



Falscher Ratgeber

Von Heide Liebmann

Intuition und Pseudo-Intuition:
Vom Umgang mit dem Bauchgefühl

Eigentlich scheint es ganz einfach zu sein: Finde den Zugang zu deiner inneren Stimme, und schon hast du den Kompass, der dich sicher durchs Leben steuert. Wenn wir unserer Intuition folgen, so heißt es oft, klären sich die meisten Probleme, wir finden neue Lösungen und unseren ganz eigenen Platz im Leben. Und sehr oft stimmt das auch.

Doch wer erzählt von den Momenten, in denen uns die innere Stimme in die Irre führt? Vermutlich hat jeder schon einmal eine Entscheidung bedauert, die er spontan und auf der Grundlage einer Eingebung fällte. Wenn unsere Intuition wirklich so zuverlässig ist, wieso kommt es dann zu solchen „Ausfällen“?

Drei-Komponenten-Kompass

Zum Thema Bauchgefühl gibt es eine Reihe von Veröffentlichungen, keineswegs nur aus der esoterischen Ecke. Wissenschaftsautor und Coach Andreas Zeuch definiert in seinem Buch „Feel it! – So viel Intuition verträgt Ihr Unternehmen“ Intuition als eine Mischung aus unbewusster Wahrnehmung und Informationsverarbeitung, Erfahrungswissen und Aktivität von Spiegelneuronen.

Wir wissen heute, dass uns nur ein winziger Bruchteil dessen bewusst ist, was unser Hirn an Information jede Sekunde durch unsere Sinne aufnimmt. Das Reservoir von Eindrücken, aus dem wir ständig unbewusst schöpfen, ist schier unermesslich und beeinflusst uns weit stärker als wir bisher annahmen. Das ist der Grund, warum wir zum Beispiel sehr schnell ein Gefühl für unser Gegenüber entwickeln, für seinen emotionalen Zustand, für bestimmte Eigenschaften und Fähigkeiten, für seinen Status, selbst wenn wir noch gar nicht mit ihm ins Gespräch gekommen sind.

Dazu gesellt sich ein weiterer Aspekt: das Erfahrungswissen. Wir lernen ständig dazu und leiten daraus Prognosen für die Zukunft ab. So werden wir zu Spezialisten, die in extremen Situationen schneller als andere einschätzen können, welche Maßnahme jetzt sinnvoll wäre. Besonders gut kann man das an Menschen erkennen, deren Arbeit buchstäblich über Leben und Tod entscheidet, Feuerwehrleuten oder Ärzten zum Beispiel. Auch Profi-Sportler lassen sich von ihren Erfahrungen aus den unzähligen immer gleichen Abläufen führen und treffen scheinbar instinktiv die richtigen Entscheidungen. Nicht zuletzt nutzt auch der Coach,

der die passende Intervention sucht, seine Erfahrung aus vorhergegangenen Coachingprozessen.

Gerade hier zeigt sich auch der dritte Aspekt der Intuition, die spiegelneuronale Aktivität. Spiegelneuronen, 1995 entdeckt, sind Hirnzellen, die beim passiven Wahrnehmen – Beobachten oder Hören – eines Vorgangs das gleiche Aktivitätsmuster aufweisen, wie es entstünde, wenn dieser Vorgang aktiv durchgeführt würde. Coaches und Therapeuten nutzen diese Erkenntnis, wenn sie ihre Klienten körper-sprachlich spiegeln und so einen intuitiven Zugang zum Erleben ihrer Klienten erhalten.

Ob es über diese drei Komponenten hinaus etwas gibt, das oft als Herzintelligenz oder höheres Selbst bezeichnet wird, ist schwer zu sagen und noch schwerer zu belegen. Vermutlich werden wir in weit höherem Ausmaß von den geschilderten drei Aspekten gesteuert, als wir wahrhaben wollen. Trotzdem bleibt die Ahnung von etwas Größerem. Doch egal, was Sie glauben, es ist auf jeden Fall hilfreich, wachsam zu bleiben für die Fallstricke der Intuition.

