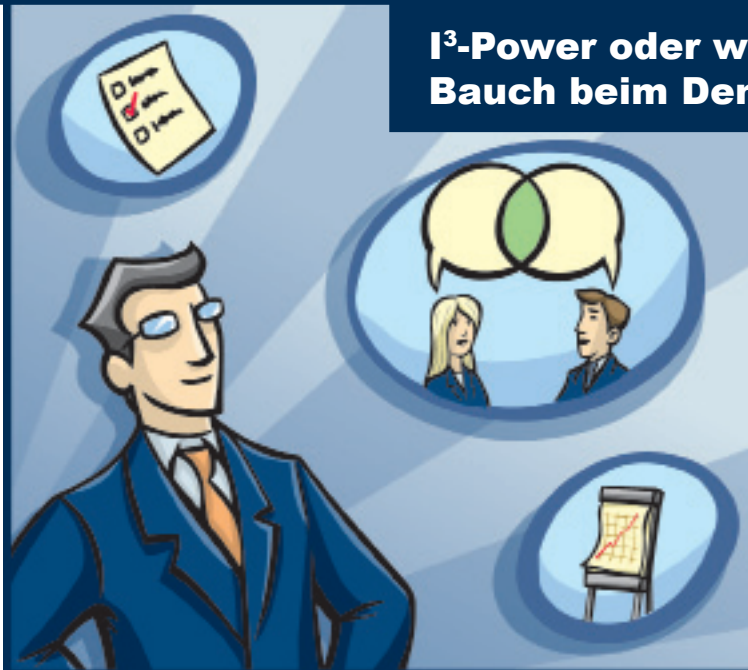


Jürgen Wunderlich

Intuition – Die unbewusste Intelligenz



I³-Power oder wenn der
Bauch beim Denken hilft





Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, dass Sie Interesse an diesem Thema haben.

Wenn Ihnen dieses **MiniBook** gefällt, dann machen Sie es doch auch anderen Lesern zugänglich und geben Sie dieses **MiniBook** weiter!

- Schicken Sie es doch einfach an einen Bekannten weiter.
- Bieten Sie es auf Ihrer Website zum Download an.
- Berichten Sie in Ihrem Newsletter/Blog darüber.
- ...

Viel mehr zum Thema finden Sie übrigens in meinem Buch „Intuition – Die unbewusste Intelligenz“, das im August 2008 im BusinessVillage Verlag erschienen ist.

Natürlich freue ich mich auch über Ihr Feedback.
Sie erreichen mich unter info@dr-wunderlich-team.de.

Ihr

Jürgen Wunderlich

Expertenwissen auf einen Klick



Gratis Download: MiniBooks – Wissen in Rekordzeit

MiniBooks sind Zusammenfassungen ausgewählter BusinessVillage Bücher aus der Edition PRAXIS.WISSEN. Komprimiertes Know-how renommierter Experten – für das kleine Wissens-Update zwischendurch.

Wählen Sie aus mehr als zehn MiniBooks aus den Bereichen: **Erfolg & Karriere, Vertrieb & Verkaufen, Marketing und PR.**

→ www.BusinessVillage.de/Gratis



BusinessVillage
Update your Knowledge!

Verlag für die Wirtschaft

Intuition, die unbewusste Intelligenz

Unsere heutige Wirtschaftswelt ist eine Welt der Analyse. Keine wichtige Entscheidung wird ohne vorhergehende Analyse getroffen. So haben wir es schließlich an der Universität und in Trainings erzählt bekommen. Analyse ist wichtig. Analytisches Denken weiterhin eine wichtige Anforderung, die Unternehmen an Bewerber stellen. Wer in die höchsten Ränge des Managements vorstoßen will, wird auf eine Betonung seiner analytischen Fähigkeiten nicht verzichten. Das Geschehen in modernen Unternehmen wird penibel in Reports erfasst. Schließlich möchte das Management – sie ahnen es – eine Analyse des Geschehens vornehmen können und darauf bessere Entscheidungen treffen können. Stehen gar wichtige und vor allem komplexe Entscheidungen in Unternehmen wie die Expansion in neue Märkte, der Kauf anderer Unternehmen oder was auch vorkommt, Restrukturierungen und Sanierungen von Unternehmen 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 die 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?

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 viel Gewicht in den Augen der Börsenwelt. Dabei verlassen sich die Investmentexperten sogar schon lange nicht mehr nur auf ihre persönlichen Fähigkeiten. Stattdessen verwenden sie zumindest nach eigenem Bekunden ausgeklügelte Systeme, mit deren Hilfe sie in der Lage seien, den zukünftigen Verlauf der Börse vorherzusagen.

Doch wie gut waren die Börsenexperten wirklich, wenn es um Vorhersage der Börsenkurse geht. Wie gut hat ihnen analytisches Denken also tatsächlich geholfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen oder zumindest zutreffende Empfehlungen für Kaufentscheidungen zu geben? Ein Blick in auf die letzten Jahre zeigt, wie gut die Trefferquote der Experten war.

