

# **Die Wiederentdeckung der INTUITION**

Eine Beschreibung des Phänomens und eine Analyse der  
Bedeutung in anerkannten Dialogmodellen

Masterthesis

im „Universitätslehrgang für Interpersonelle Kommunikation“

zur Erlangung des akademischen Grades

„Master of Science in Interpersonal Communication“ (MSc)

an der Kultur- und Gesellschaftswissenschaftlichen Fakultät

der Universität Salzburg

Gutachterin:

Dr.<sup>in</sup> Karin Stockinger

Eingereicht von:

Mag.<sup>a</sup> Sonja-Alexandra Falkner

Seekirchen, 10. März 2011

## INHALTSVERZEICHNIS

1. Einleitung .....	5
2. Herangehensweise.....	7
2.1. Ausgangspunkt / Motivation .....	7
2.2. Forschungsfragen.....	8
2.3. Methode.....	9
3. Intuition.....	11
3.1. Eine Annäherung .....	11
Wahrnehmung .....	13
Kultur.....	14
Wissen und Unwissenheit .....	16
Wiedererkennen.....	18
Zeit / Geschwindigkeit .....	19
Ratio – Intuition .....	21
Intuition in der Wissenschaft .....	24
Intuition im Sport .....	26
Betroffenheit / Resonanz / Spiegelneurone .....	27
Der Aspekt der Richtigkeit.....	29
3.2. Ähnliche Begriffe.....	30
Instinkt.....	30
Bauchgefühl / Emotion .....	32
Empathie / Soziale Intelligenz .....	34
Implizites Wissen .....	35
3.3. Erfassung des Phänomens der Intuition .....	39
Merkmale der Intuition.....	43
Wie kann ich Intuition erkennen? .....	44
Regeln der Intuition .....	44
Rahmenbedingungen, die Intuition fördern .....	46

4. Intuition in angewandten Modellen zur interpersonellen Kommunikation .....	50
4.1. Auswahl der Modelle .....	51
4.2. Analyse verschiedener Modelle zur interpersonellen Kommunikation .....	52
Paul Watzlawick: Sach- und Beziehungsebene .....	52
Schulz von Thun: Die Anatomie einer Nachricht .....	58
French/Bell: Der Organisationseisberg.....	64
Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy: Der Dialog .....	69
Ruth Cohn: Das Strukturmodell der themenzentrierten Interaktion (TZI).....	76
Eric Berne: Das Strukturmodell der Transaktionsanalyse (TA).....	82
5. Exkurs - Eigene Beobachtungen .....	87
6. Fazit .....	89
6.1. Anregungen für BeraterInnen und TrainerInnen .....	89
6.2. Abschließende Anregung.....	93
7. Quellenverzeichnis .....	96
8. Abbildungen .....	100

## **Abstract**

Grundlegend beschäftigt sich diese Masterthesis mit dem Phänomen Intuition und dessen Wirkungsweisen. Das besondere Interesse gilt dabei der Bedeutung von Intuition in Modellen zur interpersonellen Kommunikation, die zu den Standardmodellen in Kommunikationstrainings zählen.

Die Arbeit gliedert sich in zwei Teilen:

Der erste Teil nähert sich dem Begriff der Intuition von verschiedenen Disziplinen aus an und beschreibt Wirkungsweisen und Funktion von Intuition. In Abgrenzung dazu werden ähnlich verwendete Begriffe erläutert. Aus diesem Material werden dann Merkmale, Regeln und Rahmenbedingungen, die Intuition fördern, ausgearbeitet. Im zweiten Teil der Masterthesis werden ausgewählte Modelle zur interpersonellen Kommunikation durchleuchtet. Die Analyse basiert auf den Fragestellungen nach a) der Bedeutung der Intuition in Modellen zur interpersonellen Kommunikation und b) dem, was als Intuition gedeutet werden kann.

Aus beiden Teilen werden abschließend die ‚Anregungen für BeraterInnen und TrainerInnen‘ abgeleitet.

## **Abstract**

This masters thesis focuses on the phenomenon of intuition and its various modes of operation. Of special interest is the relevance of intuition within models analysing interpersonal communication, which are now considered standard in communication training.

The thesis comprises of two different sections:

In the first section the definition of intuition is approached from the perspective of the different disciplines, followed by an analysis of the different modes of operation and the various functions of intuition. In the second section, similar definitions of the phenomenon of intuition are documented and reduced. These are then utilised to create a structure for constructing a framework of characteristics and a methodology for the progression of intuition.

The second part of this thesis also examines a selective section of models used in interpersonal communication, focussing on-

- a) the relevance of intuition in models for interpersonal communication and
- b) phenomena that can be interpreted as intuition.

The two sections of this thesis then determine approaches for trainers and consultants.

# 1. Einleitung

Was wirklich zählt, ist Intuition.  
(Albert Einstein)

Jeder kennt diesen Moment, in dem alles so klar erscheint. Meist ist dieser ‚neue Blick‘ nicht nur durch Klarheit geprägt, sondern zudem durch Einfachheit. ‚Ja, natürlich, so geht’s.‘ ‚Warum ist mir das nicht früher eingefallen?‘ Obwohl jede/r von uns diese Momente kennt, sprechen wir selten über Intuition. Eher sagen wir noch: ‚Da habe ich mir plötzlich gedacht.‘ Und dennoch oder vielleicht gerade deshalb bekam ich nur positive Resonanz, wenn ich das Thema meiner Masterthesis vorstellte. Das Phänomen der Intuition fasziniert möglicherweise aufgrund seiner ‚Tabuisierung‘ in der aufgeklärten, rationalen Gesellschaft. Diese ‚Tabuisierung‘ fasste zudem in der Psychologie Fuß.

„Erst Sigmund Freud setzte sich als Wissenschaftler mit dem Kellergewölbe des Geistes auseinander, sah es aber vor allem als Ort verdrängter sexueller Erinnerungen und Obsessionen. Damit war das Unbewusste, genauso wie das Wort Intuition, in der Zunft der kommenden Psychologen-Generationen kontaminiert, gleichsam unberührbar.“ (Taufetter 2007: 26)

Freuds Schüler C. G. Jung hat seine jahrzehntelangen Beobachtungen über Intuitionsphänomene desgleichen in der Öffentlichkeit verschwiegen. Erst mit 71 Jahren schrieb er darüber. (Vgl. Obermayr-Breitfuß 2005: 190) Doch seit ca. 12 Jahren erlebt der Begriff Intuition in der wissenschaftlichen Literatur und in Fachzeitschriften einen beachtlichen Aufschwung.

Angeregt durch Fragen von KundInnen und TeilnehmerInnen in meinen Seminaren lenkte ich bewusster meinen Blick / Fokus auf intuitive Äußerungen und Handlungen in zwischenmenschlichen Kommunikationsprozessen. Aus diesen persönlichen und beruflichen Erfahrungen heraus kristallisierte sich mein Interesse, mich mit dem Thema der *Intuition in der zwischenmenschlichen Kommunikation* wissenschaftlich zu beschäftigen. Ich sehe Wissenschaft als einen „interaktiven und mitwirkenden Teil der Welt, in der wir leben.“ (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 12)

In den letzten 15 Jahren wurden überdies zunehmend Literatur über die Erforschung der Spiegelneurone veröffentlicht. Diese zeitliche Parallelität und weitere Hinweise erweckten in mir immer stärker die Neugier des Zusammenhanges von Intuition und Wirkungsweise der Spiegelneurone.

Gleich zu Beginn meiner wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Thema stieß ich auf die Unterscheidung in die Bereiche des „diskursiven Denkens“ einerseits und der „Intuition“ andererseits.

„Dabei wird das diskursive Denken als das beschrieben, was wir heutzutage alltagssprachlich als Rationalität oder Vernunft formulieren würden: Ein methodisches, systematisches, logisches, lineares und analytisches Vorgehen. Dem gegenüber befindet sich die Intuition in ihrer unmittelbaren, sprunghaften, nicht-linearen und synthetischen Erscheinung, die wir meist mit Irrationalität in Verbindung setzen.“  
(Hänsel/Zech 2001: 2)

Vielmals werden andere Begriffe aus den Bereichen der Gefühle, der Vorahnung, der Inspiration usw. synonym für den Intuitionsbegriff gebraucht. Somit lege ich in meiner Arbeit einen Schwerpunkt auf die Beschreibung und Erfassung des Intuitionsbegriffes und seiner Unterscheidung gegenüber häufig verwendeten Begriffen aus dem Bereich des unbewussten Handelns. Trotz der verstärkten Auseinandersetzung mit Intuition bleibt ihr Phänomen bis zu einem gewissen Grad ein Mysterium.

„In unseren Intuitionen offenbaren sich uns riesige Wissensbestände, von denen wir gar nicht wussten, dass wir sie besitzen. Ihre „Unerklärlichkeit“ macht Intuition oft suspekt.“ (Ernst 2003: 4)

Sie lässt sich in ihrer Erscheinungsform festmachen. Die Situationen und die Auslöser sind unterschiedlicher Natur und das Warum (die Begründung der Erkenntnis, warum das der beste Weg ist) lässt sich in dem Moment der Intuition gar nicht erfassen, das kann nur im Nachhinein per Analyse erfolgen.

Ich definiere darüber hinaus Merkmale der Intuition, Regeln der Intuition und Rahmenbedingungen, die intuitive Prozesse begünstigen. Schwierig wird es, wenn es darum geht, sie gezielt einzusetzen, eine Logik ihres ‚Erscheinens‘ zu erkennen – sprich: ‚ihre bewusste praktische Anwendung‘. Wann ist es zielführend auf die Intuition zu hören? Dieser schwer fassbare Umstand verunsichert und manifestiert wiederum das Mysterium der Intuition.

Immer wieder bin ich bei der Recherche auf Nobelpreisträger (z.B. Hans Peter Dürr, Daniel Kahneman, Herbert Simon) gestoßen, was mich einerseits erfreut hat und andererseits irritiert. Die Literatursuche hat sich als sehr beschwerlich erwiesen, in den Kreisen der Nobelpreisträger jedoch stößt man regelmäßig auf den Begriff der Intuition. Für mich ergab sich daraus die Folgerung, dass bei hohen intellektuellen, reflexiven und innovativen Anforderungen der Intuition mehr Anerkennung widerfährt und, dass intuitive Schlüsse und Entscheidungen nicht so sehr in Frage gestellt werden.

Letztendlich trieb mich noch eine beruflich motivierte Frage an: „Wie können TrainerInnen intuitive Herangehensweisen vermitteln? Welches ‚Handwerkszeug‘ braucht es dazu?“ Und somit schließt meine Arbeit mit den ‚Anregungen für BeraterInnen und TrainerInnen‘.

## 2. Herangehensweise

Mit Logik kann man Beweise führen,  
aber keine neuen Erkenntnisse gewinnen,  
dazu gehört Intuition.  
(Henri Poincaré)

### 2.1. Ausgangspunkt / Motivation

Als Trainerin bin ich öfters mit Situationen konfrontiert, in denen ich mich ganz auf meine Intuition verlassen muss, denn die Situation ist so überraschend, dass ich weder gedanklich noch emotional vorbereitet bin. Doch im Nachhinein stellten sich solche Situationen als die wirkungsvollsten Momente des Trainings heraus. Das hat mich angeregt über Intuition, das Handeln danach und die Auswirkungen solchen Handelns nachzudenken.

Ich beobachtete bewusster zwischenmenschliche Kommunikationsprozesse in Hinblick auf geplante und überlegte Argumente und Entscheidungen, auf vorgefertigte Fragen im Gegensatz zu affektiven und situativen ‚Überraschungen‘. Immer wieder konnte ich nach affektiven, intuitiven Aktionen und Reaktionen eine größere Zufriedenheit, Stolz und Erleichterung bei den beteiligten Personen feststellen als bei vorwiegend rational getroffenen Entscheidungen. Bei rational getroffenen Entscheidungen war meist der Stolz, sich durchgesetzt zu haben im Vordergrund. Gleichzeitig beobachtete ich, dass die intuitiven Entscheidungen (meist während Verhandlungen, Sitzungen u. ä.) sehr gut angenommen wurden und trotzdem eine rationale Überprüfung auferlegt bekamen. Das heißt, es wurde vereinbart, diese Entscheidung auf ihre (noch fehlende) Rationalität hin zu überprüfen. Diese Skepsis ist nachvollziehbar. In einem Training aber habe ich selten die Möglichkeit, meine Intuition zuerst zu überprüfen, wenn ich hingegen Firmen über einen längeren Prozess begleite sehr wohl.

Bestätigung für die Entscheidung zu diesem Thema fand ich durch die ‚Aktualität‘ der Literatur. Jene Literatur, die sich mit Intuition beschäftigt, egal ob im englischsprachigem oder deutschsprachigem Raum, ist jüngerer Datums. Ich fand kaum Literatur<sup>1</sup>, die älter als 15 Jahre ist. Diese Tatsache bestätigte mir den ‚Neuwert‘ der Fragestellung und die Aktualität des Themas.

---

<sup>1</sup> In Bereichen, die nicht nur besondere Gruppen von Menschen betrifft wie KünstlerInnen, religiöse Gruppierungen oder PhilosophInnen. Hier fand ich durchgehend einen Bezug zu Intuition.



Dass Eric Berne sich mit Intuition als Diagnosewerkzeug (vgl. Springer 1991: 146) beschäftigte, bestärkte meinen Entschluss, das Thema zu beforschen. Die von Eric Berne begründete Transaktionsanalyse etablierte sich nicht nur als Therapieform, sie fand mittlerweile ihren Niederschlag ebenfalls in Trainings zur interpersonellen Kommunikation. Desgleichen der *Dialog* nach Bohm, der mir auf den ersten Blick als sehr geeignete Form, Intuition zu fördern, erschien, hielt Einzug in die Interpersonelle Kommunikation. Ich nahm diese zwei Konzepte als Anstoß weitere Modelle auf ihren Bezug zu Intuition hin zu durchleuchten.

Eine präzisere Beschreibung, was Intuition ist und was sie nicht ist, war mir zunächst nicht bekannt. Eine derartige Erfassung des Phänomens und die Erstellung von Rahmenbedingungen<sup>2</sup> sind für mich als Kommunikationstrainerin unabhängig von der Analyse der Modelle zur zwischenmenschlichen Kommunikation nützlich. Sollte sich herausstellen, wie Intuition sinnvoll gefördert werden kann, wäre dies praktikabel für den Berufsalltag von TrainerInnen, BeraterInnen, Coaches, TherapeutInnen und ähnlichen Berufsgruppen. Im schlechtesten Fall wäre Intuition weder umfassend beschreibbar noch nutzbar für meine Arbeit als Trainerin. Selbst dieses Ergebnis gibt mir als Trainerin eine Orientierung.

Die Analyse von Konzepten der zwischenmenschlichen Kommunikation reizte mich als Kommunikationswissenschaftlerin und als Trainerin: Wird meine Annahme, dass Intuition als solches nicht explizit in den Modellen vorkommt, bestätigt? Wo könnte Intuition ihren Platz in den Modellen haben?

Als Ziel setzte ich mir, das Phänomen der Intuition umfassend – in den Prozessen des Wahrnehmens, Denkens, Entscheidens und Handelns – darzustellen.

## 2.2. Forschungsfragen

- Welche Rahmenbedingungen braucht intuitives Handeln?
- Was könnte in den verschiedenen Konzepten zur interpersonellen Kommunikation als Intuition gedeutet werden?
- Welchen Stellenwert hat Intuition in den ausgewählten Theorien und Modellen zur interpersonellen Kommunikation?
- Welche Anregungen ergeben sich daraus für BeraterInnen und TrainerInnen?

---

<sup>2</sup> Im Sinne von förderlichen Bedingungen.

## 2.3. Methode

In meiner Arbeit stelle ich sechs Theorien und Modelle zur zwischenmenschlichen Kommunikation nebeneinander und analysiere sie auf Hinweise zur Einbeziehung eines ‚Konzeptes von Intuition‘<sup>3</sup>. Da ich davon ausging, dass der Begriff Intuition nicht explizit vorkommt, legte ich mein Augenmerk verstärkt darauf, so etwas wie ein Konzept oder einen potenziellen ‚Raum‘ der Intuition zu erkennen, etwas, das als Intuition gedeutet werden kann. Wie schon eingangs erwähnt, ist Intuition nicht definierbar. Intuition kann nur in ihrer Erscheinungsform, in ihrer Wahrnehmung und in ihren Merkmalen veranschaulicht werden. Daher legte ich meine Literaturanalyse größtenteils hermeneutisch und teils analytisch an.

