürgen Wunderlich, Autor des Buches „Intuition – Die unbewusste Intelligenz“. Die Oemus Media-Redaktion befragte ihn zu diesem Thema.

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

Sind dies denn dann auch die besseren Entscheidungen?

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?

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 Potenzial steckt. So erhöhen sie die Chance auf eine bessere Entscheidung.

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

Gerade mittelständische Unternehmen sind hier den Managern einen gewaltigen Schritt voraus. Sie warten mit Entscheidungen oft nicht, bis alles mit hoher statistischer Wahrscheinlichkeit abgesichert ist, sie handeln, sobald sie der intuitiven Meinung (Intuition?) sind, dass es sich lohnt.

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 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?

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 tatsäch-

lichen Fähigkeiten, die Intuition bietet, ist derzeit eines der spannendsten Themen der Gehirnforschung. Ich selbst war sehr überrascht, als ich über einige faszinierende Experimente der Forscher las, wie deutlich doch die Fähigkeit der Intuition unserer reinen rationalen Logik überlegen sein kann.

Und dazu reicht Intuition aus?

Intuition alleine reicht dazu nicht aus: Um wirklich erfolgreich zu sein, bedarf es weiterer Faktoren. Um mehr aus der Intuition zu generieren, umfasst I³-Power deshalb auch drei Turbolader: Intuition, Inspiration und Impulse. Mit der Intuition erschließen Sie sich die Basis für wirksame Entscheidungen. 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.

autor.



Dr. Jürgen Wunderlich ist als selbstständiger 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. www.intuition-im-business.de

kontakt.

Dr. Wunderlich Team für Training und Coaching

Dr. Jürgen Wunderlich und Kerstin Wunderlich
Am Klößchen 13, 06774 Rösa
Tel.: 03 42 08/7 21 37
Fax: 03 41/4 22 98 32
E-Mail: info@dr-wunderlich-team.de
www.dr-wunderlich-team.de

TENEO. DIE NEUE FORM DER EINFACHHEIT

„Ich bin gerne Zahnarzt. Mit TENEO mehr denn je.“

„Warum TENEO und ich so gut zusammenpassen? Ganz einfach: Wir denken beide an den Komfort für unsere Patienten, achten dabei auf jedes Detail und zusammen steckt in uns jede Menge Potential für die Zukunft. Schon heute kann ich per EasyTouch so leicht wie noch nie auf meine Spezialdisziplin, die Implantologie, umschalten. Und mit Sicherheit werde ich auch in zehn Jahren mit TENEO neue Maßstäbe setzen.“ **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**



www.sirona.de

The Dental Company

sirona.