Jahr	Prognose	DAX Jahresendstand	Differenz Prognose-Ist
1997	3095	4224	-1129
1998	4413	5007	-594
1999	5390	6958	-1568
2000	6790	6433	357
2001	7722	5160	2562
2002	5779	2893	2886
2003	3915	3965	-50
2004	4318	4256	62
2005	4558	5408	-850
2006	5717	6597	-880
2007	7027	8067	-1040
2008	8641	4810	3831
2009	5350		

Quelle: Handelsblatt, Focus-Money 1/2008, Capital Investor 9.1.2009

Niemand erwartet eine perfekte Übereinstimmung zwischen einer Prognose und dem tatsächlichen Jahresendstand. Eine gewisse Nähe sollte schon sein. Doch in den meisten Fällen können Sie eine deutliche Differenz zwischen der Einschätzung der Experten und den tatsächlichen Jahresendständen beobachten. Auf welche Vorhersage sollen Sie sich bei Ihren Entscheidungen verlassen?

Eine Möglichkeit wie Sie in diesem Gewirr mehr an Sicherheit und Effektivität gewinnen können, bietet Ihnen dieses Mini-Buch. Die wissenschaftlich untermauerte Entdeckung der tatsächlichen Fähigkeiten der Intuition steckt noch in den Kinderschuhen. Jedoch steht Ihnen bereits heute die Mög-

lichkeit zur Verfügung, Ihren Erfolg und Ihre persönliche Wirksamkeit mit ihrer Hilfe deutlich zu steigern. Auf den bereits existierenden wissenschaftlichen Erkenntnissen und vor allem Erfahrungen der täglichen Unternehmenspraxis aufbauend, lernen Sie Ihre eigene Intuition und lernen praxiserprobte Methoden kennen, die Ihnen helfen, mehr aus sich und Ihrer 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. In seinem viel zitierten Kartenspielexperiment hatte Antonio Damasio eindrucksvoll belegt, welche Kraft

in Ihnen schlummert. Den Teilnehmern dieser Experimente wurden zwei Kartenstapel angeboten. Sie hatten dabei die Aufgabe, durch Ziehen von Karten aus einem der beiden Stapel ihren Gewinn zu maximieren. Bei einem der beiden Stapel boten die Karten sowohl hohe Gewinne, als auch hohe Verluste. Bei dem anderen Stapel war beides moderat. Auf lange Sicht erwies sich der „moderate“ Stapel als günstiger.

Die Frage war nun, wie der Entscheidungsprozess mit welchem Ergebnis abläuft. Dazu wurden die Teilnehmer verkabelt, um Hautreaktionen und Herz-Kreislaufausschläge zu erkennen. Bereits nach 10- bis 15-mal Ziehen ergaben sich dabei unterschiedliche Ausschläge je nach Kartenstapel. Die Teilnehmer hatten „feuchtere“ Hände, wenn sie nach dem ungünstigeren Kartenstapel griffen. Nach etwa 30 bis 50 Zügen entschied sich die Gruppe der eher intuitiv entscheidenden für den günstigeren Stapel. Die rational entscheidenden benötigten dafür rund 70 Züge, um zu dem Schluss zu kommen, welcher Stapel günstiger ist.

Damasio bezeichnete die feuchten Hände als somatische Marker. Sie stellen eine Informationsquelle dar, die Ihnen Ihre Intuition zur Verfügung stellt. Wenn es Ihnen gelingt, diese bewusst wahrzunehmen, dann zapfen Sie dieses enorme Potenzial an. Sie könnten dann wesentlich früher zur richtigen Schlussfolgerung kommen, als über die kalkulierende Ratio. Erahnen Sie welcher Turbolader Ihnen hier zur Verfügung gestellt wird? Sie können dadurch gegenüber Ihren

Wettbewerbern die entscheidenden Schritte voraus sein. Erfolgreiche Unternehmer und Führungskräfte warten nicht so lange bis alles mit hoher statistischer Sicherheit zweifelsfrei bewiesen ist, sondern sie handeln, sobald sie der Meinung sind, dass es sich lohnt.

Ihre Intuition steht Ihnen in unterschiedlichen Situationen zur Verfügung. Sie können sie für Augenblicksentscheidungen verwenden, aber genauso gut auch für längere Entscheidungsprozesse, je nachdem was Sie wollen.

- Entscheidungsfindung kurz- und langfristig
- Gute Entscheidungen in unübersichtlicher Situation
- Augenblicksentscheidung
- Strategische Entscheidung
- Ausrichtung der Aufmerksamkeit (Suche nach Schwachstellen, Schwächen/Stärken, Lücken, Bedürfnissen)
- Kreativität

Was macht die 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.