Methodisch ging ich folgendermaßen vor:

Im ersten Schritt sondierte ich konkret den Begriff ‚Intuition‘, im zweiten Schritt forschte ich nach synonym verwendeten Begriffen und nach Kollokationen. Unter Kollokationen definiert Hänsel die „häufig auftretenden Wortverbindungen“. Beispiele für den Begriff der Intuition sind: › unbewusst, › unwillkürlich, › Affekt, ›

Handlungswissen. Ich hielt mich dabei an die jeweilige Auflistung von Hänsel (2002: 27ff).

Um mich dem Verständnis von Intuition anzunähern ging ich hermeneutisch vor. Ich stellte sehr schnell fest, dass es schwierig ist, eine passende Definition für Intuition zu finden. Je mehr ich mich mit dem Thema beschäftigte, desto klarer wurde mir, dass es weder machbar noch zielführend ist, sie in ihrer Ganzheit zu definieren, und erarbeitete eine beschreibende Definition als Arbeitsgrundlage.

Zur genaueren Beschreibung von Intuition und zur Verdeutlichung der Unterschiedlichkeit grenzte ich jene Begriffe ab, die umgangssprachlich, aber auch des Öfteren in der Literatur undifferenziert verwendet werden. Dabei konzentrierte ich mich auf jene Begriffe, die bei der ersten, ‚naiven‘ Recherche unter dem Schlagwort Intuition häufig<sup>4</sup> vorkamen.

Als Ergänzung sichtete ich das Material von 390 Minuten kompakter, aufgezeichneter Interviews von BR alpha mit dem Titel ‚Auf den Spuren der Intuition‘ mit ExpertInnen verschiedenster Disziplinen – WissenschaftlerInnen, UnternehmerInnen, ManagerInnen, BeraterInnen, TherapeutInnen, KünstlerInnen, SportlerInnen, PolitikerInnen etc. Diesen Umfang an Datenmenge und die internationale Expertise

---

<sup>3</sup> Vgl.: Kapitel 3.3. Erfassung des Phänomens der Intuition

<sup>4</sup> Z.B.: in den Überschriften, Inhaltsangaben, Zusammenfassungen, Kritiken, Einleitungen etc.

der befragten Personen hätte ich selbst im Rahmen der Masterthesis nicht leisten können.

In Bezug auf folgende Fragestellungen sichtete ich das Material: Welche Merkmale der Intuition decken sich mit jenen in der wissenschaftlichen Literatur? Gibt es noch zusätzliche Merkmale? Wie nehmen die Befragten die Intuition wahr? Auf welchem Weg erlangen sie selbst Intuition? Welche Maßnahmen setzen sie, um andere Menschen dabei zu unterstützen, zu ihrer eigenen Intuition Zugang zu finden? Welche davon sind für meine vierte Forschungsfrage nützlich? Das Ergebnis dieser Sichtung ließ ich in die gesamte Masterthesis einfließen.

„Denn im Bereich der Hermeneutik ist der *Zirkel* unausweichlich: Bevor wir etwas systematisch lernen, wissen wir bereits etwas darüber. Und das ist auch notwendig: denn nur dann können wir etwas lernen wollen, wenn wir schon etwas darüber wissen.“ (Seiffert 1983: 104, H. i. O.)

Aus den daraus hervorgehenden Ergebnissen entstand ein Konzept für das Phänomen der Intuition, das mir als Ausgangspunkt für die Analyse der Konzepte zur interpersonellen Kommunikation diente.

Im nächsten Schritt untersuchte ich ausgewählte Theorien und Modelle zur zwischenmenschlichen Kommunikation. Die Auswahl der Konzepte erfolgte in Hinblick auf die Verwertbarkeit für die praktische Arbeit in Kommunikationstrainings. Daher fiel die Auswahl auf jene Konzepte, die im Trainingskontext häufig oder regelmäßig eingesetzt werden. Dieser Teil der Arbeit fokussiert die zweite Forschungsfrage, was alles als Intuition in den gängigen Konzepten zur interpersonellen Kommunikation gedeutet werden kann. Hier ging ich ebenso zuerst dem konkreten Begriff der Intuition und dessen Synonyme nach. Der Schwerpunkt der Analyse lag aber in der Deutung und Verwendung des Phänomens der Intuition nach der von mir vorangegangenen Erfassung des Phänomens, dessen Merkmale und Regeln. Das heißt, auch wenn der Begriff Intuition nicht wortwörtlich gebraucht wurde oder sonst keine Synonyme verwendet wurden, legte ich meinen Fokus darauf, ob der Intuition auf andere Weise Beachtung erbracht wurde.

Aus dem gesamten Material entwickelte ich Anhaltspunkte und Anregungen für das Nutzen des intuitiven Wissens in meinem Arbeitsbereich als Beraterin, Trainerin und Projektbegleiterin.

### 3. Intuition

Überall geht ein frühes Ahnen  
dem späteren Wissen voraus.  
(Alexander von Humboldt)

#### 3.1. Eine Annäherung

Marton/Fensham/Chaiklin (1994: 457) hielten in der Einleitung ihres Artikels über die wissenschaftliche Intuition noch fest, dass ein Grund für das fehlende Verständnis von Intuition das Fehlen einer unvoreingenommenen Erforschung dieses Phänomens sein könnte. Doch seit Mitte der 1990er Jahre erlebt das Thema in der wissenschaftlichen Literatur und in Fachzeitschriften einen großen Aufschwung.

Gibt man Intuition bei Google-Suche<sup>5</sup> ein, erscheinen in 0,12 Sekunden 12.200.000 Ergebnisse. Das Thema ist aktuell und gefragt. Intuition beschäftigt die Menschen. Es finden sich verschiedene Zugänge, die aber größtenteils in ihren Inhalten und Kernaussagen wieder deckend sind. Eggenberger (1998: 508ff) listet aus nur drei wissenschaftlichen Disziplinen (Pädagogik, Philosophie und Psychologie) schon 16 Intuitionsbegriffe auf.

Gleich zu Beginn wird man mit der Schwierigkeit des Erfassens des Begriffes konfrontiert. Es verhält sich wie mit den elektromagnetischen Wellen: Man weiß, dass es sie gibt, ihre Auswirkungen sind spürbar. Sie sind ebenfalls messbar, wie zum Beispiel sichtbares Licht oder Röntgenstrahlen, aber letztlich sind ihr Wirkungsprinzip oder Funktionsweise nicht erklärbar. Die Intuition stellt ein ähnliches Phänomen dar. Wir wissen, dass es sie gibt, wir können sie wahrnehmen, aber ihre Funktionsweise nicht eindeutig erklären. In den Neurowissenschaften deutet immer mehr darauf hin, dass die jüngst entdeckten Spiegelneurone eine Erklärung auf der körperlichen Ebene dafür liefern könnten. Die Forschung über Intuition selbst ist fächerübergreifend. Erkenntnisse, Studien und Zugänge aus Psychologie, Philosophie, Neurowissenschaften, Wissenschaftshistorie (wie haben große WissenschaftlerInnen Entdeckungen gemacht), Kunstphilosophie, Medizin, Musik, Religion werden nebeneinander gestellt, dienen gegenseitig als Referenz und greifen ineinander. (Vgl. Gigerenzer 2008, Taufetter 2007, Kast 2007) Trotz intensiver Suche in Lexika, Fachbüchern und Internet nach einer Definition von Intuition, die erstens interdisziplinär<sup>6</sup> und zweitens für meine Untersuchung geeignet ist, wurde ich nicht fündig. Des Öfteren sah ich mich einfachen, verkürzten Definitionen

---

<sup>5</sup> Am 27.01.2011 um 23.01 Uhr.

<sup>6</sup> In einzelnen Fachbereichen findet man ausführliche Definitionen, die sich aber wiederum auf die Wirkung von Intuition in dem jeweiligen Fachbereich (z.B. Intuition in der Kunst) beziehen und mir daher für meine Zwecke nicht anwendbar schienen.

gegenübergestellt, die so ähnlich lauten wie: ‚Intuition ist unmittelbares Wissen, von dem wir nicht wissen, dass wir es wissen.‘ Dieser Definition stimme ich voll und ganz zu, trotzdem greift sie zu kurz, Intuition ist mehr als das. Plato sprach von der Schau, heute wird oft vom Bauchgefühl gesprochen.

Zwei Wesenszüge sind unumstritten für alle Zugänge oder Definitionen gleichermaßen eindeutig und werden auch explizit genannt. Das sind: › **unmittelbar** und › **Wissen**. Das heißt Intuition vermittelt uns ohne Umweg über das Denken Wissen in Form von Information.

Ein weiteres eindeutiges Merkmal ist die Tatsache, dass › **jeder Mensch über Intuition verfügt**. Es ist keine besondere Gabe einzelner. Dieses als Faktum begriffene Merkmal erwähnt nur Paul Ferrini (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 7) explizit. Implizit wird dieses Merkmal als Faktum bestätigt, in dem die praktische Umsetzung der theoretischen Behauptungen in der wissenschaftlichen Literatur sowie in den ExpertInneninterviews verallgemeinernd beschrieben wird. Die oft verwendete Einleitung ‚*Wenn Menschen ...*‘ ist ein Hinweis dafür, oder ‚*indem einzelne und Gruppenerfahrungen induktiv weitergedacht werden*‘. Aus dieser Tatsache ergibt sich eine logische Konsequenz: Intuition kann nicht missbraucht werden (vgl. ebd.: 7). Jeder Mensch hat die Intuition für sich selbst, nicht für andere. Das heißt, dieses unmittelbare Wissen, das ich oft mit einem Aha-Erlebnis verbunden wahrnehme, dient nur mir. Ich kann damit auch niemanden manipulieren, weil ich weder die Lösung seiner / ihrer Probleme noch sonstige allgemein gültige Entscheidungshilfen durch Intuition erfahre.

Intuition geht von dem eigenen Inneren (Gefühle, Stimmungen, Erfahrungen ...) aus. Der Verstand geht in erster Linie von Zahlen und Fakten aus, und kann damit auch Lösungen für andere finden. Begleitend treten noch zwei weitere Merkmale auf: › **eine Entscheidung treffen** und › **nicht begründen können, warum**. Unabhängig davon, ob wirtschaftliche, wissenschaftliche oder persönliche Entscheidungen thematisiert wurden, die intuitive Erscheinungsform ist allen gleich.

Diese fünf Merkmale sind für alle unterschiedlichen Zugangs- und Umgangsweisen prägnant. Eine ‚Entscheidung treffen‘ gilt zwar für alle als eine mögliche Form der Intuition, ist aber nicht für alle deterministisch. Unsere Gesellschaft ist mit immer mehr Wahlmöglichkeiten konfrontiert. Es beginnt bei Konsumartikeln, der Wahl der Familienform (Patchwork, etc), Religionen und sogar in der Medizin (Kosmetische Medizin, Reproduktionsmedizin). Diese neuen Anforderungen an uns, zwischen immer mehr Möglichkeiten entscheiden zu müssen, ist meiner Ansicht nach ein

maßgeblicher Grund für die ‚Wiederentdeckung‘ der Intuition in unseren Industriegesellschaften.

Andere prägende Merkmale, wie z. B. die Nicht-Artikulierbarkeit des Wissens selbst, treten oft auf, werden aber nicht jedes Mal explizit erwähnt. Die auffallend häufig vorkommende Verwendung von Synonymen alleine kann man schon als Hinweis auf die Schwierigkeit, Intuition zu erfassen, deuten.

Bei dem Versuch, Intuition zu definieren, bemerkte ich eine Einengung, die dem Ziel, das Wesen der Intuition besser zu erfassen, diametral entgegenlief. Durch das Unterscheiden in ‚zulässige‘ und ‚nicht zulässige‘ Begrifflichkeiten, schränkte ich die offene Zugangsweise der potentielle Lektüre sehr ein. Anhand von verschiedenen Themen, die im Zusammenhang mit Intuition regelmäßig genannt werden, näherte ich mich interdisziplinär einer Erfassung des Begriffes. An das Phänomen der Intuition führt kein Weg heran als ihm offen und beschreibend zu begegnen.

## **Wahrnehmung**

Wahrnehmung bildet die Grundlage der Intuition. Unsere bewusste und unbewusste<sup>7</sup> Wahrnehmung und deren Speicherung (Erinnerung etc.) ergibt das Datenmaterial aus dem die Intuition ihre Information bezieht.

„Es ist anzunehmen, daß sich eine intuitive Erkenntnis aus zahlreichen Elementen zusammensetzt, die ihren Ursprung in Sinneswahrnehmungen, Erinnerungen, Deduktionen und Empfindungen haben, und doch erscheint Intuition als ‚Gestalt‘ – als ganzheitliches Muster oder Struktur.“ (Cohn 1975: 136)

Somit können wir im Ausbauen unserer Wahrnehmungsfähigkeit und in der Sensibilisierung gegenüber unserer Umwelt unser Datenmaterial erweitern. Sprich, wir haben auch Einfluss auf unsere Intuitivfähigkeit.

Der Hirnforscher Joachim Bauer bemerkt, dass wir jetzt wissen, dass Intuition etwas Gutes ist. Es ist eine Art die Welt zu begreifen, vor allem die Welt der anderen. Durch Intuition verstehen wir schneller, was im Innenleben der anderen Menschen vor sich geht. Seiner Meinung nach hilft uns dabei die Ratio sehr wenig.

„Diese schnelle intuitive Wahrnehmung hilft uns, uns kollisionsfrei in dicht gedrängten Räumen [Straßengedränge, d. Verf.] zu bewegen. Dabei sind wichtig: Blicke, Mimik, Körperhaltung, Stimme. Dieser Gesamteindruck aus all diesem erreicht die Spiegelneuronen der anderen und sie können fühlen, was ist meine tatsächliche Absicht [wo gehe ich entlang, d. Verf.]“ (Bauer, Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 3)

---

<sup>7</sup> Mit »unbewusst« meine ich einfach das Gegenteil von »bewusst«. Das gilt für die gesamte Masterthesis.

Bei Entscheidungen, wie wir uns in einem ‚Menschengedränge‘ fortbewegen oder in ähnlichen Situationen, akzeptieren wir unsere Intuition anstandslos, das wollen wir gar nicht rational entscheiden. In solchen Situationen hat die Intuition gleichwohl die Funktion der ‚Vorhersehung‘. Trotzdem stellt Intuition für mich keine Vorhersehung im klassischen Sinn dar. In dem Fall von dicht gedrängten Menschenmassen oder Skipisten etc. deute ich die Intuition nicht als Vorhersehung im klassischen Sinn, sondern als Wahrnehmung der Absicht der anderen, die ja schon präsent ist, egal ob bewusst oder unbewusst. Sprich die Ausführung der Absicht, welcher Schritt folgt nun oder welchen Schwung setzt jemand auf der Piste an, findet erst kurz nach meiner Intuition statt, aber die Absicht, diesen Schritt oder Schwung zu setzen, war schon vorher da.

Unsere unbewusste Wahrnehmung erfolgt und bewertet in 200 – 300 Millisekunden, und ist somit um einiges schneller als unser Verstand (vgl. Storch 2010: 10).

Wenn uns jemand begegnet und plötzlich die Körperhaltung, Tonlage oder den Gesichtsausdruck verändert, dann erfasst die Amygdala (Teil des limbischen Systems in unserem Gehirn) diese Veränderung und leitet dies an andere Hirnregionen weiter. Sie reagiert auch unmittelbar und produziert zum Beispiel bei Bedrohung ein Angstgefühl usw. Spannend in diesem Zusammenhang ist, dass die Amygdala nicht direkt an unser Sprachzentrum angeschlossen ist. Das heißt, es fehlen uns zuerst die Worte für die Veränderung, die wir unbewusst wahrnehmen. Im Gegensatz dazu hat die Amygdala eine direkte Verbindung zu den Entscheidungszentren des präfrontalen Cortex‘. (Vgl. Taufetter 2007: 76f) Auch evolutionär in der Menschheitsgeschichte betrachtet war zuerst das ‚Sein‘ und erst später entwickelte sich das ‚Denken‘ (vgl. Damásio 2006: 329).

Wahrnehmung ist nicht nur durch unsere Gehirnstruktur geprägt, sondern auch zu einem Teil kulturell bedingt.

## **Kultur**

Während meiner intensiven Beschäftigung mit dem Phänomen der Intuition tauchte vereinzelt die Frage nach den kulturellen Komponenten auf.

Die amerikanische Intuitionslehrerin Gail Ferguson sieht Intuition als eine natürliche Fähigkeit jedes Menschen, die ihm unabhängig von Kultur zu Diensten steht. (Vgl. Obermayr-Breitfuß 2005: 60) Die Ethnologin Christina Kessler (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 11) stellt den Unterschied der Weltbilder zwischen uns und „Naturvölkern“ in den Vordergrund. „Das Typische am Weltbild der Naturvölker ist

immer eine ganzheitliche Sichtweise. Alles ist mit allem verbunden.“ (ebd.: 11) Unsere westliche Kultur hingegen trennt die Person als eine Einheit von der Umwelt. Durch ein ganzheitliches Weltbild ergibt sich für Kessler ein offener Zugang zu Intuition, der uns durch die westliche Sozialisation verloren geht.