Achtung: Pseudo-Intuition!

„Es gibt zurzeit keinerlei Hinweise, dass unsere unbewusste Wahrnehmung im Gegensatz zu unserer bewussten fehlerfrei ist“, schreibt Andreas Zeuch. Eine Quelle intuitiver Fehler sind beispielsweise falsche Interpretationen unserer unbewussten Wahrnehmungen. Und auch unsere Erfahrungen verleiten uns durchaus zu Fehlurteilen.

Doch die größte Gefahr für unsere Intuition liegt darin, dass wir sie verwechseln mit anderen Stimmen, genauer gesagt mit psychologischen Phänomenen, die sich ähnlich anfühlen und zu Fehlurteilen verleiten. Sagen wir, ein Klient hat in seiner Kindheit schlechte Erfahrung mit einem bestimmten Lehrer gemacht, einem Mann, der einen ständig missbilligend anschaute und dabei seine buschigen Augenbrauen zusammenzog. Jahre später wird ihm ein neuer Kollege vorgestellt, und instinktiv misstraut er ihm. Denn während der Kollege unserem Klienten bei der ersten Begegnung konzentriert zuhört, zieht er seine buschigen Augenbrauen zusammen. Die alte Referenzerfahrung überlagert diesen realen Kontakt. Unser Klient hat das Gefühl, dass dieser Kollege ihn nicht schätzt, und wird sich ihm gegenüber abweisend verhalten. Und somit sogar genau das Verhalten herausfordern, das er durch seine Wahrnehmung vorwegnahm.

Wenn er dieses Verhalten grundsätzlich auf alle Menschen mit buschigen Augenbrauen überträgt, haben wir es mit Generalisierungen zu tun. Diese sind unbewusst wirksam und können daher im Gewand der Intuition daherkommen. Doch sie haben gar nichts damit zu tun.

Unsere Erwartungen bestimmen in einem hohen Maße, wie wir Situationen wahrnehmen. Wenn wir, wie in einem Experiment nachgewiesen, achtlos an einem Stargeiger in der Metrostation vorbeigehen, weil wir dort einfach niemanden von Weltrang erwarten, dann hat unsere Intuition in diesem Kontext offenbar versagt. Auch der sogenannte Pygmalion-Effekt lenkt unsere Wahrnehmung weit mehr als wir gemeinhin annehmen. Das berühmte Experiment, bei dem Lehrer die Information erhielten, ein Teil ihrer Schüler sei hochbegabt, führte dazu, dass diese – in Wahrheit nicht höher begabten Kinder – von den Lehrkräften unbewusst stärker gefördert wurden. Die Erwartungen der Lehrer beeinflussten ihr Verhalten und sie interpretierten das Verhalten der Kinder entsprechend ihrer Erwartungen. Wir aber glauben, wir folgten unserer Intuition.

Eine weitere Quelle für „falsche“ Intuition sind zufällig erhaltene Daten, die wir unbewusst mit einer Entscheidung verknüpfen. Der sogenannte Ankereffekt beschreibt, wie sehr zum Beispiel Preisschätzungen abhängig sind von völlig willkürlich gewählten Zahlen, die Probanden in einem Experiment vorher „untergejubelt“ wurden. Studierende mussten die letzten beiden Ziffern ihrer Sozialversicherungsnummer notieren und dann angeben, ob sie bereit wären, diesen Preis in Dollar für zuvor vorgestellte sechs Gegenstände auszugeben. Es zeigte sich, dass die Studierenden mit den oberen Endziffern 80 bis 99 bis zu 346 Prozent mehr boten als diejenigen mit den Endziffern 00 bis 19! Vermutlich dachten sie, sie würden frei und unvoreingenommen entscheiden. Auch unser Alltag kennt dieses Phänomen, und doch halten wir unsere Handlungen meist entweder für rational begründet oder für ein Ergebnis unserer Intuition.