Vor allem, wenn es darum geht, die Zukunft vorauszusagen, dann ist die Intuition treffsicherer als andere Analyseformen. Besonders wirksam ist Intuition dann, wenn es sich um schwer vorhersehbare Vorgänge handelt und nur beschränkte Mengen an Information zur Verfügung stehen. In einer wissenschaftlichen Untersuchung konnte der Wissenschaftler Gerd Gigerenzer mit seinem Team zeigen, dass intuitives Vorgehen im Vergleich zu einer umfassenden, aufwendigen Analyse in der Vorhersage deutlich wirksamer war. Andererseits war die umfas-

sende Analyse besser als die Intuition bei der rückwirkenden Betrachtung. Dies entspricht natürlich der Volkswisheit, dass hinterher alle schlauer sind. Sie können es tagtäglich bei den Kommentaren zur Entwicklung der Aktienkurse erleben.

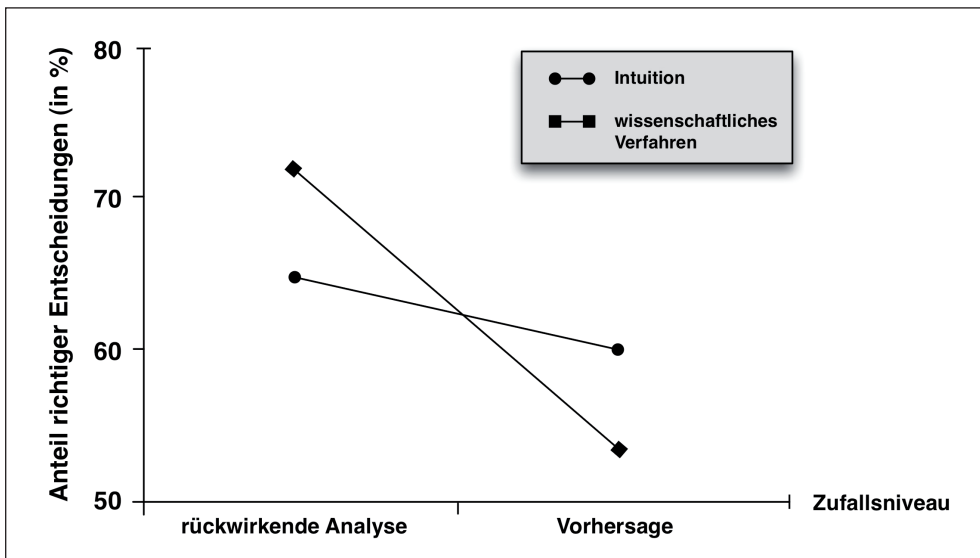


Abbildung 1: komplexes wissenschaftliches Verfahren oder Intuition nach Gigerenzer

Wie Sie die Potenziale Ihrer Intuition für sich erschließen

Die Kernfragen, die sich stellen sind also, wie mache ich mir meine Intuition nutzbar? Wie kann ich meine Intuition nutzen, um erfolgreicher zu werden? Wie erkenne ich, ob mir meine Intuition den „richtigen Rat“ erteilt? In meinen Seminaren beginne ich immer damit, dass ich ein gemeinsames Verständnis aller Seminarteilnehmer darüber entwickle, was Intuition eigentlich ist. Als sehr hilfreich und einprägsam hat sich die folgende Definition des umgangssprachlichen Phänomens „Intuition“ bewährt:

Wie können wir das Phänomen „Intuition“ beschreiben?

I	→	Intensiv die Umgebung wahrnehmen
N	→	Neue Chancen nutzen
T	→	Techniken der Wahrnehmung erlernen
U	→	Uerschöpflich und kreativ sein
I	→	Immer schnelle Entscheidungen treffen
T	→	Tägliches Anwenden
I	→	Integrierend in den Alltag
O	→	Offen für neue Chancen
N	→	Notwendige Sicherheit bei Entscheidungen

Erste Gehversuche mit Ihrer Intuition

Erinnern Sie sich noch an Ihre erste Fahrstunde? Wie gut ist es Ihnen damals gelungen, mit dem Fahrzeug zu recht zu kommen? Wie steht es heute um Ihre Fahrkünste. Ker-

stin Prinz hatte am Anfang 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 musste sie auch noch den Straßenverkehr beachten. Heute telefoniert sie, hört Radio und unterhält 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 I: 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 nahmen Sie diesen Typ viel öfter bei anderen wahr. Es ist so, als ob sich quasi über Nacht mehr Menschen auch für Ihre Wahl entschieden hatten. 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. Sie haben Ihren Fokus jetzt mit auf diesen Teil Ihrer Wahrnehmung gelenkt. 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, dann können Sie auch deren Autopiloten in die von Ihnen gewünschte Richtung lenken. So können Sie inspirieren und auch Impulse setzen.

Es gilt: Alles, was Sie beachten verstärkt sich.

beziehungsweise

Alles, was Sie beachten lassen verstärkt sich.