„Die Menschen verhalten sich oft so, als hätten sie Angst zuzugeben, daß sie etwas wissen, wenn sie sich nicht genau erklären können, wie sie es wissen. Wir Menschen fühlen uns manchmal sicherer, wenn wir das Vorkommen gewisser kognitiver Prozesse leugnen, von denen wir nicht überzeugt sind, daß wir sie völlig verstehen.“ (Berne 1991: 74)

Zwei Fragestellungen erscheinen mir in diesem Kontext evident:

→ Gibt es kulturelle Unterschiede im intuitiven Wahrnehmen und Handeln?

Im *Umgang* mit Intuition besteht ein Unterschied zwischen okzidental und orientalischen Ländern, zwischen hoch industrialisierten Kulturen und Entwicklungs- und Schwellenländern. Der Biochemiker Rupert Sheldrake (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 1), der elf Jahre in Indien lebte, spricht von einer anderen Form der Intuition, der Telepathie. Er meint den Menschen in Europa und den USA werde der Glaube an solche Dinge ‚abgezogen‘. In unserer vom Verstand geprägten Gesellschaft gibt es ein Vorurteil gegenüber dieser Form der Intuition. Sie gilt als irrational oder als Aberglaube. In Indien oder vielen Ländern Afrikas gilt die Intuition in all ihren Formen als völlig normal. Sie wird als Teil der menschlichen Natur akzeptiert. (Vgl. ebd.: 1)

Vor allem die großen Religionen erklären uns, „sie seien Ausdruck einer Offenbarung“, sie hätten die göttliche Eingebung. Auch heute noch gilt im Konfuzianismus die Intuition als Quelle von Kreativität und Entscheidungsfreude. „In China gilt es auch heute noch unter Managern und Konzernchefs als völlig legitim, seine Entschlüsse so zu begründen – und nicht wie im Westen mit dem Strategiepapier einer Unternehmensberatung.“ (Taufetter 2007: 27) In Europa hingegen scheint die wissenschaftliche Intuition ein besonderer Fall des anerkannten intuitiven Denkens zu sein. Bei Kleinkindern ist es noch zu finden, wird dann aber durch die ‚*science education*‘ an der Schule verdrängt. (Vgl. Marton/Fensham/Chaiklin 1994: 457)

→ Wie funktioniert Intuition bei interkulturellen Begegnungen?

Meine Schlussfolgerung möchte ich kurz zusammenfassen: Als natürliche *Fähigkeit* steht Intuition sicherlich jedem Menschen zur Verfügung. In den *Möglichkeiten* der Intuition im interkulturellen Kontext sehe ich sehr wohl Grenzen, da eines der zwei



wichtigsten Merkmale, nämlich das Wissen, vermutlich sehr gering ist. Ich denke dabei an das Seminar bei Diversity-Berater Roland Engel (2010), in dem wir den Auftrag bekamen, für drei verschiedene Alltagssituationen<sup>8</sup> die in Österreich geltenden Codes zu benennen. Wie würden wir sie Nicht-ÖsterreicherInnen schildern und den Umgang damit erklären? Durch die Übung ist den TeilnehmerInnen bewusst geworden, wie viele unbewusste Codes innerhalb kürzester Zeit ablaufen. Wie erlangt jemand, der diese Codes nicht kennt, das Wissen darüber? Sie werden nicht explizit erklärt und bei vielen Codes fällt es uns schwer, sie zu erklären. Das Aufwachsen in einer typisch österreichischen Familie lässt sich auch nicht nachholen. Wie oben schon erwähnt, ist Wissen ein Bestandteil der Intuition. Es ist mehr als das. Intuition beruht auf Wissen. Daher bleibt in diesem Rahmen offen: „Wie funktioniert Intuition, wenn diese Grundvoraussetzung zu einem großen Teil nicht vorhanden ist?“ Der Aspekt der ‚kulturellen Unterschiede‘ und der Aspekt ‚Interkulturalität und Intuition‘ eröffnen zwar jeweils ein weites Feld, trotzdem bin ich bei meiner Literaturrecherche und bei der Sichtung der ExpertInneninterviews auf sehr wenige Hinweise in dieser Richtung gestoßen.

### **Wissen und Unwissenheit**

Intuition bezieht ihre Erkenntnis aus Wissen. Wissen ist weder emotional noch instinktiv, weder gut noch böse. Mir erscheint es an dieser Stelle sehr wichtig, zusätzlich festzuhalten, dass Intuition weder eine Ahnung noch eine Vorsehung ist. Die Intuition ist reines Wissen, das zudem natürlich emotionale Reaktionen hervorrufen kann. Da die Intuition viel schneller als unser bewusster Verstand ist, und wir sie oft erst an unseren emotionalen Reaktionen erkennen, erscheint sie uns unheimlich. Ich denke, daher rühren Warnungen wie in dem Magazin Psychologie Heute vom März 2003, das die Intuition ungenau im Bereich der Emotionen, Empathie und Erfahrungen ansiedelt:

„Die Intuition schläft nie, aber sie schießt oft übers Ziel hinaus: Wir bleiben niemals kühl und sachlich, wenn es darum geht, ein Urteil über andere Menschen zu bilden – und es muss schnell gehen.“ (Ernst 2003: 25)

Wenn ich davon ausgehe, dass Intuition uns Wissen bzw. Information zur Verfügung stellt, welche wir nicht (mehr) bewusst parat haben, kann sie nicht über das Ziel hinausschießen. „Intuition ist eine Informationsquelle, ist Kausalbewusstsein. Intuition

---

<sup>8</sup> 1. Sich im öffentlichen Raum bewegen (Straße, Bus, ...), 2. An ein österreichisches Amt zu gehen und 3. Von einer österreichischen Familie zum Abendessen eingeladen zu sein.

ist eine Information.“ (Obermayr-Breitfuß 2010, Seminar) Ein Zuviel an Wissen an sich gibt es nicht. An dieser Stelle sei Richter Walter Hell aus der BR alpha Reihe (2010: 2) angeführt, der meinte, er müsse aufpassen, dass er Intuition nicht mit Vorurteilen verwechsle. Manchmal erschienen ihm im ersten Moment Vorurteile wie Intuition, doch wenn er genauer nachfrage, woher das Gefühl komme, stelle er fest, dass der Angeklagte unangenehme Erinnerungen in ihm wecke.

Vorurteile beruhen zugleich auf negativen direkten Erfahrungen oder eben dem Fehlen von direkten Erfahrungen. Diese ‚Erfahrungen‘ erzeugen eine Haltung, die nicht wertfrei ist, sondern mit Ängsten, Erwartungen, Ablehnung u.ä. behaftet ist. Um sich leichter zurechtzufinden oder besser Bescheid zu wissen, ob mein plötzlicher Gedanke ein Vorurteil oder eine Intuition ist, hilft es auf die gefühlsmäßige Regung zu achten. Intuitionen erwecken kein ungutes Gefühl, sie bleiben auch nicht bestehen, d.h. die Dauer ihrer Erscheinung entspricht dem Moment des Gedankens. Durch diese Kürze der Erkenntnis ist eher die Gefahr gegeben, sie gleich wieder zu vergessen, wenn man sie nicht notiert oder gleich anderen mitteilt. Vorurteile und Erwartungen (von Sanktionen oder Anerkennung) sind mit Intuition nicht vereinbar. Wenn unsere emotionalen Bedürfnisse mit der Realität kollidieren, arbeiten sie sogar diametral (vgl. Cohn 1975: 139f.)

Bewusste Informationen oder kognitives Wissen allgemein behindern unsere Intuition. Anders formuliert: Informationen, die aus reinem Faktenwissen und Daten bestehen sind hinderlich. Sie lenken uns ab und verleiten zu diskursivem Denken. Zu dieser Schlussfolgerung komme ich durch Studien, die belegen, dass Menschen mit unterschiedlicher Vorinformation dieselbe Situation oder Person teilweise völlig konträr beurteilten<sup>9</sup>.

Intuition braucht eine bestimmte Unwissenheit. Der Lawinenexperte Werner Munter (2005, Vortrag) warnt ausdrücklich vor „Experten“, die zuviel Fachwissen (im Unterschied zu Erfahrungswissen) haben, denn mit ihnen gäbe es die meisten Lawinentoten. Ein weiteres sehr schönes Beispiel für diesen Wesenszug der Intuition ist eine Befragung von amerikanischen und deutschen StudentInnen. Die Beantwortung der Frage ‚*Welche Stadt hat mehr Einwohner, Detroit oder Milwaukee?*‘

---

<sup>9</sup>„In einem Experiment von John Darley und Paget Gross sollten zwei Gruppen dieselbe Schülerin während einer Schulstunde beurteilen. Die Gruppen kamen zu höchst unterschiedlichen Bewertungen: Von einer Gruppe wurde das Mädchen als ‚intelligent, aufgeschlossen, begabt‘ beurteilt, von der anderen Gruppe als ‚gehemmt, schwierig und lernschwach‘. Der einzige Unterschied bestand in der vorab gegebenen ‚Information‘ über den Wohnort des Mädchens: Bei der ersten Gruppe war es angeblich ein gehobenes Viertel, bei der zweiten Gruppe war es ein ‚sozialer Brennpunkt‘. (Mernyi 2011: 26)

brachte folgendes, überraschendes Ergebnis: Bei den amerikanischen StudentInnen antworteten 40 Prozent mit Milwaukee. Bei den deutschen StudentInnen gaben fast alle die richtige Antwort: Detroit. Die deutschen StudentInnen konnten ihre Unwissenheit nutzen. Sie hatten nur eine Variable zur Verfügung, nämlich die Variable der Bekanntheit. Detroit ist in Deutschland bekannt, Milwaukee für gewöhnlich unbekannt. So schlossen sie daraus, dass die bekanntere bzw. die wiedererkannte Stadt mehr Einwohner hat. Ihre amerikanischen KollegInnen hingegen wussten zu viel. (Vgl. Gigerenzer 2008: 15)

## **Wiedererkennen**

Herbert Simon erhielt 1978 den Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften für seine Erforschung der Entscheidungsprozesse in Wirtschaftsorganisationen (vgl. Nobelprize.org 2011, o. S.). Er behauptete, dass wir keine Entscheidung rein rational treffen können, sondern durch viel Erfahrung in einem Gebiet eine Expertise entwickeln, die viel schneller als das Bewusstsein agiert. Er hat erforscht

„[...] worin diese Expertise besteht: Schachmeister beispielsweise brauchen nur fünf Sekunden, um sich die Stellung der Figuren in einem fortgeschrittenen Spiel einzuprägen und die Partie „blind“ fortzuführen. Diese Fähigkeit basiert auf Tausenden gespielter und analysierter Partien und dem schnellen (Wieder-)Erkennen von Spielzügen.“ (Ernst 2003: 23)

Der Psychologe Robert Siegler führte in Deutschland ein Experiment mit Zweitklässlern durch: Er stellte ihnen eine einfache Rechenaufgabe ( $A + B - B = A$ ) und stoppte dabei die Zeit. Nach fünf gleichen Aufgaben brauchten die SchülerInnen nur mehr die Hälfte der Zeit, konnten aber die Logik noch nicht bewusst / verstandesmäßig formulieren. Nach weiteren fünf Aufgaben konnten sie die Lösung selbst kognitiv erklären. Das heißt, sie hatten das Prinzip zuerst intuitiv erfasst. (Vgl. Ernst 2003: 22) In diesem Experiment greift die Intuition auf Erfahrungswissen durch Wiederholung und auf die (Wieder-)Erkennung der Schemata zurück. Die SchülerInnen haben das WIE schneller erkannt als das WARUM. Die Rechnungen verliefen immer gleich. Wenn etwas immer gleich verläuft und das in einer bestimmten Häufigkeit, kann man davon ausgehen, dass es sich dabei in den darauffolgenden Situationen wieder so verhält. Das kognitive Wissen der Schemata und die Fähigkeit, die Lösung der Rechenaufgaben auf rationaler Ebene zu erfassen und zu verbalisieren, erfolgten erst später.

Das Wirtschaftsmagazin ‚Capital‘ betrieb 2000 ein Börsenspiel, an dem mehr als zehntausend Menschen teilnahmen. Manche TeilnehmerInnen holten sich viel Wissen

von InsiderInnen, manche benutzten Hochleistungscomputer. Jene Gruppe um Gigerenzer, die sich für ein Portfolio entschieden, das jene zehn Aktien enthielt, die von hundert befragten Menschen am häufigsten wiedererkannt wurden, gewann. Zu einem ähnlichen Ergebnis kam eine Studie, in der Frauen und Männer gegenübergestellt wurden. „Interessanterweise kannten Frauen weniger Aktien, doch das Paket, das die von ihnen am häufigsten wiedererkannten Aktien umfaßte, erzielte höhere Gewinne als die von Männern erkannten Papiere.“ (Gigerenzer 2008: 38) Auf der Basis des Wiedererkennens leitet unsere Intuition dann ihre Entscheidungen ab, wenn uns das Erfahrungswissen fehlt. Finden wir im Wald einen Pilz, den wir nicht wiedererkennen, werden wir ihn kaum beachten und nicht pflücken. Finden wir denselben Pilz auf unserem Teller in einem Restaurant, greift das Prinzip unserer Erfahrung, dass die Köche sich auskennen und wir darauf vertrauen können. Wir kommen gar nicht in die Situation, uns entscheiden zu müssen. (Vgl. ebd.: 141) Der Investor Warren Buffett formuliert das Wiedererkennen so: „Investiere nur in Aktien von Unternehmen, deren Geschäft du auch verstehst.“ (Krémer 2011: 72) Auch im Falle, dass die Intuition nicht auf (Erfahrungs-)Wissen zurückgreifen kann, sondern sich auf das Wiedererkennen beruft, ist sie unmittelbar und schneller als unsere Ratio.

### **Zeit / Geschwindigkeit**

Normalerweise gehen wir davon aus, dass wir zu einer geeigneteren Lösung, zu einer sicheren Taktik kommen, wenn wir mehr Zeit zur Findung der Lösung oder zur Entwicklung einer Taktik haben. Doch auch das trifft nicht immer zu. Profigolfspielern und Golfneulingen wurde in einem Experiment unterschiedlich viel Zeit für einen Putt<sup>10</sup> gegeben. Jede Gruppe hatte einmal drei Sekunden Zeit für den Schlag zur Verfügung, und das andere Mal so viel, wie sie wollte. Die Golfneulinge erzielten bessere Ergebnisse, wenn sie viel Zeit hatten und sich strikt an die Regeln halten konnten. Die erfahrenen Golfspieler schnitten hingegen besser ab, wenn sie nur drei Sekunden Zeit hatten. Zum selben Ergebnis kam das Experiment als die zwei Gruppen jeweils eine Ablenkungsaufgabe gestellt bekamen. Die Neulinge schnitten besser ab als sie sich auf den Schwung konzentrieren konnten, die Profis hingegen schnitten besser ab als sie abgelenkt waren. (Vgl. Gigerenzer 2008: 42f)

---

<sup>10</sup> Putt ist ein Schlag, bei dem der Ball nur rollt. Üblicherweise spielt man ihn in der Nähe des Lochs.

Eric Berne (1991: 33-75) geht ebenfalls davon aus, dass es für intuitives Handeln ein unbewusstes Erfahrungswissen braucht und dass intuitive Prozesse unmittelbare Prozesse sind. Intuition ist eine sehr schnelle Information, deren Geschwindigkeit wir nicht wahrnehmen können. Wenn wir sie bewusst wahrnehmen, sind schon all unsere Sinne aktiviert und reagieren auf den Reiz, der mit dieser Information verbunden ist. Erinnerungen, Erfahrungen etc. werden hervorgerufen und bewirken mitunter eine emotionale Reaktion (Bauchgefühl).

Nicht nur die Form des Erscheinens von intuitiven Impulsen ist unmittelbar, sondern auch die Form seines Verschwindens: In dem Moment ihres Erscheinens ist die Intuition auch schon wieder weg. Um sie nützen zu können, müssen wir Methoden finden, sie festzuhalten.

