



## Extra Entscheiden

Ausgabe 007 / 23.3.2009

Liebe Leserinnen und Leser,

einige von Ihnen haben bei uns nachgefragt, was wir denn von intuitiven Entscheidungen halten würden. Das hat uns zu dem nachfolgenden Artikel angeregt:

---

### Aus dem Bauch

Alle wesentlichen Entscheidungen im Leben sind Entscheidungen unter Ungewissheit. Schon weil sie sich auf die Zukunft beziehen, weiß man bei wichtigen Fragen nie alles, was man wissen müsste, um eine *optimale* Entscheidung zu treffen. Helfen kann einem hier die Intuition, das sogenannte Bauchgefühl. Wesentlich dabei ist allerdings, dass man seiner Intuition nicht blind folgt, sondern sich zuerst fragt, was die Grundlage der mit einer Entscheidung verbundenen Gefühle sein mag. In der Theorie zur Intuition wird zum Teil darauf verwiesen, dass unser „Bauch“ auf unser gesamtes unbewusstes und unterbewusstes Wissen und die entsprechenden Erfahrungen zurückgreifen kann, während wir im Laufe eines Denkprozesses nur auf das bauen können, was uns in diesem Augenblick bewusst ist. Das kann positiv, aber eben auch negativ sein.

Nehmen wir einmal an, jemand macht Ihnen einen interessanten Vorschlag. Aber in Ihrem Bauch regt sich ein gewisses Misstrauen. Das kann nun daher kommen, dass Sie unbewusst Sprünge und Lücken in der Argumentation bemerken oder dass zum Beispiel unterhalb Ihrer Wahrnehmungsschwelle Ihr Gesprächspartner Signale gesendet hat, die Sie als Unehrlichkeit interpretieren. Es kann aber auch schlicht sein, dass Sie seine Frisur an einen Klassenkameraden erinnert, der Sie früher immer gehänselt hat. Beides wird Ihr Bauchgefühl mit einem Gefahrensignal verbinden – aber von letzterem Fall möchten Sie sich bei wichtigen Entscheidungen ja nicht im Ernst abhängig machen. Das Gleiche gibt es genauso auch umgekehrt. Sie finden den Vorschlag spontan klasse. Er fühlt sich gut an, weil Ihr Gesprächspartner Sie unbewusst an Ihren besten Freund erinnert.

Nun stellt sich die Frage, wie man herausfindet, was sich hinter dem eigenen Bauchgefühl verbirgt. Im Arbeitsalltag sind viele Menschen nicht daran gewöhnt, auf ihre Emotionen zu achten. Zwar meldet sich bei ihnen auch das Gefühl, aber eher in Formulierungen wie:

- Die Sache gefällt mir / gefällt mir nicht.
- Das ist (noch nicht) rund.
- Da fehlt noch was.
- Das klingt gut.
- Irgendetwas stimmt da nicht.
- Die Sache stinkt.

...

Versuchen Sie nun, den Gründen für Ihre Aussagen auf die Spur zu kommen. Fragen Sie sich:

- Woran genau mache ich das fest?
- Was genau gefällt mir (nicht)?
- Was ist (noch nicht) rund?
- Was fehlt noch?
- Welche konkreten Hoffnungen verbinde ich damit?
- Was müsste anders sein, damit mir die Sache gefällt?

...

Im Ergebnis kommen Sie in der Entscheidungssituation weiter, weil Sie sie konkretisieren. Und Sie kommen auch Ihrem bis dahin noch nicht klar formulierten Gefühl näher auf die Spur.

Mit den besten Grüßen

*Christian Weisbach & Petra Sonne*

© Institut für wertschätzende Unternehmensführung GbR 2009 - Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.