Genauso wie Sie in der Führung dadurch Impulse setzen, dass Sie Ihr Augenmerk auf bestimmte Prozesse und Kennzahlen ausrichten, funktioniert es auch mit Ihrer Intuition. Intuition liefert Ihnen Hinweise und Antworten auf die Richtung, in die Sie Ihre Aufmerksamkeit lenken wollen. Entscheidend für den erfolgreichen Einsatz ist, dass Sie Ihre Intuition in die richtige Richtung steuern. Das beste Mittel, um das zu erreichen, sind Fragen. Es heißt nicht umsonst „Wer fragt, der führt“. Auch Ihre Intuition lässt sich am geschicktesten mit Hilfe von Fragen ausrichten.

Nervend an Office-Anwendungen, dass sie nur genau das ausführen, was man ihnen eingibt. Wenn in der Anwendung ein Fehler passiert, dann liegt es daran, dass Eingaben

nicht ganz korrekt waren. In gewisser Weise funktioniert Ihre Intuition genauso. Sie bekommen die Antworten zurück auf genau die Frage, die Sie gestellt haben. Wenn Sie mit Ihrer Intuition optimal arbeiten wollen, dann ist es ganz wichtig, dass Sie die richtigen Fragen einsetzen. Sicher kennen Sie die folgende Geschichte aus der griechischen Geschichte:

Beispiel: Die Geschichte vom lydischen König Krösus

Der mächtige lydische König Krösus wollte den feindlich gesonnenen Perserkönig Kyros II. angreifen. Wie es damals üblich war, vertraute er nicht seiner eigenen Intuition, sondern stellte seine Frage an ein Orakel. Das bekannteste war damals in Delphi. Er hatte es sogar vorher bereits mit einer Frage im Vergleich zu anderen Orakeln getestet. Deshalb wandte er sich wieder dorthin. Mit der Frage, „Wie der Krieg gegen die Perser ausgehen werde“, wollte er letzte Sicherheit über die Chancen eines Angriffes bekommen. Das Orakel antwortete darauf, dass er ein großes Königreich zerstören werde. Genau dies trat später auch ein. Pech für den Herrscher war nur, dass er sein eigenes Königreich damit zerstörte und nicht das des ungeliebten Feindes. Wenn er mehr Know-how über das Stellen einer Frage gehabt hätte, dann wäre ihm dies sicherlich nicht passiert. So hätte er zum Beispiel geschickter fragen können: „Werde ich morgen erfolgreich in das Königreich meines Rivalen einfallen? Oder „Werde ich morgen erfolgreich und mit akzeptablen Verlusten in das Königreich meines Rivalen einfallen?“

So wie dem antiken Herrscher Krösus kann jedem leicht eine Frage, die eigentlich einen anderen Sinn hatte, herausrutschen. Erst bei späterem Nachdenken, stellt man dann fest, dass eine andere Formulierung besser gewesen wäre.

Ein einfaches Beispiel: Angenommen Sie haben morgen eine wichtige Präsentation und wollen sich noch ein wenig mehr Sicherheit holen. Wenn Sie dann fragen: „Gibt es morgen eine Pleite?“ Dann müsste die Antwort darauf immer ja lauten. Es wird irgendwo auf der Welt in irgendeinem Unternehmen eine Pleite geben.

Übung:
Mehrdeutige Fragen optimieren

**Wird der Kandidat funktionieren?
Wird der Markt uns unterstützen?**

Bei der ersten Frage ist unklar, in welchem Zusammenhang der Kandidat funktionieren soll. Genauso ist auch der Zeitraum undefiniert, wann der Kandidat funktionieren soll. In irgendeiner Umgebung zu irgendeiner Zeit wird der Kandidat sicherlich einen guten Job machen. Allerdings ist damit nicht beantwortet, ob dies auch bei Ihnen der Fall sein wird.

Wie soll die Unterstützung des Marktes sein? Expecten Sie eine aktive Nachfrage oder soll die Konjunktur anziehen? Auf welchem Teil des Marktes soll dies passieren – in Europa, in den Staaten Asiens oder in Lateinamerika?

Günstigere Fragestellungen

Wie gut passt der Kandidat in unser Team und wird er dieses Jahr bereits erfolgreich arbeiten?

Übung: (Fortsetzung)

Wird der europäische Markt uns und unser Produkt in diesem Jahr mit mehr Nachfrage unterstützen?

Welche Stolpersteine müssen wir im nächsten Jahr aus dem Weg räumen, um unseren Umsatz zu steigern?

Das Augenblickstraining

Erfahrene Autofahrer können oft die nächsten Fahrmanöver der Autos um sie herum vorhersagen. Durch diese Rückmeldung können sie sich schnell und vorausschauend auf mögliche Fehler vorbereiten. Kfz-Versicherungen honorieren dieses Know-how mit günstigeren Beiträgen für erfahrene Autofahrer. Frauen schneiden oft besser ab als Männer. Nicht umsonst spricht der Volksmund von der sprichwörtlichen weiblichen Intuition. Das bedeutet allerdings ganz und gar nicht, dass Männer keine Intuition besitzen.