Kokoschka hat in seiner ‚Schule des Sehens‘ (1953 – 1963 in Salzburg) Folgendes gelehrt: „Open your eyes, look and remember that this particular light, these exact colours and this unique gesture will never, never combine again. Nothing can hold this moment of life unless you seize it with your brush.“ (Kokoschka zit. n. Gombrich 1986: 27) Er ‚huldigte‘ der Methode des schnellen Erfassens und zwar mit Hilfe von Farbe, die der Künstler zuerst wie ein Kleinkind ‚mal hier, mal dort‘ auftrug. Er wollte keine Linien malen, er wollte das Ganze in seinem Augenblick erfassen. Kokoschka glaubte an die Methode Rodins, der seine Models bat, sich zu bewegen. Diese Körper in Bewegung malte er in schnellen Zügen ohne auch nur auf seinen Block hinzusehen. Es war ihm wichtig, dass seine SchülerInnen das Wesentliche sehen, das man über lange Zeit üben muss. Das Wesentliche sieht man nicht, wenn man seinen Fokus auf die Formen und Linien richtet, also auf die naturgetreue Nachbildung. Dafür könne man sich auch Zeit lassen. (Vgl. Gombrich 1986: 14-29)

Ein weiteres Beispiel ist die Übung ‚Keiner weiß so viel wie alle‘. Diese Übung ist so angelegt, dass die TeilnehmerInnen eine rational unlösbare Aufgabe gemeinsam lösen müssen. Sie bekommen dazu ein Blatt Papier auf dem zehn geometrische Formen abgebildet sind. Sie sollen nun innerhalb von zehn Minuten einzeln entscheiden, welche Form flächenmäßig am größten ist, welche am zweitgrößten usw. Haben sie alle zehn Formen der Größe nach gereiht, erfolgt eine Gruppenreihung. Diese basiert auf den Einzelergebnissen und nimmt die Summe derer als Gruppenentscheidung. Das heißt, die TeilnehmerInnen diskutieren nicht mehr untereinander, um vielleicht noch den einen oder die andere von der eigenen Lösung zu überzeugen. Diese Gruppenentscheidung kommt immer näher an das

mathematisch richtige Ergebnis als die Einzelentscheidungen<sup>11</sup>. Obwohl zehn Minuten längst ausreichen, um zehn Formen der Flächengröße nach einzuschätzen, wollen manche Gruppen mehr Zeit. Diesem Wunsch gab ich einmal nach. Verblüfft sah ich das schlechte Gruppenergebnis. Die Einzelergebnisse waren noch weiter von der richtigen Lösung entfernt als üblich. Um einen Einzelfall auszuschließen, wiederholte ich dies noch bei weiteren Gruppen, immer mit demselben schlechten Ergebnis. Unterschiedliche Gruppen (im Sinne der Bildung und des Kontextes des Seminars) lieferten mit zwanzig Minuten Zeit jeweils ein schlechteres Ergebnis als alle anderen vergleichbaren Gruppen. Sie suchten nach rationalen Argumenten und maßen mit einem Lineal die Seitenlängen der geometrischen Formen, um mit rationaler Überprüfung die Lösung zu finden.

### **Ratio – Intuition**

Die Ratio wurde bei uns mit der Aufklärung sehr emporgehoben. Sie gilt seither als der Maßstab des Wissens und mit ihr kann man das höchste Niveau des Wissens erreichen. Gleichzeitig wurden intuitive Erkenntnisse minder bewertet. In Descartes berühmtem Spruch ‚*Ich denke, also bin ich.*‘ gipfelt diese Erhabenheit.

„Die Rationalität, so ihre falsche Prämisse, sei grenzenlos. Der Verstand könne alle verfügbaren Informationen einordnen, gewichten und zu einem eindeutigen Ergebnis finden. Das einzige Problem sei nur, an alle relevanten Informationen heranzukommen.“ (Taufetter 2007: 26)

Jedoch wird der erkenntnistheoretische Rationalismus der Gesamtheit der menschlichen Erkenntnis nicht gerecht: Er erkennt die Eigenständigkeit der Erkenntnis durch Sinneserfahrungen nicht an und erhebt die Vernunftkenntnis (in der Weise des begrifflich-diskursiven Denkens) zur „höchsten Norm aller Erkenntnis und alles Seins“. (Vgl. Brugger 1998: 314) Dieser Sockel der Vernunft bekommt Risse und ganzheitliche Ansätze sind heute schon in vielen Bereichen Praxis (z.B. im Gesundheitswesen, in der Pädagogik, im Wellnessbereich, in spirituellen Bereichen). Intuition wird von einigen als die Einheit von Körper, Geist und Seele gesehen. Sie ist die Verbindung zwischen Emotionalität, Körperempfinden und dem, was ich weiß. Das heißt, dass die Information der einzelnen Ebenen zirkuliert und von einer Ebene zur anderen weitergegeben wird. (Vgl. Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 5)

---

<sup>11</sup> Regelmäßig ist **ein/e** TeilnehmerIn gleich gut mit seinem/ihrem Einzelergebnis wie das Gruppenergebnis. Ich kann mich nur an ein Beispiel erinnern, bei dem eine Teilnehmerin im Einzelergebnis besser abschnitt als das Gruppenergebnis. Ich arbeite seit zehn Jahren in Trainings und wende diese Übung regelmäßig an.

Die Intuition als ganzheitlicher Ansatz der Erkenntnis bezieht die Ratio konsequenterweise mit ein.

Mit der Aussage „*Es gibt Lebenslagen, da muss man unscharf denken.*“, beharrt der Lawinenexperte Munter (2005, Vortrag) auf seiner Theorie der wenigen Variablen. Munter erstellte eine Checkliste zur sicheren Einschätzung der Lawinengefahr für jedermann / jederfrau. Den großen Durchbruch machte Munter durch das Miteinbeziehen der ‚*Menschenkunde*‘, er kreierte das Wort ‚*Entscheidungskunde*‘ dafür. Somit betrachtete er die Gefahr eines Lawinenabganges nicht mehr einseitig von den kontrollierbaren Zahlen (Temperatur, Schneeart, Lage des Hanges usw.) aus: Zur *Lawinenkunde* nahm er noch den Faktor *Mensch* mit. Zu den rein rationalen Überlegungen kommen noch irrationale Entscheidungshandlungen. Das hieß für ihn, es bedarf einer Vereinfachung der Entscheidungsgrundlagen. Ansonsten sind die Menschen nicht fähig, eine schnelle und zielführende Entscheidung zu treffen. Sie wissen zwar sofort, was zu tun ist, aber es kommt dann das berühmte ‚Aber‘ dazu: „Eigentlich sollten wir nicht gehen, aber ...“ Sie beginnen zu denken. Er empfiehlt stattdessen zur Einschätzung der Lawinengefahr einen Schnellcheck im Gelände auf Basis von rationalen Überlegungen auf der Seite der *Lawinenkunde*, der in seiner Einfachheit eine schnelle und richtige Entscheidung ermöglicht. Was das Besondere an seiner Empfehlung ausmacht, ist die Reduktion auf eine ‚Handvoll Variablen‘. „Eine Handvoll Variablen, möglichst grob abstufen, gibt die besten ‚Ja-Nein‘-Entscheidungen.“ (Ebd. 2005, Vortrag) Natürlich muss man wissen, welche die wichtigsten Variablen sind. Faszinierend ist überdies die Behauptung Munters, dass sich das Ergebnis durch das Heranziehen von mehr als fünf Variablen nicht verbessert (im Sinne von genauer werden). Auch jene Ergebnisse verbessern sich nicht, die am Computer berechnet werden. Bei zu vielen Variablen verschlechtert sich das Ergebnis sogar. (vgl. ebd. 2005, Vortrag)

An dieser Stelle kreuzt sich Munters Ansatz mit den Merkmalen der Intuition. Bei der Annäherung zu dem Phänomen Intuition wurde ich immer wieder auf die Einfachheit, auf die Konzentration auf die wichtigsten Variablen<sup>12</sup> aufmerksam. Munter handelt ähnlich dem Phänomen Intuition: Er hat viel > Wissen über Lawinen, über einen längeren Zeitraum, er > konzentriert sich auf die wichtigsten Informationen, > die Entscheidung muss schnell gehen und sie muss > einfach (klar) sein. Mit diesen Voraussetzungen entwickelte er ein Raster für einen Schnellcheck, der für *jede* Person (egal, ob Bergprofi oder nicht) geeignet ist. Gewagt formuliert ziehe ich den

---

<sup>12</sup> z.B. Intuition im Sport, S. 27f

Schluss: Sogar bei rationalen Überlegungen – sollte es sich um Entscheidungen handeln – ist die intuitive Vorgehensweise ökonomischer und zielführender.

Warren Buffett wurde 2010 vom Magazin ‚Forbes‘ zum drittreichsten Menschen der Erde gekürt. Der Investor gibt in seinen Tipps folgende Punkte an:

„[...] Ich denke nie darüber nach, was die Börse machen wird, und ich habe keine Ahnung, ob die Börse in zwei Jahren höher oder tiefer stehen wird. [...] Konzentriere deine Investments. Wenn du über einen Harem mit vierzig Frauen verfügst, lernst du keine richtig kennen.“ (Buffett zit. n. Krémer 2011: 72)

Er stellt für mich ein weiteres Beispiel von erfolgreichen Menschen dar, die nicht explizit von intuitiver Handlungsweise als Erfolgsfaktor sprechen. Seine Tipps dagegen entsprechen den Faustregeln der Intuition: Er ruft nicht sein kognitives Wissen über Börsenentwicklung ab und er konzentriert die Auswahl auf wenige Variablen, wobei er auch noch darauf achtet, die Unternehmen, die er wählt, zu kennen.

Intuitive Erkenntnisse können nicht mit Kausalität begründet werden. Die Ratio erklärt das Warum, Ursache-Wirkung, die Kausalität. Für den Unterschied von Ratio und Intuition wird auf die zwei Gehirnhälften verwiesen.

„Die Arbeitsweise der rechten Gehirnhälfte ist weniger leicht zu beschreiben. Sie wirkt eher „im Hintergrund“ und funktioniert komplex, integrativ, ganzheitlich, gefühlsbezogen und assoziativ. Anders ausgedrückt: Sie ist intuitiv.“ (Ernst 2003: 22)

Diese Trennung in rechte und linke Gehirnhälfte ist altbekannt. Die Intuition wird der rechten Gehirnhälfte zugeschrieben, während die Ratio der linken Gehirnhälfte zugeschrieben wird. „Der Tiefenpsychologe C. G. Jung stellte Intuition als unmittelbares, ganzheitliches Erfassen von Zusammenhängen dem analytisch-logischen Zergliedern gegenüber.“ (Ayan 2007: 42) Die linke Gehirnhälfte oder die Ratio kann sich immer nur auf eine Sache konzentrieren, während die rechte Gehirnhälfte die Hintergrundgeräusche, die Unmengen von Sinneseindrücken, Erinnerungen und Empfindungen gleichzeitig aufnimmt und speichert, ohne dass wir uns dieses Vorganges bewusst werden. Sollte unser Name in einem Gewirr aus Stimmen fallen, entgeht das der rechten Gehirnhälfte nicht. Diese Information findet in uns Anklang/Resonanz. Wir schalten unsere Ratio blitzartig um und versuchen herauszufinden, wer über uns gesprochen hat (vgl. ebd.: 22). Lässt das den Schluss zu, dass die Ratio eine unbewusste Wissensbasis, die vorab in wichtig und unwichtig trennt, braucht? Es gibt aber auch noch die Möglichkeit, andere Gespräche so weit in den Hintergrund treten zu lassen, dass man zwar noch wahrnimmt, dass die anderen Personen sich unterhalten, aber nicht mehr, worüber sie sich unterhalten. „Es geht hier also um Aufmerksamkeit, und es ist jedem mehr oder weniger bewusst, dass er



seine Aufmerksamkeit auf etwas richten kann oder auch muss, will er sich «konzentrieren».“ (Storch u.a. 2006: 22) Der Biochemiker Rupert Sheldrake definiert die Verbindung von beidem als Ziel. „Intuition sollte mit rationalem, logischem Denken angewandt werden. Ich meine, das ist der einzige Weg alles miteinander zu verbinden. Es gibt kein ‚entweder-oder‘, die Lösung heißt ‚sowohl, als auch‘.“ (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 13)

Schon Ende des 18. Jahrhunderts behauptete der Phrenologe Franz Joseph Gall, das Gehirn sei ein „Aggregat aus vielen Organen, deren jedes eine bestimmte psychologische Fähigkeit besitze.“ (Damásio 2006: 39) Damit, schreibt Damásio weiter, wandte Gall sich nicht nur gegen das dualistische Denken, sondern er gelangte schon damals zu der richtigen intuitiven Erkenntnis, denn heute „ist die funktionelle Gehirnspezialisierung eine gründlich bewiesene Tatsache.“ (Ebd.: 39) Intuition spielt auch in der heutigen, hoch technisierten Wissenschaft eine bedeutende Rolle.

### **Intuition in der Wissenschaft**

Meine Erfahrung während der Recherche, dass ich überdurchschnittlich oft auf Nobelpreisträger stieß, wird durch eine Studie von Ference Marton u. a. (1994)<sup>13</sup> von der Universität Göteborg bestätigt: 72 von insgesamt 93 befragten NobelpreisträgerInnen gaben an, dass die Intuition einen wesentlichen Teil ihrer Forschertätigkeit ausmache. Nur sechs Befragte gaben an, dass Intuition gar keine Rolle spiele. Weitere fünf brachten ihre Zweifel über den Begriff oder das Phänomen der Intuition zum Ausdruck. Die restlichen zehn NobelpreisträgerInnen machten gar keine Aussage zu diesem Thema. (Vgl. ebd.: 459f)

„Practically all laureates consider scientific intuition to be distinctly different from conscious, logical reasoning processes, and to concern the direction of research, more often the finding of a path than reaching the goal.“ (Marton/Fensham/Chaiklin 1994: 457)

Marton u.a. analysierten die aufgezeichneten Diskussionen, nicht nur auf die Frage hin, ob Intuition eine Rolle im wissenschaftlichen Arbeiten habe, sondern zusätzlich auf die Frage hin, wann Intuition im Prozess des wissenschaftlichen Arbeitens tragend wird.

---

<sup>13</sup> Jedes Jahr gibt es nach der Verleihung des Nobelpreises für Physik, Chemie und Medizin eine Diskussion mit den preisgekrönten WissenschaftlerInnen. Dabei wurde jedes Mal der Frage nach der wissenschaftlichen Intuition mindestens fünf Minuten nachgegangen. Diese aufgezeichneten Minuten haben Marton/Fensham/Chaiklin in einem Zeitraum von über 14 Jahren transkribiert und analysiert.

„Insbesondere hebt Marton verschiedene *Funktionen* der Intuition im wissenschaftlichen Arbeiten besonders hervor. Zunächst fließen unbewusste Auswahlprozesse mit ein, wenn vom Forscher relevante Fragestellungen gefunden und brauchbare Hypothesen entwickelt werden. Die kreative Funktion der Intuition gaben die Forscher vor allem im Entwerfen von innovativen Untersuchungsdesigns und bei der Entwicklung origineller Lösungsstrategien, bei ‚Sackgassen‘ im Forschungsprozess. [sic]“ (Hänsel 2002: 32f, H. i. O.)

Der Hirnforscher Ernst Pöppel (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 4) sieht die wesentliche Funktion der Intuition im wissenschaftlichen Bereich im Finden der richtigen Fragen. In jedem Moment entstehen Fragen. In den richtigen Fragen ist schon die antizipierte Antwort. Doch das Herausfiltern jener Fragen, die eine Antwort ermöglichen, ist der eigentliche Anstoß (Impuls) und desgleichen schon das Ende der Intuition.

Der Physiknobelpreisträger Gerd Binnig (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 1) bezieht die Notwendigkeit des intuitiven Vorgehens aus der Komplexität unseres Lebens. Unser Leben ist so komplex, dass wir mit Logik gar nicht ans Ziel kommen können. Wir müssen Annahmen machen, wir müssen vereinfachen und selbst dann ist es noch zu komplex für uns. Was bleibt, ist der Intuition zu folgen,

„... denn die Intuition ist unser gesamter Denkapparat. Das ist nicht nur das kleine bißchen Logik, was wir haben, sondern so eine Art riesiger, komplexer Apparat, der kann mit Komplexität umgehen, weil er selbst so wahnsinnig komplex ist. Und der kann für uns in dem Fall der Wegweiser sein im Umgang mit einer Komplexität, die uns andernfalls überfordern würde.“ (ebd.:1)

Das ist ebenfalls ein Phänomen, das bei der Beschäftigung mit Intuition auffällt: Anerkannte Wissenschaftler, Philosophen<sup>14</sup> und KünstlerInnen sprechen offen über ihren Zugang zu Intuition. Intuition ist Teil der Arbeit, ein sicherer Wegweiser, sie gehört selbstverständlich dazu. Ohne Intuition wären ihre bahnbrechenden Erkenntnisse oder künstlerischen Arbeiten nicht möglich gewesen.