Schließlich machen sich auch Ängste als innere Stimmen bemerkbar, die uns daran hindern, etwas zu tun oder zu unterlassen. Wenn wir nicht gelernt haben, fein zu unterscheiden zwischen echter Intuition und anderen „Einflüsterungen“, mag es sein, dass wir aus Angst die neue berufliche Herausforderung nicht annehmen, obwohl sie uns guttäte. Schade drum.

Intuition erkennen und trainieren

Wie lässt sich erkennen, dass sich die „echte“ Intuition gemeldet hat? Martin Weiss, Trainer, Coach, Autor und Betreiber der Website coach-your-self.tv, hat darauf eine scheinbar einfache Antwort: „Der Schlüssel ist das Gefühl der Liebe. Zum Beispiel zu einem Kind oder einem anderen wichtigen Menschen im Leben.“ Wer dieses Gefühl der Liebe in sich entdecke, halte einen Kompass in den Händen: „Man kann das Gefühl der Liebe befragen und erhält sofort Antworten. Wertschätzende. Inspirierende. Und vor allem lebensbejahende.“

Außerdem hilft: Üben. Intuition kann trainiert werden. Achtsamkeit lässt sich schulen als Voraussetzung für eine verbesserte Wahrnehmung der inneren Stimme. Die Intuition lässt sich immer wieder gezielt befragen. Es lässt sich auch trainieren, Vorannahmen bewusst loszulassen. Und wenn es um Entscheidungen geht, heißt es aufmerksam zu schauen, welche Anteile sich da innerlich melden, weil sie „zur Sache“ etwas zu sagen haben.

Vera Bartholomay, Expertin für Therapeutic Touch und Energiebalance, meint: „Die Intuition ist lediglich eine feinere Wahrnehmung als die alltägliche. Damit sie funktioniert, muss ich in einen entspannten Zustand gehen, in dem meine Gehirnwellen sich eher im Alpha-Bereich befinden. Ich muss mich in diesem Zustand ‘leer’ machen, nichts ‘wollen’ und nur ‘empfangsbereit’ sein. Sobald ich selbst steuern möchte, melden sich meine Gedanken und nicht meine Intuition.“

Wie wertvoll die Arbeit mit der eigenen Intuition sein kann, erläutert Martin Weiss so: „Ob es um Zielbestimmung, die Auflösung emotionaler Probleme, die Entwicklung von geschäftlichen Strategien geht: Sobald meine Coachees und Klienten in Kontakt mit ihrer eigenen Intuition sind, entdecken sie die Antworten, die sie brauchen. Mehr noch: Sie erfahren, dass es wirklich etwas in ihnen gibt, das sie wertschätzt, das sie inspiriert und dem sie vertrauen können. Für mich die Essenz von Selbstvertrauen.“

Intuition als Coach und Trainer gezielt zu nutzen, ist äußerst lohnenswert. Sie ist eine professionelle Kompetenz, die allerdings gezielt geschult werden sollte, um nicht unreflektiert einem nicht näher definierten Bauchgefühl und den falschen Signalen zu vertrauen.

Literaturliste:

- Dan Ariely (2010): Denken hilft zwar, nützt aber nichts: Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen. München: Knauer
- Gerd Gigerenzer (2008): Bauchentscheidungen: Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition. München: Goldmann
- Bas Kast (2011): Wie der Bauch dem Kopf beim Denken hilft: Die Kraft der Intuition. Frankfurt: Fischer
- Andreas Zeuch (2010): Feel it! So viel Intuition verträgt Ihr Unternehmen. Weinheim: Wiley



Heide Liebmann, Expertin für Potenzial- und Positionierungs-Coaching. Autorin des Buches „Der Nasenfaktor: Wie Berater sich unverwechselbar positionieren“ (Gabler 2007).
Website: www.heide-liebmann.de/blog.