Experten verfügen über hervorragende Möglichkeiten, mit ihrer Intuition noch erfolgreicher zu arbeiten. Es ist allerdings entscheidend, wie sie diese einsetzen, welche Fragestellungen sie benutzen, um die Intuition in die erwünschte Richtung zu lenken. Bereits Dr. Murphi beschrieb in seinem Buch die Erfahrung von Maschinenbauexperten in der Qualitätskontrolle von Motoren. Sie konnten einem Motor bereits ansehen, ob es Schwachstellen geben würde. So gelang es ihnen, ihre Arbeit schneller und wirksamer durchzuführen als mit einem reinen Vorgehen nach Checkliste. Sie können Ihre Mitarbeiter auch zu Experten entwickeln. Auf

dieser Basis können sie wirksamer mit Hilfe ihrer Intuition zu Ihrem Vorteil entscheiden.

Grundvoraussetzung dafür, dass es auch Ihnen gelingt, ähnlich wie die Experten im Beispiel zu handeln, ist es, dass Sie zunächst sich selbst zum Experten machen. Dazu benötigen Sie kein ellenlanges Studium, sondern es genügt, dass Sie sich und Ihr Unterbewusstsein mit entsprechendem Wissen aufladen. Dieses können Sie zum Beispiel durch Lesen in den für Sie wichtigen Feldern tun. Selbstverständlich leisten auch Videos und Hörbücher entsprechend gute Dienste.

Sie müssen nicht der absolute Topexperte sein, um erfolgreich Augenblicksentscheidungen zu treffen. Eine gesunde Wissensbasis reicht in der Regel aus.

Das Prinzip der Augenblicksentscheidung beruht auf der unglaublichen Geschwindigkeit, mit der Ihre Intuition für Sie arbeitet. Innerhalb von Sekundenbruchteilen liefert sie Ihnen die relevanten Punkte – viel schneller als Ihr bewusster Verstand diese überhaupt verarbeiten kann.

Bestimmt haben Sie schon öfter von der „berühmten“ Wirkung des ersten Eindruckes gehört. Bei diesem entsteht innerhalb kürzester Zeit ein Urteil über eine fremde Person. Dies beruht auf einer Augenblicksentscheidung.

So starten Sie mit Ihren eigenen Augenblicksentscheidungen:

Sobald Sie eine neue Fragestellung bearbeiten oder eine Entscheidung treffen wollen, notieren Sie sich, welche Entscheidung Sie treffen würden, wenn Sie jetzt genau in diesem Augenblick entscheiden müssten. Dulden Sie kein Hin und Her, sondern gehen Sie sofort dran und entscheiden Sie. Es ist wichtig, dass Sie den ersten Gedanken, der Ihnen kommt, nutzen. Das ist die Augenblicksinformation. Wenn Sie einige Sekunden darüber nachgedacht haben, dann ist es schon vorbei mit der Chance auf diese Form der Intuition.

Nach diesem kurzen Moment fällen Sie Ihre Entscheidung auf Ihre herkömmliche Art und Weise. Vergleichen Sie die Ergebnisse beider Entscheidungswege, nachdem Ihnen die Auswirkungen Ihrer Entscheidung vorliegen. Die meisten Manager sind sehr erstaunt darüber, wie treffsicher eine Augenblicksentscheidung ist.

Ähnlich verhält es sich, wenn Sie bei einem Eishockey-, Fuß- oder Basketballspiel den Puck/Ball gerade bekommen und sofort etwas damit machen müssen. Es bleibt Ihnen nicht viel Zeit um zu entscheiden, was Sie tun. Sie haben gar keine Chance, lange darüber nachzudenken und abzuwägen, was die beste Spieloption für Sie und Ihre Mannschaft ist. In diesem Umfeld ist die intuitive Augenblicksentscheidung absolut etabliert und akzeptiert. Warum sollen Sie diese wertvolle Fähigkeit nicht auch in Ihrem Berufsleben nutzen?

Die weitergehende Entwicklung Ihrer Fähigkeit: Tagebuch und Abgleich

Schon wieder so ein Unsinn, den ich schon beim letzten Mal nicht umgesetzt habe? Ja, ich weiß, ein Tagebuch zu führen schaffen die wenigsten. Trotzdem ist es für Sie, wenn Sie Ihre Intuition ernsthaft entwickeln wollen, ein gutes Mittel. Sie brauchen eine Rückmeldung. Sie brauchen eine „Feedbackschleife“, die Ihnen zeigt, wie Sie sich verhalten und wie Sie mit Ihrer Intuition umgehen. Nur durch diese Selbstbeobachtung können Sie nachhaltig besser werden. Wenn Sie also wirklich erfolgreich sein wollen, dann überlegen Sie, ob die Mühe des täglichen Tagebuchschreibens sich nicht doch lohnen kann!