Der Quantenphysiker und Friedensnobelpreisträger Hans-Peter Dürr (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 1) formuliert den Zusammenhang von Intuition und wissenschaftlichen Errungenschaften noch schärfer. „Jeder kreative Wissenschaftler ist auf die Intuition angewiesen. Viele glauben, sie überlegen sich was mit dem Verstand, aber da kommt nicht wirklich was Neues heraus.“ (ebd.:1)

---

<sup>14</sup> Hier spreche ich nur in männlicher Form, weil ich tatsächlich auf keine Frau gestoßen bin. Auffallend ist, dass Intuition eher Frauen zugeschrieben wird, aber ab einer gewissen Ebene der Intellektualität nutzen auch ‚offiziell‘ Männer diesen Zugang. Mir fällt dabei die Parallelität zum Genderunterschied in der Küche auf: die Alltagsküche ist weiblich, der Haubenkoch ist männlich.

## Intuition im Sport

Ähnliche Phänomene wie in der Wissenschaft wurden gleichfalls im Sport beobachtet. Je besser ein/e SportlerIn ist, desto intuitiver handelt er/sie. SpitzensportlerInnen müssen sogar intuitiv handeln, um Erfolg zu haben. AnfängerInnen hingegen brauchen noch klare Vorgaben, Richtlinien und Regeln, wie sie das Beste aus sich rausholen können.

Gigerenzer (2008: 17) nennt in seinem Buch das Kapitel über Intuition und Sport treffend „Siegen, ohne zu denken“. Er bringt zwei eindringliche Beispiele. Das erste Beispiel kann fast jeder Mensch gut nachvollziehen. Ausgehend von der Frage, wie ein/e SpielerIn einen fliegenden Ball fangen kann, beschreibt er die Irritation seines Freundes<sup>15</sup>, als dieser vom Trainer aufgefordert wurde, schneller zu jener Stelle zu sprinten, an der der Ball herunterkommt. Sein Freund und das Team bemühten sich und verfehlten den Ball weit häufiger als vorher. Der Trainer ging davon aus, dass die Spieler ja schon vorher wissen, wo der Ball aufkommt und somit könnten sie früher zu dieser Stelle sprinten. Gigerenzer erklärt dieses Phänomen mit dem Unterschied von Theorie und Praxis. In der Theorie lässt sich die Laufbahn des Balles kompliziert berechnen. In der Praxis spielen jedoch viele unvorhersehbare und damit nicht berechenbare Faktoren mit. In diesem Fall sind es der Luftwiderstand, der Drall u. ä. In der Praxis wenden die Spieler die Blickheuristik an. „Zwar wird der Spieler, der die Blickheuristik anwendet, nicht berechnen können, wo der Ball landet, doch die Heuristik wird ihn zum Landepunkt führen.“ (Ebd.: 19) Die Laufbahn des Balles ist intuitiv, unter der Voraussetzung, dass die Spieler schon viel Erfahrung mit dem Blickwinkel besitzen, zu erkennen. „Die Intuition bedient sich der Summe unserer Erfahrungen – weshalb wir zu besonders guten intuitiven Lösungen auf solchen Gebieten kommen, in denen wir Experten sind.“ (Ernst 2003: 23)

Die Blickheuristik basiert auf der Information des Blickwinkels. Intuitives Erkennen braucht nicht all jene Informationen der theoretischen Berechnung, um schneller und sicherer zum Ergebnis zu kommen. Sie benötigt die wesentliche Information: Erfahrung mit dem Blickwinkel, wenn der Ball fliegt. Umgekehrt gilt zugleich: solange der Ball nicht fliegt, kann es auch kein intuitives Erkennen geben, aber ein theoretisches. Daraus ziehe ich den Schluss, dass Intuition nur im Moment der Betroffenheit auftritt, im Moment der Konfrontation, der Auseinandersetzung oder der Notwendigkeit.

---

<sup>15</sup> Ein Baseballspieler für ein lokales Team.

Ein Judoka schleift in seinem Sportlerleben eine Technik 10 000 – 20 000 Mal ein. Dadurch kann er erfolgreich handeln, ohne zu denken. Ole Bischof (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 3) ist Judo-Olympiasieger. Ohne automatisiertem Vorgang und Intuition wäre ihm seine Karriere nicht gelungen. Die paar Sekunden vor dem entscheidenden Wurf kann er nicht die einzelnen Körperteile oder den „Zug“ des Anderen spüren. Er kann nur das Gesamte spüren. Und hier gilt im selben Moment zu entscheiden, ob das Gesamte stimmt oder nicht stimmt.

Diese Entscheidung kann nur in dem Moment der Betroffenheit fallen.

### **Betroffenheit / Resonanz / Spiegelneurone**

Resonanz kennen wir vor allem aus der Musik. Resonanzfähigkeit bedeutet auf einen Impuls zu reagieren, mitzuschwingen. Nur im Moment des Impulses, im Moment der Betroffenheit erfolgt Resonanz. Es ist eine Reaktion und gleichzeitig eine Aktion, in dem Sinn, dass etwas Neues entsteht, z.B. ein Resonanzkörper bei Musikinstrumenten verstärkt sogar diese Schwingung, erzeugt Klang, Raum, Verbindungen. Man könnte desgleichen sagen, dass die Resonanzfähigkeit eines Menschen auf seine Lebendigkeit hindeutet. Ein toter Körper ist nicht mehr aktiv und schwingt nicht mehr. Ich denke, das bezieht sich ebenso auf unsere mentale und seelische Lebendigkeit. „Doch Resonanz könnte mehr sein als ein Überlebensprinzip. Bei anderen Resonanz zu finden, anderen selbst Resonanz zu geben und zu sehen, dass sie ihnen etwas bedeutet, ist ein biologisches Grundbedürfnis – jedenfalls lässt sich das für höhere Lebewesen nachweisen.“ (Bauer 2007: 169)

Der Klangforscher Alexander Lauterwasser<sup>16</sup> (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 3) sieht das Geheimnis des Lebens in der Dialogfähigkeit, spricht Resonanzfähigkeit. Er geht davon aus, dass unser Organismus nur solange gesund ist, solange er resonanzfähig ist. Für ihn ist Resonanz Intuition.

Joachim Bauer bestätigt dies: „Intuition ist eine biologische Resonanz, die in uns entsteht ohne, dass wir bewusst darüber nachdenken und ohne, dass wir das kontrollieren oder mit aktiven Nachdenken befördern müssen.“ (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 3) Jene Nervenzellen, die diese Resonanz in uns auslösen, nennt er Spiegelnervenzellen. Sie werden in der Fachliteratur üblicherweise als Spiegelneurone bezeichnet. Entdeckt wurden die Spiegelneurone 1996 von Giacomo

---

<sup>16</sup> Er forscht, welche Formen Klänge materialisiert annehmen.

Rizzolatti und Vittorio Gallese von der Universität in Parma zuerst bei Makakenäffchen. Die Entdeckung an sich löste schon eine enorme Resonanz aus.

„Kern aller menschlichen Motivation ist es, zwischenmenschliche Anerkennung, Wertschätzung, Zuwendung oder Zuneigung zu finden und zu geben. Doch kann die Neurobiologie dazu überhaupt Stellung beziehen? [...] Dennoch können Erkenntnisse aus ihrem Bereich für die Frage, wie menschengemäßes Leben aussieht, von erheblichem Belang sein.“ (Bauer 2008: 23)

Die Spiegelneurone weckten die Hoffnung, eine biologische Erklärung für menschliche Fähigkeiten der nonverbalen Kommunikation zu finden.

1999 konnten die Spiegelneurone auch beim Menschen nachgewiesen werden.

„Die so genannten *Spiegelneurone* stellen die physiologische Essenz der Empathie und Mitmenschlichkeit dar. Im Gehirn eines jeden Menschen angelegt, feuern sie nicht nur bei der Ausführung eigener Aktionen, sondern auch bei der reinen Beobachtung zielgerichteter Handlungen. Der Effekt: Spiegelneurone lassen uns nachspüren und empfinden, was andere fühlen und denken.“ (Zaboura 2009: 14, H. i. O.)

Der Mediziner William Hutchison hatte eine Patientin für einen Eingriff vorbereitet. Als er in ihren Finger stach, sah er auf seinem Messgerät schon einen Ausschlag,

„[...] bevor die Frau auf seine Frage, ob es denn weh tue, antworten konnte. Dann rammte sich der Physiologe selber eine Nadel in den Finger. Die Frau sah das, und wieder feuerten die gleichen Neuronen wie zuvor, als er in ihren Finger gestochen hatte.“ (Traufetter 2007: 79)

»Somatische Marker« nennt Damásio eine Art von Resonanz, die schneller ist als unsere logischen Überlegungen und bei negativen Ergebnissen auftauchen. „Wenn das unerwünschte Ergebnis, das mit einer gegebenen Reaktionsmöglichkeit verknüpft ist, in Ihrer Vorstellung auftaucht, haben Sie, und wenn auch nur ganz kurz, eine unangenehme Empfindung im Bauch.“ (Ebd. 2006: 237)

Diese somatischen Marker zeigen im Unterschied zur Intuition keinen Weg oder Lösung. Sie kombinieren aus Erfahrungen die möglichen Ergebnisse bestimmter Szenarien, und sind als ein Warnsignal zu verstehen. Rizzolatti/Sinigaglia (2008), Damásio (2006), Bauer (2008) und Storch (2008) beschreiben die Funktion der Spiegelneurone für die Empathie, die Kooperation, das Mitgefühl und die Emotion. Dieser Teil unseres Wesens ist auch ein Teil der Intuition, doch nicht ein und dasselbe. Intuition bezieht das emotionale Wissen, das Wissen von und über die anderen, das Bedürfnis nach Kooperation und das Mitgefühl der Umwelt gegenüber mit in ihre Erkenntnis ein und wirft einen ganzheitlichen ‚Blick‘ von Innen nach Außen. Impulse können zufälliger Natur sein, von der Person selbst erzeugt werden oder von der Umwelt gesetzt werden. Unter ‚zufälliger Natur‘ verstehe ich: Impulse, auf die ein Mensch betroffen reagiert, ohne dass sie absichtlich oder bewusst gegeben wurden, wie zum Beispiel ein Plakat, andere Menschen auf der Strasse, ein Geruch usw.

Impulse können auch bewusst gesetzt werden. Schon ein Wort setzt Impulse. Daher resultiert meine Schlussfolgerung, dass ich sehr bewusst Impulse für die Intuition über die Wortwahl erreichen kann.

Regina Obermayr-Breitfuß (2005: 280f) hält fest, dass der Impuls, den jemand über Sprache gibt, eine formulierte Frage sein muss. Wenn ein Mensch eine Frage an sich selbst richtet, öffnet er/sie den Zugang zur Intuition. Sie erläutert auch, dass es bestimmte Fragen sein müssen. Die Frage, die jemand an sich stellen muss, um die Intuition anzuregen, lautet: „Was weiß ich über ... das Problem / den Menschen / den Ort?“ bzw. alle ‚Was-Fragen‘ öffnen den Raum für die Intuition (vgl. Obermayr-Breitfuß, Auf den Spuren der Intuition 2010: 4). Das heißt, es hat keinen Zweck, sich die Frage zu stellen ‚Wie kann ich das Problem lösen?‘, sondern die Person muss nach ihrem Erfahrungswissen fragen.

Auch wenn wir nun die zielführenden, richtungsweisenden Fragen wissen, bleibt noch der spannende und entscheidende Aspekt der Richtigkeit offen.

### **Der Aspekt der Richtigkeit**

Ist Intuition immer richtig? Dazu gibt es wenige konkrete Aussagen. Zudem unterscheiden sich die AutorInnen in dieser Hinsicht. Für manche ist Intuition nicht beweiswürdig, andere raten zur Vorsicht.

„Aufgrund ihrer Evidenz seien intuitive Erkenntnisse so offensichtlich, dass sie nicht anders als wahr und richtig sein können. Die Evidenz der Intuition wird also als Indikator für ihre Richtigkeit gewertet. Das heißt nichts anderes, als dass davon abgesehen wird, die Intuition zu verifizieren.“ (Eggenberger 1998: 352)

Eggenberger selbst gehört zu jenen AutorInnen, die die Wichtigkeit der Überprüfung betonen. (vgl. ebd.: 203) Er bezieht dies auf den psychoanalytischen Prozess einer Therapie. Die Intuition liefert und erfasst das (geheime) Datenmaterial und unsichtbare Beziehungen und die Ratio ermöglicht eine Verbindung zu schon vorhandenen Wissensbeständen, zieht Schlüsse und übt Kritik. Somit wird wirkliches Verstehen psychischer und unbewusster Vorgänge erst möglich. „Die Ratio hat nicht das erste, aber das letzte Wort.“ (Ebd.: 463)

Cohn (1975) beantwortet diese Frage kurz und prägnant: „*Es gibt keine falsche Intuition; es gibt nur Intuition oder Irrtum.*“ (Ebd.: 134, H. i. O.) Bezüglich der Frage „Ob wir der Intuition trauen können?“, gibt es „skeptische Pessimisten“ und „leidenschaftliche Optimisten“. Für Gigerenzer (2008: 25) „[...] lautet die eigentliche Frage nicht, ob, sondern wann wir unserem Bauch vertrauen können. Um sie zu beantworten, müssen wir zunächst klären, wie Intuition zustande kommt.“ Da ich

davon ausgehe, dass Intuition unmittelbares Wissen ist, über das jede Person für sich verfügt, sehe ich es auch bei jedem/r Einzelne/n, die Verantwortung über die Entscheidung, ob sie sich nach der eigenen Intuition richten oder nicht. Die Intuition ist ein Erkennen und eine Wissenstransformation von der unbewussten in die bewusste Ebene, sie ist nicht die Entscheidungsträgerin und nimmt somit das Individuum / den Menschen nicht aus seiner Verantwortung.

### **3.2. Ähnliche Begriffe**

Für die wissenschaftlich exakte Trennschärfe und als Arbeitsgrundlage skizziere ich im Folgenden häufig synonym verwendete Begriffe. Der erste Begriff ‚Instinkt‘ ist der einzige, der auch auf der Liste von Hänsel (2002: 29) als Synonym aufgelistet ist. Ich greife ihn auf, da ich ihn nicht wie Hänsel als Synonym für Intuition begreife. Die weiteren drei Begriffe ‚Bauchgefühl / Emotion‘, ‚Empathie / Soziale Intelligenz‘ und ‚Implizites Wissen‘ werden umgangssprachlich, aber auch in der Fachliteratur des Öfteren identisch verwendet. (z.B.: Gigerenzer 2008)

#### **Instinkt**

Instinkte sind uns wohl vertraut. Wir halten uns die Ohren zu, wenn es zu laut wird. Wir rümpfen die Nase bei unangenehmem Geruch. Mit dem Begriff Instinkt assoziieren wir außerdem Bilder aus der Tierwelt und triebhaftes Verhalten. Instinkte sind sowohl bei Menschen als auch bei Tieren beobachtbar, denn als Instinkt wird allgemein das sichtbare Verhalten von Menschen und Tieren in bestimmten Situationen gewertet. Das Kennzeichen solcher Situationen ist, dass sie dem ‚Überleben‘ dienen. Das können zum einen die Arterhaltung sein (Fortpflanzungstrieb und die Aufzucht der Jungen), zum anderen die Ernährung (das Weben eines Netzes bei Spinnen) oder die Reaktionen bei Gefahr (Weglaufen bei Feuer). (Vgl. Wörterbuch der philosophischen Begriffe 1998: 318) Dieses Faktum stellt für mich ein prägnantes Unterscheidungsmerkmal zu Intuition dar. Intuition löst eventuell Verhalten aus, ist aber an sich kein Verhalten. Instinkte beruhen ebenfalls auf Wissen. Die Besonderheit hierbei besteht darin, dass das Wissen, auf das der Instinkt zurückgreift schon vorhanden ist. „[Der Instinkt ist ein, d. Verf.] angepaßtes, angeborenes und erbliches, daher durch Versuche nicht beeinflussbares, sondern von vornherein fertiges Verhalten. Er versagt völlig gegenüber ungewohnten, neuartigen Situationen.“ (Stegmüller 1989: 126) Das heißt, Menschen und Tiere müssen Instinkte nicht lernen

oder erfahren. Schon bei der ersten Konfrontation mit einer lebensbedrohenden Situation reagiert der Instinkt. Es bedarf keines ExpertInnenwissens, um instinktiv zu reagieren. „Der Instinkt ist ein Überlebensinstinkt, den auch Tiere haben. Der liegt viel tiefer in uns als Intuition. Instinkt ist somit angeboren, Intuition erworben.“ (Munter zit. n. Fink 2010: 3)

Berger/Luckmann (1982) sehen im Bereich der Instinkte eine biologische Besonderheit des Menschen. Sie bezeichnen die menschlichen Instinkte gegenüber dem Instinktapparat anderer höherer Säugetiere als geradezu unterentwickelt, denn die Triebe des Menschen sind unspezialisiert und ungerichtet. Das ist mitunter eine Begründung dafür, dass der Mensch sich weltweit angepasst angesiedelt hat. Die Autoren führen das darauf zurück, dass beim Menschen erst nach seiner Geburt wichtige „organismische Vorgänge“ – also in „Wechselwirkung mit einer Umwelt“ – stattfinden. (Vgl. ebd.: 50f) Im weiteren Text unterscheiden Berger/Luckmann auch noch habitualisierte Tätigkeiten von ungerichteten Trieben. Habitualisierte Tätigkeiten entlasten und bauen Spannungen ab, „welche von ungerichteten Trieben kommen.“ (Ebd.: 57) Diesen ‚Triebüberschuss‘<sup>17</sup>, der den Menschen noch mehr Bürde an Entscheidungen auferlegt, kann ich bei der Intuition nicht festmachen.

Da der Mensch ein soziales Wesen ist, kann man seine Instinkte ebenfalls in seinem Sozialverhalten festmachen. Unter instinktives Sozialverhalten verstehe ich zum Beispiel das Verhalten der Mutter, die ihr eigenes Leben riskiert für das ihrer Jungen. Dieser Instinkt ist nur bei sozialen Wesen vorhanden, viele Reptilien zum Beispiel lassen ihre Jungen von Anfang an alleine. Das instinktive Sozialverhalten – von Gigerenzer (2008) soziale Instinkte genannt – bildet die Brücke von Instinkt zu Empathie und zur sozialen Intelligenz.

„Doch der gewöhnliche *Homo sapiens* ist ein soziales Tier mit der Fähigkeit, rasche Schlussfolgerungen über die Dynamik des sozialen Lebens zu ziehen und Gesichtspunkte wie Verrat, Vertrauen und Ansehen zu berücksichtigen. Wir haben nicht nur die Fähigkeit, über die vorliegende Information hinauszugehen, sondern sind auch nicht in der Lage, diese Fähigkeiten *nicht* zu verwenden. Wir können nicht aufhören, Schlüsse über andere zu ziehen.“ (ebd.: 221, H. i. O.)

Die in dem Zitat angesprochenen Fähigkeiten definiere ich als Bestandteile von Bauchgefühl und Empathie.

---

<sup>17</sup> Z.B.: permanenter Fortpflanzungswunsch oder Vögel, die zu einem leeren Nest immer wieder mit Futter zurückfliegen etc.



## Bauchgefühl / Emotion

Im Wahrig von 1989 kommt das Wort ‚Bauchgefühl‘ noch nicht vor. (Ebd.: 234) Im aktuellen Duden online (2011: o. S.) wird es mit Intuition gleichgesetzt.

„**1. Bauch|ge|föhl**, das: *emotionale, nicht vom Verstand geleitete Einschätzung; Intuition: auf sein B. hören.*“

Der Bauch spielt bei uns eine große Rolle: ‚Das liegt mir im Magen.‘ ‚Ich habe da so ein ungutes Gefühl (mit der Hand auf dem Bauch).‘ ‚Mein Bauch sagt mir.‘ ‚Mir ist etwas über die Leber gelaufen.‘ ‚So vom Bauch heraus.‘ ‚Ich bin nicht ganz mittig.‘ ‚Da kommt mir die Galle hoch.‘ ‚Mit viel Bauchweh (stimme ich zu)...‘

Viele Redewendungen beziehen sich bei uns auf die Bauchgegend. Einige davon deuten in Richtung Emotion (‚Etwas ist uns über die Leber gelaufen.‘), andere wiederum in Richtung Intuition (‚Mein Bauch sagt mir.‘).

In manchen Kreisen ist das Bauchgefühl akzeptiert, weder mit einem Mysterium belegt, noch von seiner Logik her hinterfragt. Für sehr rational denkende Menschen ist es etwas ‚Weibliches‘, eine Art ‚Gefühlsduselei‘. Dort und da wird es keiner Prüfung unterzogen. Jede/r kann sich entscheiden, ob er/sie darauf hören will oder nicht. Intuition wollen wir im Gegensatz zum Bauchgefühl überprüfen<sup>18</sup>. (Vgl. Hänsel 2002: 76)

Bauchgefühl und Emotionen verwende ich synonym. Ich gehe davon aus, dass wir dann Emotionen haben, wenn wir etwas für uns Wichtiges erfahren. Die Verdichtung dieser wichtigen Erfahrungen kristallisiert sich in einer inneren Haltung wie Ehrfurcht, Dankbarkeit usw. Wenn wir negative Erfahrungen verdichten wird die innere Haltung auch dementsprechend eine negative sein.

Werner Munter hielt 2005 im Salzburger Filmkulturzentrum ‚Das Kino‘ einen Vortrag über das Risikomanagement bei Lawinen. Explizit lehnt er intuitives Vorgehen ab. Seine Beschreibung der richtigen Vorgehensweise weist indessen viele Parallelen mit meiner Annäherung an Intuition auf. „Zum Überleben braucht der Mensch kein Erkenntniswissen, sondern ein Handlungswissen.“ (Ebd. 2005, Vortrag) Er beurteilt Intuition als vollkommen ungeeignet für gefährliche Situationen, denn sie ist seiner Meinung nach von „Liebeskummer“ und „Verdauungsstörungen“ abhängig. Durch diese Aussage wird klar, dass er mit dem Begriff der Intuition das Bauchgefühl

---

<sup>18</sup> Meine homöopathische Ärztin erklärte mir, dass sie bei einem PatientInnengespräch intuitiv auf einen Zettel schreibt, welche Globuli hilfreich wären. Obwohl sie mittlerweile in unzähligen Beispielen zu 100 Prozent (Sie kann sich an kein anderes Beispiel erinnern) erfahren hat, dass sie auch nach dem genauen, gelerntem Prozedere der Mittelfindung auf das gleiche Ergebnis kommt, würde sie sich nie trauen die Globuli ohne Überprüfung zu verschreiben.

beschreibt. Seiner Meinung nach kann eine so lebensentscheidende Entscheidung nicht von Lappalien abhängig gemacht werden. In diesem Punkt stimme ich ihm zu. Mein Kritikpunkt an Munter ist die saloppe Verwendung des Begriffes Intuition, wonach Menschen aufgrund ihres Gefühles entscheiden, ohne ihr Wissen mit einzubeziehen. In meinem Verständnis aber generiert die Intuition ihre Treffsicherheit aus Wissen. Intuition gleichzusetzen mit Bauchgefühl und dieses wiederum gleichzusetzen mit ‚Nicht-Wissen‘ ist weder phänomenologisch noch nach neueren neurologischen Erkenntnissen haltbar.

Jüngere Erkenntnisse der Neurologie besagen, dass nicht nur unser Hirn, sondern obendrein unser Bauch denkt. Dieses ‚Bauchhirn‘ produziert Nervenbotenstoffe,

„[...] arbeitet autonom und sendet viel mehr Signale zum Kopfhirn, als es von dort empfängt. Es kann erkranken und eigene Neurosen entwickeln. Es fühlt, denkt und erinnert sich – und es lässt uns intuitiv ‚aus dem Bauch heraus‘ entscheiden.“ (Luczak 2000: 137)

Solche Erkenntnisse verschieben vertraute und über Generationen hin tradierte Weltbilder. Unser Verstand und unser Wissen sitzen nicht nur in unserem Gehirn. Der Bauch, dem bis dahin der Bereich der Gefühle und der Lust zugeschrieben wurde, ist ‚Mitbesitzer‘ oder ‚Mitproduzent‘ unseres Wissens. Die häufig verwendete Floskel „intuitiv aus dem Bauch heraus“ gewinnt somit eine neue Bedeutung und fasziniert mich insofern, da sie die ‚Verortung‘ der Intuition im „Bauchhirn“ ansiedelt. Eine radikale Trennung zwischen beiden Begriffen sehe ich mit Sicherheit nicht als sinnvoll an. Ich tendiere dazu, dies im Sinne von Begriffsfeldern (vgl. Augst 1997: 98) so zu erfassen, dass sich beide Begriffe überschneiden. Das wesentliche Merkmal der Unterscheidung stellt für mich die Zeitdauer der Erscheinung dar. Während die Intuition unmittelbar auftritt und zudem im gleichen Tempo wieder weg ist, kann sich ein Bauchgefühl ‚einschleichen‘. Es kann heftiger werden und bleibt so lange bis wir das Anliegen gelöst haben, kommt immer wieder, wenn wir an den Auslöser denken. Ich verwende diese Begriffe nicht synonym. Wenn ich den Begriff Bauchgefühl verwende, impliziere ich zugleich Gefühle (Angst, Freude), emotionale Reaktionen (Aggression) und (positive wie negative) Erwartungen und Vorurteile. Bei der Lektüre der Literatur habe ich darauf geachtet, in welchem Bereich der Begriff Bauchgefühl mehr verortet ist: Bei der Emotion oder beim unbewussten Wissen.

## **Empathie / Soziale Intelligenz**

Diese zwei Begriffe sind eng aneinander geknüpft. Sie überschneiden sich größtenteils und korrelieren miteinander, sind aber, trennscharf gesehen, nicht ein und dasselbe. Empathie heißt, sich in sein Gegenüber gut hineinversetzen zu können. (Vgl. Lexikon der Psychologie 2000: 358) Sprich, ich kann seine Befindlichkeit richtig einschätzen, seine Gedanken, Emotionen und Reaktionen nachvollziehen und verstehen. Besitze ich eine hohe soziale Intelligenz werde ich meine Einschätzungen durch aktives Zuhören und Rückmeldungen überprüfen. Personen mit hoher sozialer Intelligenz wissen um die Codes in dem jeweiligen Kulturkreis, kennen die Tabus und das erwartete Verhalten. Daniel Golemans (2006) Buch ‚Soziale Intelligenz‘ hat den Untertitel: *Wer auf andere zugehen kann, hat mehr vom Leben.*

Damit ist der feine Unterschied zu Empathie sehr gut beschrieben. Empathie und soziale Intelligenz zeichnen sich fernerhin dadurch aus, dass ich mit meinen Reaktionen auf die Befindlichkeiten meines Gegenübers Rücksicht nehme und, dass ich meinem Gegenüber wohlwollend begegne. Sie beziehen sich immer auf ein Gegenüber, das tut die Intuition nicht. Die Intuition kann sich auf ein Gegenüber beziehen, das Gegenüber ist jedoch keine Voraussetzung für Intuition. Für die ExpertInnen in den Interviews von BR alpha (Vgl. Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010) ist Intuition auf ganzheitlicher Sicht basierend und häufig, aber nicht zwingend kooperativ. Die Evolution der Menschheit ist darauf angelegt, sich durch Kooperation weiter zu entwickeln. „Im Falle des Menschen ermöglichen Spiegelneuronen eine besondere Form sozialer Verbundenheit: Mitgefühl, Empathie.“ (Bauer 2008: 73) Alles biologische Geschehen hat in seinem Kern Kommunikation und Kooperation. Wir haben die Spiegelneuronen von Geburt an, somit ist die Fähigkeit zur Empathie biologisch und genetisch angelegt. (Vgl. ebd. Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 5)

Die Unschärfe in der Abgrenzung der Begriffe Empathie und soziale Intelligenz zur Intuition entsteht zum einen dadurch, dass ihnen dasselbe Moment zugrunde liegt. Je besser ich jemanden kenne, desto leichter wird es, ihm empathisch zu begegnen. Dies gilt aber nur solange wie ich mein Gegenüber sympathisch, vertraut und wohlwollend empfinde. Ab dem Moment, ab dem ich die andere Person als Gefahr oder Bedrohung erlebe, werde ich mich schwer tun, ihm / ihr empathisch zu begegnen. Genau da liegt der Knackpunkt: Für die Intuition ist es ohne Bedeutung, in welchem Verhältnis die Person mit seinem Gegenüber steht. Im Falle der Intuition spielt nur die Summe der Erfahrungen mit dieser Person eine Rolle. Je mehr

Erfahrungen eine Person mit dem Gegenüber (das kann eine Person, eine Firma, ein Kulturkreis sein usw.) oder mit bestimmten Situationen hat, desto eher wird sich die Intuition ‚melden‘.

Diese Aussage ist gleichfalls für die soziale Intelligenz wichtig: Je mehr Wissen vorhanden ist, desto leichter ist es, sich sozial intelligent zu verhalten, bis hin zu einer Automatisierung des förderlichen Verhaltens. Trotz der Automatisierung, die auch für das intuitive Handeln eine Quelle darstellt, ist soziale Intelligenz nicht gleich Intuition: Intuition agiert wertfrei, man kann auf die eigene Intuition ‚hören‘, man kann sie aber nicht bewusst ‚anhören‘ wie die soziale Intelligenz, der Intuition muss man vertrauen, soziale Intelligenz kann man bewusst einsetzen. Zum anderen ergibt sich die Unschärfe in der ‚Überlagerung‘ von Empathie und Intuition. Empathie ist Mitfühlen und stellt sich desgleichen als Grundlage der Intuition dar, denn nur mit Hilfe unserer Empathie erfahren wir, was der andere braucht. Mit Hilfe der Empathie sammeln wir Erfahrungswissen über den / die andere/n. Ruth Cohn (1975: 142f) definiert Empathie als einen wesentlichen „Bestandteil der Intuition im zwischenmenschlichen Bereich.“

### **Implizites Wissen**

Schon das erste Buch, das mir bei der Schlagwortsuche zufiel, trug den Titel ‚*Implizites Wissen und Intuition*‘. Ich wurde neugierig und ein Gedanke machte sich breit. Sind implizites Wissen und Intuition dasselbe? Nach meinem Verständnis umfassen diese zwei Begriffe jeweils etwas anderes, wobei es Überschneidungspunkte wie bei den vorangegangenen Begriffen gibt. In diesem Fall beruhen beide auf Wissen. Während implizites Wissen sich alleine auf erlernbares und umsetzbares Wissen beruft, bezieht Intuition ihr Wissen ebenso aus den zwischenmenschlichen Prozessen, erlaubt schnelle Diagnosen im therapeutischen Kontext, unterstützt KünstlerInnen in ihrer Kreativität; dafür korreliert sie nicht mit dem Tun oder Können wie das implizite Wissen (s. u.).

„‘Tacit knowing‘ bezieht sich auf Gegebenheiten während des Wahrnehmens, Urteilens oder Handelns: das Subjekt denkt dabei nicht diskursiv, gibt sich vor oder während der Verrichtung keine Selbstinstruktionen. Es nimmt etwas wahr, fällt ein Urteil, erwartet etwas, gelangt zu einer Schlussfolgerung, hat einen Einfall, löst ein Problem, erreicht ein Ziel, führt eine Bewegung aus usw. In dem Ausmaß, in dem ihm die dabei ablaufenden mentalen Prozesse und damit die Regulation solcher Verrichtungen nicht, sondern nur Ergebnisse oder Zwischenergebnisse solcher Prozesse zum Bewusstsein gelangen, erlebt es sein Wahrnehmen, Urteilen, Entscheiden, Handeln als ‚intuitiv‘.“ (Neuweg 1999: 13)

Wenn wir Fragen nicht mehr mit Worten (digital) beantworten können, sondern antworten müssen, dass wir die Lösung/Antwort nur (analog) zeigen können, dann ist

es bestimmt kein explizites Wissen, was wir vermitteln. Explizites Wissen können wir in Worte fassen, implizites Wissen können wir sicher zeigen und manchmal in Worte fassen. Diese ‚Nichtartikulierbarkeit‘ ist ein wesentliches Merkmal des impliziten Wissens. An dieser Stelle formuliert Neuweg vier Mindestbedingungen als Nachweis, dass es sich trotzdem um Wissen handelt:

1. Der Wissensbesitz ist diagnostizierbar.
2. Implizites Wissen ist lern- und umlernbar.
3. Es kann an einer subjektunabhängigen Wirklichkeit scheitern oder sich an ihr bewähren.
4. Es ist in der Regel sozial vermittelt und nicht bloß individuelles Meinen oder individuelle Intuition<sup>19</sup>. (Ebd.: 24)

Neuweg stellt Kommunikation und implizites Wissen in einem Modell dar. Die im unteren Teil dargestellte Kommunikationsbarriere bezieht sich rein auf die Wissensvermittlung und nicht auf den Kommunikationsprozess zwischen zwei oder mehreren Subjekten. Hier sind nicht Missverständnisse, fehlende Beziehungsebene oder sonstige Kommunikationsstörungen gemeint. Dieser senkrechte Balken soll die Schwierigkeit, implizites Wissen in Worte zu fassen, darstellen.