Dadurch gelingt es Ihnen einfach besser, weiterführende von störenden Wahrnehmungen zu trennen und so wird Ihre Intuition immer leistungsfähiger. Anders als bei den Erfolgs-

tagebüchern ist es beim Intuitionstagebuch so, dass Sie es nicht andauernd führen müssen. Sie können es an Ihre eigene Entwicklungsgeschwindigkeit anpassen. Wenn Sie nur mal neugierig sind, dann starten Sie einfach mit einigen Einträgen. Machen Sie es ähnlich wie ein Golf- oder Fußballspieler, der seine Spieltechnik verbessern will. Er achtet auf all die kleinen Nuancen während er schlägt/schießt. Danach vergleicht er das Ergebnis mit seinen Empfindungen und passt an, wo nötig. Wenn Sie mehr wollen, dann setzen Sie es konsequent in Ihrer Tagesplanung ein. Sie selbst entscheiden somit, wie intensiv Ihre Intuition mit Ihrem Tagebuch stärker wird.

Übung 1: Der tägliche Morgen-Check

Am besten starten Sie gleich früh morgens. Prüfen Sie, welche Aufgaben heute anstehen und welche Wichtigkeit diese für Sie haben.

- Welche Vorinformationen stehen Ihnen zur Verfügung?
- Wie komplex sind die Vorgänge?
- Wie steht es um die Tragweite Ihrer Entscheidungen?
- Welches Thema erscheint Ihnen besonders wichtig?
- Wo ist eine intuitive Entscheidung sinnvoll?
- Welche Augenblicksentscheidungen kommen Ihnen bereits in den Sinn?
- Wo können Sie mit intuitiven Schaltern arbeiten?
- Welche Informationen sind Ihnen über Nacht gekommen?
- Welche sonstigen Wahrnehmungen erhalten Sie?

Übung 2: Eine tägliche Wirksamkeitsübung

Damit Ihre Aufmerksamkeit sich weiter steigert, nehmen Sie sich täglich kurze Abschnitte vor, in denen Sie bewusst alles wahrnehmen. Sie können dies zum Beispiel beim Zähneputzen oder unter der Dusche tun.

So steigern Sie Ihre Wirksamkeit:

Nehmen Sie sich täglich vor, eine Formulierung aus dem Bereich Inspiration und Impulse einzusetzen. Fragen Sie sich, welche heute am besten passen könnte. Je öfter Sie dies tun, umso intensiver beherrschen Sie diese und können sie dann einsetzen, wenn sie für Sie die beste Wirkung entfalten kann.

Übung 3: Die abendliche Reflexion des Tages

Vielleicht ziehen Sie im Rahmen Ihrer Zeitplan-Aktivitäten sowieso jeden Abend Bilanz: Was ist gut gelaufen (und warum), was hat heute weniger gut geklappt? Dann erweitern Sie Ihren kurzen Rückblick doch einfach um den Punkt Intuition. Gehen Sie abends noch einmal kurz Ihre wichtigsten Vorgänge durch, sodass Ihnen diese kurz bewusst werden. Fragen Sie sich noch einmal:

- Welche Wahrnehmung war heute besonders treffsicher?
- Welcher Wahrnehmungskanal (Sehen, Hören, Fühlen, Riechen/Schmecken) lieferte mir heute die besseren Informationen?
- Welche Formulierung war besonders wirksam?
- Welches Bild empfanden Zuhörer und Gesprächspartner als besonders einprägsam?
- Welches Bild ist mir besonders aufgefallen?
- Welche Geschichten sind mir selbst aufgefallen oder wurden mir von Bekannten erzählt?
- Welche Geschichten kamen gut an?
- Welche Entscheidung war besser?
- Was steht für morgen Wichtiges an?

Viel Erfolg beim Entwickeln Ihrer persönlichen Intuition

Im Buch Intuition erleben Sie:

- Wie Sie mehr aus Ihrer Intuition machen
- Wie Sie weitere Wege einschlagen, um Ihre Intuition zu nutzen
- Wie Sie mit den wirksamen I³-Power Techniken noch mehr erreichen
- Praktische Beispiele in verschiedensten Anwendungssituationen

Intuition – Die unbewusste Intelligenz

I³-Power oder wenn der Bauch beim Denken hilft

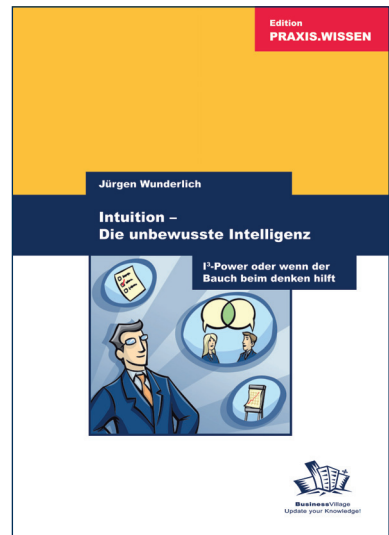
von Jürgen Wunderlich

Intuitive Intelligenz - das Entscheiden mit dem Turbolader. Warum ist oftmals die erste Idee die beste? Warum erweist sich der erste Lösungsweg, der Ihnen in den Sinn kommt, im Nachhinein als richtig? Warum wissen Sie manche Entwicklungen im Voraus – lange bevor diese mit statistischer Sicherheit bewiesen sind?