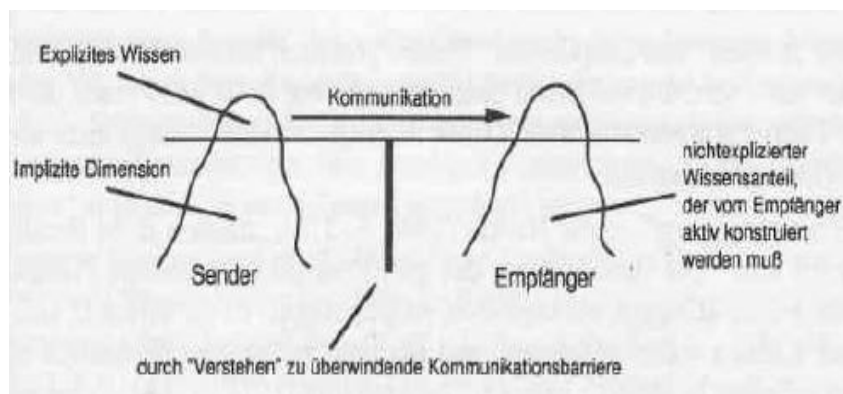


Abb.1: Kommunikation und implizites Wissen (Neuweg 1999: 10)

Aus dieser Abbildung ist ersichtlich, dass der implizite Teil des Wissens den weitaus größeren Teil bildet. Die implizite Dimension bildet die Basis für das explizite Wissen. Diese Darstellung erinnert außerdem an das Eisbergmodell<sup>20</sup>.

Um verbal kommuniziertes Wissen verstehen zu können, sieht Neuweg einen gewissen Grad (im Sinne von Vorhandensein) des impliziten Wissens bzw. des Könnens als Voraussetzung. Wenn man jemanden etwas völlig Neues erklärt und

<sup>19</sup> Somit akzentuiert Neuweg Intuition gegenüber dem impliziten Wissen als weniger ‚wissend‘. Ich betrachte es genau entgegengesetzt.

<sup>20</sup> Siehe Kapitel 4.1.

er/sie auf kein „Können“ in zumindest ähnlichen Bereichen zurückgreifen kann, wird er/sie kaum etwas bis gar nichts verstehen oder das Gehörte umsetzen können<sup>21</sup>.

„Es scheint, als müßte man ein Stück weit immer schon vorgängig wissen, wovon die Rede ist, um die Rede zu verstehen. So betrachtet scheint didaktisches Handeln nicht darin bestehen zu können, Erfahrung durch Rede ersetzen zu wollen, weil letztere dann leer bliebe. Es kann aber auch nicht darin bestehen, Erfahrung für sich selbst sprechen zu lassen, weil diese dann ganz offensichtlich stumm bleibt.“ (Ebd.: 11)

Wenn wir einer optischen Täuschung erliegen, passiert uns das das erste Mal. Ab dem Moment, ab dem wir erfahren sind fallen wir der Täuschung nicht mehr so leicht rein. Kennen wir bestimmte optische Täuschungen schon sehr gut, funktionieren sie nicht mehr, dafür können wir sie explizit erklären.

„Können“ ist eine Fertigkeit, die wir durch Erfahrung erlernen und die wir in weiterer Folge gleichfalls ausüben können. Somit findet implizites Wissen seinen Ausdruck in Form einer erfolgreich ausgeführten Tätigkeit (im Können). Dieses Können ist meist nicht vollständig artikulierbar. (vgl. Klappacher 2006: 19)

„Der Witzbold, der nach den Maximen oder Regeln gefragt wird, nach denen er Witze ausdenkt und beurteilt, kann keine Antwort geben. Er kann gute Witze machen und schlechte erkennen, aber er kann weder sich noch andern Rezepte dafür geben.“ (Ryle 1969: 33)

Polanyi, der als Schöpfer des Begriffes des impliziten Wissens gilt, geht davon aus, dass wir über unser implizites Wissen zwar sprechen können, dies aber nur vage und unpräzise. (Vgl. Neuweg 1999: 134, Klappacher 2006: 35)

Woher aber kommt dieses stille, implizite Wissen? Eine mögliche Erklärung ist das Erfahrungswissen: Bestimmte Handlungen wiederholen wir immer wieder – wir lernen. Anfänglich steuern wir diese Prozesse noch bewusst, jedoch erfolgt unsere Steuerung und damit auch die Handlung mit jeder Wiederholung unbewusster. Bis wir sie automatisiert haben. Angelika Mruk-Badiane (2009: o. S.) definiert Lernen als „Erwerb neuer Verhaltensweisen bzw. die Veränderung bereits bestehender Verhaltensweisen.“ Sie beschreibt das vom kanadischen Psychologen Albert Bandura entwickelte Modell, welches aufzeigt, wie Verhaltensweisen und Kompetenzen in einem vierstufigen Prozess erworben werden:

1. Unbewusste Inkompetenz (= das Nicht-Wissen um ein Defizit, somit handlungsunfähig, andere Menschen sind die Ursache eines Problems)
2. Bewusste Inkompetenz (= Das Erkennen des eigene Defizites, Fokus verlagert sich nach innen, nicht mehr die anderen sind schuld, Veränderungen sind möglich)
3. Bewusste Kompetenz (= Verfügung über neue Verhaltsoptionen, teilweise eingeübt, Situationen werden neu bewertet, jetzt gilt es, diese neuen Möglichkeiten bewusst anzuwenden)

---

<sup>21</sup> Z.B.: komplexere Zusammenhänge einem Kleinkind zu erklären oder ein in einer unbekanntem Sprache verfasster Text

4. Unbewusste Kompetenz (= Automatisierung der neuen Möglichkeiten, Gewohnheiten entstehen, kein bewusstes Nachdenken mehr)

Jeder durchläuft diesen natürlichen Entwicklungsprozess oft in seinem Leben. Der bewussten Inkompetenz geht die unbewusste Inkompetenz voraus, bei der Kompetenz ist die Richtung diametral.

Polanyis Theorie des stillen Wissens ist keine Wissenstheorie, sondern eine Theorie des Erkennens und des Tuns, dazu gehören das Verstehen und das Lernen, also der bewusste, mentale Akt. Unter implizitem Wissen versteht man erlerntes *knowing how* durch vergangene Lernerfahrungen. (vgl. Klappacher 2006: 20) Wir beziehen unsere vergangenen Lernerfahrungen in unsere Überlegungen mit ein und ziehen daraus implizite Schlüsse.

„Implizite Schlüsse sind unmittelbar, d. h. wir haben das Gefühl, dass sie uns widerfahren. Wir vollziehen implizite Schlüsse immer dann, wenn wir eine Situation oder ein Phänomen verstehen oder ein Ergebnis erreichen wollen. [...] Während explizite Schlüsse reversibel sind, können implizite Schlüsse nicht rückgängig gemacht werden. Ein expliziter Schluss zeichnet sich dadurch aus, dass man beliebig oft von den Schlussfolgerungen zu den Prämissen zurückgehen und von diesen wiederum die Konsequenzen ableiten kann.“ (Klappacher 2006: 38f)

Für Polanyi kommt die Intuition vor allem im Forschungsprozess zum Tragen.

„Intuition, as I understand it, ranges widely. It stands for integrative acts taking place at any stage of a scientific inquiry, from start to finish.“ (Polanyi 1969: 201) Die antizipative Intuition ist jene Intuition, die dem/der ForscherIn zur Erkennung des Problems verhilft. Ein/e WissenschaftlerIn muss zuerst das Problem als solches erkennen. Das Erkennen des Problems entsteht nicht aus einem leeren Raum, es korreliert mit dem ExpertInnenwissen der jeweiligen Person. Die finale Intuition widerfährt uns vor allem, wenn wir den Fokus anderswo hinlenken. Die finale Intuition unterstützt uns bei der Findung der Lösung des Problems. Sie kommt blitzartig und überraschend. Bei der antizipativen Intuition gleicht es eher einer Dämmerung. (Vgl. Klappacher 2006: 50ff)

Auch hier wird ein Unterschied zwischen dem impliziten Wissens und der Intuition sichtbar. In der Intuitivforschung gibt es keine ‚Dämmerung‘, Intuition ist unmittelbar oder ist gar nicht da. Doch das ausschlaggebendste Moment der Unterscheidung stellt für mich die Funktion beider Begriffe dar. Implizites Wissen macht unbewusste Kompetenzen sichtbar. Intuition bringt neue Erkenntnisse hervor.

### 3.3. Erfassung des Phänomens der Intuition

In der lebendigen Natur geschieht nichts,  
was nicht in einer Verbindung mit dem Ganzen steht.  
(Johann Wolfgang von Goethe)

In unserer westlichen Kultur ist zu beobachten, dass wir vermehrt verschiedene Sportarten ausüben, die es früher als solche gar nicht gab.<sup>22</sup> All diese Sportarten dienen einer körperlichen Anstrengung, bei der der Kopf frei werden soll. Frei von den Gedanken, von den Überlegungen, die wir ohne Hilfsmittel nicht los werden. Wir setzen die Leere in unserem rationalen Gehirn mit Freiheit gleich. Manche Sportarten sind körperlich so sehr fordernd, dass man sie nur mit gut trainiertem Körper ausüben kann. Man könnte es zugleich so formulieren, dass der westliche Mensch eine immer anstrengendere Form braucht, um seinen Körper bewusst zu spüren. Und währenddessen zusätzlich noch das Glück erleben zu dürfen, den Kopf ‚frei zu bekommen‘. Diese alltägliche Trennung in Zeiten des Kopfes und Zeiten des Körpers sehe ich als hinderlich für das Wirken der Intuition. Wir kennen alle diese Momente der Pause, der Ruhe und des Ausgleichs, in denen wir die genialen Einfälle haben. Ich bin überzeugt davon, dass dies Momente der Einheit sind.

„Intuitionen mögen uns oft rätselhaft erscheinen, sie beziehen ihren Rohstoff jedoch aus der realen Welt um uns herum: Wir lernen nämlich ständig, ohne uns des Lernprozesses bewusst zu sein, so beiläufig und unterschwellig läuft er ab. Und das so Gelernte steht uns dann „plötzlich und unerklärlich“ zur Verfügung – ein Grund dafür, dass wir diesem Wissen so oft misstrauen. Die Macht der Intuition ließe sich auch so beschreiben: Das, was ich weiß, von dem ich aber nicht weiß, dass ich es weiß, beeinflusst mich mehr, als ich weiß.“ (Ernst 2003: 22)

Zwei anerkannte Lateinwörterbücher übersetzen das lateinische Wort *intueor* in eine Richtung. Im Stowasser (2007: 276) wird es übersetzt mit: „ansehen, hinschauen, betrachten.“ Das Wort *intuitus* mit: „Blick, Hinschauen; Beurteilung.“ Und *intuitu* mit: „mit Rücksicht auf, wegen.“ Immer wieder ist mir die Deutung von *intueor* als Innenschau begegnet. Dies mag zwar für die Person gelten, die ihre Intuition wahrnimmt, aber die Intuition an sich, stellt sich für mich wie eine Schau von innen nach außen dar. In ihrer Erscheinungsform ist eines klar: Intuition hat eine Richtung. Sie kommt von innen und richtet sich nach außen. In diesem Moment liegt ein großer Unterschied in der Interpretation. Um in mein ‚Inneres‘ zu schauen, mich meinem Inneren zu nähern, nütze ich eine Psychotherapie, eine Meditation oder ähnliche Unterstützungen. Die Intuition – sofern ich sie zulasse und auf sie höre – ermöglicht mir, mit meinem Innern nach Außen zu schauen. Diese Umkehrung mag im ersten

---

<sup>22</sup> Z.B.: Walking, Eisklettern



Moment suspekt erscheinen, sie öffnet gleichzeitig die Chance, Intuition nicht mehr als beängstigend zu erleben. Sie wirkt entlastend, nimmt die Angst, sich mit seinem Innern ‚konfrontieren zu müssen‘. Es ist kein Schauen auf das Innere. Die Blickrichtung von Innen ermöglicht, jene Aspekte der Außenwelt zu wählen, die meiner Innenwelt entsprechen, ihr gut tun. Diese Umkehrung hat einen weiteren Vorteil, sie ist wertfrei. Sie beurteilt nicht mein Inneres nach gut und böse. Diese Wertfreiheit konnte ich schon an mehreren Stellen als Merkmal des Phänomens Intuition fassen. Für Regina Obermayr-Breitfuß stellt die Intuition dem Bewusstsein, dem Denken und dem Handeln Informationen zur Verfügung. (Vgl. Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 1)

Je besser wir jemanden kennen, desto sicherer können wir seine / ihre Signale deuten. Je mehr wir wissen, desto sicherer gehen wir zu einer Prüfung. Diese Kausalität gibt es somit auf der unbewussten und bewussten Ebene. Bei längerer Auseinandersetzung mit diesen beiden menschlichen Wahrnehmungsebenen bemerke ich viele Parallelen, obwohl sie immer dichotom behandelt werden. Beide setzen viel Wissen voraus, um zu einer idealen Erkenntnis zu gelangen. Beide machen uns mit ihrem Wissenszuwachs sicherer im Umgang mit verschiedenen Situationen und Menschen. Beide bewerten nicht und sie verletzen uns nicht. Jedoch nur die Intuition kann auf unvorhersehbare Momente und Faktoren unmittelbar reagieren, die Logik selten. Vor allem kann die Logik oft nicht in adäquater, geforderter Geschwindigkeit zu einer zielführenden Lösung finden. Wir brauchen in schwierigen, unter Zeitdruck stehenden Situationen die Intuition, um uns zielführend entscheiden zu können. Im Nachhinein hilft uns die Logik für die intuitive Entscheidung Formeln, Theorien und Modelle zu finden oder schon bestehende Konzepte der Erfahrung in der Praxis anzupassen, umgekehrt wird es schwierig. Konsequenterweitergedacht heißt das, die Intuition kann uns formen, aber wir nicht die Intuition. Damit schließe ich aber nicht aus, dass unsere Ratio das Wissen der Intuition ebenfalls bereichert.

An diesem Punkt komme ich zu der noch offenen Frage, was Wissen denn ist.

„[Wissen bezeichnet, d. Verf.] eine sichere Erkenntnis (↗ Gewißheit), im engeren Sinn eine begründete Erkenntnis u im Ggs zum ↗ Glauben eine auf eigener Erfahrung u Einsicht beruhende Erkenntnis [...]“ (Brugger 1998: 472)

„Unter Wissen verstehen wir normalerweise rationales, verbalisierbares Wissen. Also das, was wir antworten, wenn uns jemand eine Frage stellt, [...]“ (Klappacher 2006: 11)

Höchstwahrscheinlich wäre die komplette Auflistung der – verschiedene Aspekte betrachtenden – Definitionen von Wissen unendlich lang. Ich verwende die Beschreibung von Wissen von Berger/Luckmann (1982) als Arbeitsdefinition für diese Masterthesis: „‘Wissen‘ definieren wir als die Gewißheit, daß Phänomene wirklich sind und bestimmbare Eigenschaften haben.“ (Ebd.: 1)

Womit sich eine Schwierigkeit, Intuition zu erfassen, erklären könnte. Wissen gilt einheitlich als Merkmal – im Sinne einer Erkenntnis oder Information – der Intuition. Wissen ist jedoch heterogen definiert. Es ist in der Literatur oder in den ExpertInneninterviews nicht eindeutig beschrieben, was die AutorInnen jeweils unter Wissen verstehen. Aus den genannten Beispielen (s. o.) folgere ich, dass es eine Kombination des ExpertInnenwissens und des persönlichen Erfahrungswissens eines Menschen ist.