Lange Zeit wurde Intuition von der Wissenschaft als Gefühlsduselei abgetan. Andere suchten Zusammenhänge mit der Esoterik. Doch neueste wissenschaftliche Erkenntnisse zeigen, dass hinter der Intuition komplexe Prozesse in unserem Gehirn ablaufen, die ganz ohne unser Zutun zu treffsicheren Entscheidungen oder guten Lösungswegen führen. Gerade in der sich sehr dynamisch entwickelnden Wirtschaftswelt braucht man mehr denn je ein solches praktikables Handwerkszeug, um langfristig erfolgreicher zu agieren.

Dr. Jürgen Wunderlich zeigt Ihnen in diesem Buch, wie Sie Ihre Intuition zu Ihrem Vorteil einsetzen. Mit I³-Power integrieren Sie Intuition in Ihre Arbeitsabläufe und ergänzen sie mit bewusstem Know-how. Zahlreiche Beispiele und Handlungsanweisungen eröffnen Ihnen Wege, wie Sie den genialen Turbolader Intuition in unterschiedlichen Situationen nutzen können.

Ob Projekte, Meetings, Konflikte, Verkaufssituationen, Kreativsitzungen oder bei der Bewerberauswahl – erfahren Sie, wie Sie mit Hilfe von I³-Power auf der Basis Ihrer Intuition wirksamer und effektiver werden.



Intuition – Die unbewusste Intelligenz

I³-Power oder wenn der Bauch beim Denken hilft

BusinessVillage
August 2008
118 Seiten, zahlr. Abb.

ISBN 978-3-938358-77-1
Art.-Nr. 721

€ 21,80; € 22,50 [A]; CHF 35,90

Jetzt bestellen!

www.BusinessVillage.de



BusinessVillage
Update your Knowledge!

Edition Praxis.Wissen je 21,80 Euro *

■ Persönlicher Erfolg

- 559 Projektmanagement kompakt – Systematisch zum Erfolg, Stephan Kasperczyk; Alexander Scheel
583 Free your mind – Das kreative Selbst, Albert Metzler
596 Endlich frustfrei! Chefs erfolgreich führen, Christiane Drühe-Wienholt
624 Gesprächsrhetorik, Stéphane Etrillard
631 Alternatives Denken, Albert Metzler
646 Geschäftsbriefe und E-Mails – Schnell und professionell, Irmtraud Schmitt
721 Intuition – Die unbewusste Intelligenz, Jürgen Wunderlich
733 Limbic Mind – Die intelligente Schlagfertigkeit, Christine Lehner; Sabine Weihe
754 Einfach gesagt – Wenn jeder plötzlich zuhört und versteht, Oliver Groß

■ Präsentieren und konzipieren

- 590 Konzepte ausarbeiten – schnell und effektiv, Sonja Klug
632 Texte schreiben – Einfach, klar, verständlich, Günther Zimmermann
635 Schwierige Briefe perfekt schreiben, Michael Brückner
625 Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren, Anita Hermann-Ruess

■ Richtig führen

- 555 Richtig führen ist einfach, Matthias K. Hettl
614 Mitarbeitergespräche richtig führen, Annelies Helff; Miriam Gross
616 Plötzlich Führungskraft, Christiane Drühe-Wienholt
629 Erfolgreich Führen durch gelungene Kommunikation, Stéphane Etrillard; Doris Marx-Ruhland
638 Zukunftstrend Mitarbeiterloyalität, 2. Auflage, Anne M. Schüller
643 Führen mit Coaching, Ruth Hellmich

■ Vertrieb und Verkaufen

- 562 Vertriebsmotivation und Vertriebssteuerung, Stéphane Etrillard
606 Sell Limbic – Einfach verkaufen, Anita Hermann-Ruess
619 Erfolgreich verhandeln, erfolgreich verkaufen, Anne M. Schüller
664 Best-Selling – Verkaufen an die jungen Alten, Stéphane Etrillard
668 Mystery Shopping, Ralf Deckers; Gerd Heinemann
726 Sog-Selling – Einfach unwiderstehlich verkaufen, Stéphane Etrillard
753 Zukunftstrend Empfehlungsmarketing, 2. Auflage, Anne M. Schüller
759 Events und Veranstaltungen professionell managen, 2. Auflage, Melanie von Graeve

■ PR und Kommunikation

- 549 Professionelles Briefing – Marketing und Kommunikation mit Substanz, Klaus Schmidbauer
557 Krisen PR – Alles eine Frage der Taktik, Frank Wilmes
569 Professionelle Pressearbeit, Annemike Meyer
594 1×1 für Online-Redakteure und Online-Texter, Saim Rolf Alkan
595 Interne Kommunikation. Schnell und effektiv, Caroline Niederhaus
653 Public Relations, Hajo Neu, Jochen Breitwieser
691 Wie Profis Sponsoren gewinnen, 2. Auflage, Roland Bischof

■ Online-Marketing

- 690 Erfolgreiche Online-Werbung, 2. Auflage, Marius Dannenberg; Frank H. Wildschütz
692 Effizientes Suchmaschinen-Marketing, 2. Auflage, Thomas Kaiser
731 Was gute Webseiten ausmacht, Tobias Martin; Andre Richter

BusinessVillage – Update your Knowledge!

Edition Praxis.Wissen je 21,80 Euro *

Marketing

- 546 Telefonmarketing, Robert Ehlert; Annemike Meyer
- 566 Seniorenmarketing, Hanne Meyer-Hentschel; Gundolf Meyer-Hentschel
- 567 Zukunftstrend Kundenloyalität, Anne M. Schüller
- 574 Marktsegmentierung in der Praxis, Jens Böcker; Katja Butt; Werner Ziemer
- 612 Cross-Marketing – Allianzen, die stark machen, Tobias Meyer; Michael Schade
- 647 Erfolgsfaktor Eventmarketing, Melanie von Graeve
- 661 Allein erfolgreich – Die Einzelkämpfermarke, Giso Weyand
- 712 Der WOW-Effekt – Kleines Budget und große Wirkung, Claudia Hilker

Unternehmensführung

- 622 Die Bank als Gegner, Ernst August Bach; Volker Friedhoff; Ulrich Qualmann
- 634 Forderungen erfolgreich eintreiben, Christine Kaiser
- 656 Praxis der Existenzgründung – Erfolgsfaktoren für den Start, Werner Lippert
- 657 Praxis der Existenzgründung – Marketing mit kleinem Budget, Werner Lippert
- 658 Praxis der Existenzgründung – Die Finanzen im Griff, Werner Lippert
- 700 Bankkredit adieu! Die besten Finanzierungsalternativen, Sonja Riehm; Ashok Riehm
- 701 Das perfekte Bankgespräch, Jörg T. Eckhold; Hans-Günther Lehmann; Peter Stonn
- 755 Der Bambus-Code – Schneller wachsen als die Konkurrenz, Christian Kalkbrenner; Ralf Lagerbauer

Edition BusinessInside +++ Neu +++

- 693 Web Analytics – Damit aus Traffic Umsatz wird, Frank Reese, 287 S., 34,90 €
- 714 Professionelles Projektmanagement in Kultur und Event, Wolf Rübner; Ulrich Wunsch, 250 S., 24,80 €
- 741 Online-Communities im Web 2.0, Miriam Godau; Marco Ripianti, 200 S., 34,90 €
- 756 Trends erkennen – Zukunft gestalten, Ralf Deckers; Gerd Heinemann, 212 S., 34,80 €

BusinessVillage Fachbücher – Einfach noch mehr Wissen

- 598 Geburt von Marken, Busch; Käfer; Schildhauer u.a.; 39,80 Euro
- 679 Speak Limbic – Das Ideenbuch für wirkungsvolle Präsentationen, Anita Hermann-Ruess, 79,00 €
- 688 Performance Marketing, 2. Auflage, Thomas Eisinger; Lars Rabe; Wolfgang Thomas (Hrsg.), 39,80 €
- 771 Erfolgreich Selbstständig 2008/2009, Detlef Kutta; Karsten Mühlhaus (Hrsg.), 9,95 €
- 725 BrandNameChange, Hans H. Hamer, 49,00 €
- 745 Was im Verkauf wirklich zählt!, Walter Kaltenbach; 24,80 €

Sachbücher

- 603 Die Kunst der Markenführung, Carsten Busch; Sonja Kastner; Christina Vaih-Baur, 160 S., 17,90 €
- 700 Bankkredit adieu! Die besten Finanzierungsalternativen, Sonja Riehm; Ashok Riehm, 207 S., 24,80 €
- 730 High Probability Selling – Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit, Werth; Ruben; Franz, 228 S., 24,80 €
- 757 Die Exzellenz-Formel – Das Handwerkszeug für Berater, J. Osarek; A. Hoffmann, 300 S., 39,80 €
- 769 Selbstvermarktung freihändig, Jens Kegel, 240 S., 24,80 €
- 782 Außergewöhnliche Kundenbetreuung, Maria A. Musold, 224 S., 24,80 €
- 788 Ihr starker Auftritt, Eva Ruppert, 170 S., 17,90 €