„Expertenwissen zeichnet sich besonders durch folgende drei Merkmale aus: ► Der Experte verfügt über ein umfangreiches Wissen, das in Netzwerken gut strukturiert ist. ► Das Wissen besteht in einer situations- und anforderungsspezifischen Umorganisation in bereichsspezifische Problemlöseschemata. ► Es liegt ein intuitives Wissen vor, das die Voraussetzung eines flüssigen Handelns bildet.“ (Edelmann 2000: 163)

Wissen ist überdies diejenige Anzahl von Erfahrungen, die es mir ermöglicht, zutreffende Schlüsse aus dieser Datenmenge zu ziehen. Je mehr Erfahrungen ich mit einer Sache habe, desto mehr wandert dieses Wissen in den Bereich der Intuition. Jegliche Information wirkt wie ein Filter auf unsere Wahrnehmung. Ich schließe ferner daraus, dass sie unter anderem wie ein Filter auf unsere Intuition wirken kann. Deshalb brauchen wir Momente der ‚Naivität‘ und Absichtslosigkeit, um Intuition erleben zu können. Durch unsere rational geprägte Struktur, an Herausforderungen heranzugehen, erleben wir solche Momente selten. Es gibt trotzdem verschiedene Situationen, die diesen Voraussetzungen nahe kommen und die uns dann einprägsam in Erinnerung bleiben. „Intuition ist – kurz gesagt – die Fähigkeit, Urteile zu fällen, ohne sich der Informationen, auf denen diese Urteile beruhen, bewusst zu sein.“ (Ayan 2007: 42) Man kann sich an dieser Stelle der Frage widmen, ob wir Wissen selbst generieren müssen oder ob es uns außerdem ‚vererbt‘ werden kann. Ob wir das Wissen unserer Vorfahren ebenfalls gespeichert haben oder nicht. Meines Erachtens macht es für die Wahrnehmung und das Zulassen von Intuition keinen Unterschied, woher wir unser Wissen generieren.

Nach C. G. Jung<sup>23</sup> ist Intuition

„[...] eine psychologische Grundfunktion, [...] welche Wahrnehmungen *auf unbewußtem Wege* vermittelt. Gegenstand dieser Wahrnehmung kann alles sein, [...]. Das Eigentümliche der I. ist, daß sie weder Sinnesempfindung, noch Gefühl, noch intellektueller Schluß ist, obschon sie auch in diesen Formen auftreten kann. Bei der I. präsentiert sich irgendein Inhalt als fertiges Ganzes, [...]. Ihre Inhalte haben, wie die der Empfindung, den Charakter der Gegebenheit, im Gegensatz zu dem Charakter des »Abgeleiteten«, »Hervorgebrachten« der Gefühls- und Denkinhalte. Die intuitive Erkenntnis hat daher ihren Charakter von Sicherheit und Gewißheit, der Spinoza vermochte, die »scientia intuitiva« für die höchste Form der Erkenntnis zu halten.“ (Ebd. 1997: 152, H. i. O.)

Intuition lässt sich als Gesamtwissen begreifen. Im selben Moment zeigt sie sich als die *Fähigkeit mit unserem komplexen Wissen* umzugehen. Als das Wissen des Wissens. Da sie sich nicht immer ‚meldet‘, nehme ich an, dass sie sich dann meldet, wenn wir offene Fragen haben und wenn die Rahmenbedingungen gegeben sind. Wenn unsere anderen Entscheidungshilfen anstehen. Sie wirkt wie eine *Korrektur*, wenn unsere Ratio zu kippen droht bei der Komplexität eines Problems, einer Herausforderung oder einer Fragestellung.

„Wir sind im Alltag darauf angewiesen, dass beobachtetes Verhalten uns ein sofort verfügbares, intuitives Wissen über den weiteren Ablauf eines Geschehens vermittelt. Intuitiv zu spüren, was zu erwarten ist, kann vor allem dann, wenn es auf eine Gefahrenlage hinausläuft, überlebenswichtig sein.“ (Bauer 2007: 13)

Der Wesenszug der Intuition, dass jeder Mensch über sie verfügt, sie für sich hat, sie sozusagen etwas Privates ist und nicht für allgemeine Zwecke dient, bildet die Brücke zu dem Merkmal der Betroffenheit. Ohne Betroffenheit, ohne Impuls, der auf Resonanz trifft, ergibt sich keine Intuition. Ziele anderer Menschen betreffen mich nur, wenn sie sich mit meinen Zielen decken oder für meine Zielerreichung förderlich sind.

„Intuitionen sind ganzheitliche Wirklichkeitsauffassungen, durch die manch eine Beurteilung komplexer Zusammenhänge ganz einfach erscheint – aber die Erörterung von Intuitionen, ja allein schon ihre Beschreibung, macht alles wieder kompliziert, [...].“ (Wartenberg 1991: 19f)

---

<sup>23</sup> C. G. Jung unterschied in vier psychologische Grundfunktionen: Denken und Fühlen, Empfinden und Intuieren. (vgl. ebd. 1997: 143)

## Merkmale der Intuition

Zusammenfassend lassen sich folgende, prägnante Merkmale der Intuition auflisten:

- **Intuition ist Wissen im Sinne von Information und daher wertfrei:** → Eine Annäherung
- **Sie reduziert die Komplexität unserer Umwelt:** → Intuition in der Wissenschaft, → Ratio – Intuition, → Intuition im Sport, → Wiedererkennen, → Wie kann ich Intuition wahrnehmen (nachfolgend)
- **Sie nützt die Kraft des Momentes / der Betroffenheit:** → Intuition im Sport → Betroffenheit/Resonanz/Spiegelneurone
- **Sie erscheint unmittelbar:** → Ratio – Intuition, → Wissen und Unwissenheit, → Wiedererkennen, → Zeit
- **Sie richtet sich von Innen nach Außen:** → Erfassung des Phänomens
- **Sie erscheint ohne offensichtliche, logische Argumentation:** → Eine Annäherung, → Wiedererkennen
- **Sie ist einmalig:** nicht wiederholbar, im Unterschied zum → Bauchgefühl.
- **Sie ist eine ganzheitliche Erkenntnis:** → Ratio – Intuition, → Wahrnehmung, → Kultur, → Empathie

Das Phänomen Intuition birgt in sich auch einige **Dualismen**, die ich kurz beschreiben möchte. Die Dualismen treten innerhalb mancher Merkmale auf:

- *Geschwindigkeit:* Intuition ist unbegreiflich schnell, braucht aber Ruhe und Verlangsamung, um zu uns durchzudringen.
- *Wissen:* Sie setzt viel Erfahrungswissen voraus, aber in dem Moment ihrer Erscheinung sind viele Informationen, Faktenwissen etc. hinderlich. Jegliche kurzzeitig gespeicherte Information, Daten, Fakten und Wissen verzerren die Intuition durch das Auftreten von Vorurteilen, rationalen Überlegungen und Gefühlen (z. B.: Angst). Auch ExpertInnenwissen im Sinne von rein theoretischem Wissen und im Unterschied zum Handlungswissen ist kontraproduktiv.
- *Blickrichtung:* Intuition kommt von Innen nach Außen und zeigt uns dadurch unser Ganzes, ohne nach Innen schauen zu müssen.
- *Werte:* Sie macht uns deutlich, was uns gut tut ohne in ‚gut‘ und ‚böse‘ zu bewerten.

## Wie kann ich Intuition erkennen?

Intuition hat jede/r. Doch nicht jede/r weiß, wann seine/ihre Gedanken und Erkenntnisse intuitiver Natur sind. Deshalb möchte ich dieser Frage an dieser Stelle kurz Rechnung tragen. Regina Obermayr-Breitfuß gibt in einem Interview sieben Merkmale an, anhand derer man überprüfen kann, ob es sich um eine intuitive Erkenntnis handelt:

- Die Sätze sind kurz.
- Die Sätze sind präzise.
- Die Sätze sind gefühlsneutral.
- Die Erkenntnis löst spontan ein Gefühl in der Art von Freude/Lebensmut aus.
- Man empfindet die Erkenntnis als unterstützend.
- Körpersprachlich ortet sich Intuition „rund um den Kopf“.
- Man merkt so ein ‚Aha‘-Erlebnis.

(Obermayr-Breitfuß, Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 7)

Diese Auflistung von Obermayr-Breitfuß habe ich direkt übernommen und mit meinen Kenntnissen aus der Literaturrecherche verglichen. Sie sind dermaßen deckend, dass ich die Punkte auch in ihrer Einfachheit so stehen lasse. Trotzdem möchte ich die Liste um ein zwei Punkte ergänzen:

- Das Wissen ist von kurzer Dauer. Es kann mitunter im nächsten Augenblick wieder weg sein.
- Sehr oft tauchen gleich anschließend rationale Gegenargumente auf.

## Regeln der Intuition

### ❖ Viel Erfahrungswissen

Erfahrungswissen in dem jeweils gefragten Bereich ist unerlässlich für die Intuition. „Ohne entsprechende Expertise versagt meist auch die Intuition.“ (Ayan 2007: 44) Dieses aus implizitem Wissen, Erfahrungswissen und Wissen von anderen<sup>24</sup> bestehende, unbewusste Gesamtwissen ist Voraussetzung dafür, dass das Agieren nach der Intuition fördernd für das jeweilige Individuum ist. Je mehr Erfahrungswissen oder nach Munter (2005, Vortrag) Handlungswissen, desto erfolgreicher kann Intuition

---

<sup>24</sup> Wissen, das mir bewusst und unbewusst durch meine Vorfahren oder durch mein Umfeld mitgegeben wurde.

agieren. Im Gegensatz dazu braucht es für den entscheidenden Moment das Fehlen von Daten und Faktenwissen.

#### ❖ **Strenge Regeln und Anleitungen:**

In einem unbekanntem Terrain braucht es zuerst strenge Regeln und Anleitungen. Gigerenzer zeigt am Beispiel der Golfspieler (s. S. 20f) auf, dass Neulinge oder AmateurlInnen mehr Fehler machen, wenn sie danach streben, möglichst schnell und unüberlegt zu handeln. Das heißt, sie hatten zu wenig Zeit ihr wenig Wissen abzurufen oder daraus induktive Schlüsse zu ziehen. Sie handelten daher ‚aus dem Bauch heraus‘. Intuition hingegen braucht diese Zeit nicht. Sie ist für unsere bewusste Wahrnehmung so schnell, dass wir ihre Zusammenhänge und Ursachen nicht mehr wahrnehmen können. Neulinge oder AnfängerInnen brauchen diese Zeit noch. Durch das Befolgen der Anweisung von schon erfahrenen Personen üben die Neulinge und sammeln somit die notwendige Erfahrung bzw. das notwendige Wissen, um später intuitiv richtig oder fehlerfreier<sup>25</sup> zu handeln.

#### ❖ **Betroffenheit**

Im Gegensatz zu rationalen Überlegungen kann intuitives Erkennen nur in Momenten der Betroffenheit stattfinden. Ohne Impuls von außen, der auf innere Resonanz stößt, hat der Mensch keine Intuition. Das heißt, dass der Impuls etwas im Menschen zum Schwingen bringen muss. Dieser Moment der Betroffenheit wird sehr stark in den ExpertInneninterviews der BR alpha Reihe betont und ist ebenso in den angeführten Beispielen aus der Literatur nachweisbar. Das heißt auch in Kontakt mit sich selbst zu sein, denn ohne Kontakt zu sich selbst, lässt man keine Betroffenheit zu bzw. unterdrückt man leicht Schwingungen in sich. Regina Obermayr-Breitfuß (2010) betonte in ihrem Seminar ebenfalls den zwingenden Zusammenhang von Kontakt zu sich, Resonanz und Intuition.

Entweder ist man mit einer Entscheidung oder einer Person in dem Moment direkt konfrontiert und/oder ein Problem, eine Fragestellung etc. ergreifen einen. Rationale Überlegungen zu einer Problemlösung oder Entscheidungsfindung kann ich hingegen auch außerhalb des betreffenden Momentes oder ohne persönliche Betroffenheit vollziehen.

---

<sup>25</sup> Unter ‚fehlerfrei‘ verstehe ich, dass das Ergebnis meines Handelns mit meinem Ziel des Handelns übereinstimmt.

### ❖ **Einfachheit und Reduktion der Datenmenge**

Die Komplexität unserer Gesellschaft nimmt zu. Die wachsende Dichte von Information und Wissen kann nur durch Intuition und Phantasie bewältigt werden. (Vgl. Eggenberger 1998: 193f) Intuition bedient sich der wesentlichen Informationen, nicht aller möglichen Informationen. Bei der ‚Intuition im Sport‘ habe ich das Beispiel des Ballfangens (s. S. 27f) beschrieben. Diese Blickheuristik verwendet nur eine Information, nämlich die Veränderung des Blickwinkels während der Ball fliegt. Ferner wird sie von allen in ihrem Erscheinen als einfach beschrieben. Es ist vollkommen klar, was zu tun ist. Keine komplizierten Abwägungen, Bedingungen oder Berechnungen sind notwendig, um den Weg oder das Ziel der Intuition zu begreifen. Der Weg und/oder das Ziel sind klar. Die ausschlaggebende Variable ist ebenso evident. Das Funktionieren der Intuition baut ihr Grundprinzip auf zwei Elementen auf: „1. einfache Faustregeln, die sich 2. evolvierte Fähigkeiten des Gehirns zunutze machen.“ (Gigerenzer 2008: 26) Faustregeln basieren auf den wichtigsten Informationen und legen keine Bilanzierung in Pro und Kontra an. Sie lassen die restlichen Informationen außer Acht. Auch Munter reduziert seinen Lawinencheck auf wenige Variablen.

### **Rahmenbedingungen, die Intuition fördern**

#### ❖ **Überforderung durch Komplexität, durch völlige Überraschung oder durch die Unerfahrenheit**

Für Binnig (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 1) entstehen Krisen dann, wenn wir nichts mehr von der Komplexität des Lebens und der Zusammenhänge verstehen und er wünscht sich eine Intuition der Gesellschaft, damit wir lernen können mit den heutigen Anforderungen der Ökonomie und Ökologie umzugehen.

„Sie [Die Intuition, d. Verf.] wird als in hohem Maße relevant für die Handlungssteuerung in komplexen Situationen betrachtet und damit zum Gegenstand für Berufsgruppen, die sich professionell mit komplexen Organisationsstrukturen beschäftigen und sich darin bewegen.“ (Hänsel 2002: 8)

In überraschenden Trainingssituationen habe ich keine Möglichkeit auf Vorbereitetes zurückzugreifen. Zusätzlich ist meine Ratio gestresst in dieser völlig neuen Situation. In solchen Momenten gibt es zwei Möglichkeiten für mich: die Intuition gibt mir einen Weg und ich vertraue darauf oder ich setze eine Pause an, um Zeit zu gewinnen. Wenn jemand in einer Situation sehr unter Druck steht, kann das der Intuition sehr dienlich sein. In dem Maße, in dem unsere Ratio überlastet wird, in dem Maße kann

Intuition wirksamer werden, denn in einem Moment totaler Überforderung kehrt oft dieser als innere Leere oder Ruhe beschriebener Zustand ein. Das ist der Moment, in dem die Intuition greifbar wird für uns.

TaKeTiNa Rhythmspädagoge Reinhard Flatischler und seine Frau Cornelia Flatischler (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 4) arbeiten in ihren Seminaren bewusst mit diesem Effekt. Sie geben mit Schlagwerkzeuginstrumenten einen Rhythmus vor. Die KursteilnehmerInnen bewegen sich dazu und müssen mit einer Hand, in der sie eine Caxixi (Rassel) oder ähnliches halten, den Rhythmus begleiten. Gleichzeitig nimmt der / die PartnerIn die zweite Hand und bewegt diese und den Arm, völlig unabhängig von den anderen Bewegungen der zum Rhythmus tanzenden Person. Dadurch wird die Ratio gestresst und erschöpft. Kognitiv können wir uns sehr wohl erklären, wie diese zwei verschiedenen Bewegungsabläufe stattfinden, aber in diesem Moment ist die Ratio mit den verschiedenen Bewegungsabläufen und dem Aufnehmen des Rhythmus' überfordert. Somit versagt unsere kognitive Seite und es entsteht Leere und innere Ruhe. Je mehr dazu kommt, desto leerer wird es. Mit Hilfe der Überforderung unserer Ratio entsteht Raum für die Intuition.

#### ❖ **Innere Ruhe – kein Zwang**

An diesem Punkt muss ich deutlich unterscheiden in den Druck einer Situation, in Zwang von Außen, der vom Umfeld der betroffenen Personen kommt und in Druck von Innen – innerer, persönlicher Zwang. Der Druck einer Situation kann durch Überforderung der Ratio dazu beitragen, dass Raum für die Intuition geschaffen wird. Druck von Außen und Druck von Innen verhindern Intuition. Absichtsvolles Intuieren ist unmöglich. Hier kommt die oben erwähnte Leere zum Tragen. Voraussetzung für das Entstehen der gedanklichen Leere ist die Absichtslosigkeit, die nicht durch Druck erreichbar ist.

Wenn jemand unter hohem sozialen Druck steht, in dem Sinne, dass er / sie sich bei anderen Menschen für die eigene Entscheidung rechtfertigen muss, hindert das die Wahrnehmung der Intuition. Der Begründer der dm-Drogeriemärkte Götz Werner (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 2) stellte fest, dass ManagerInnen unter diesem Argumentationsdruck nicht ihrer Intuition folgen und daher auch nicht wirklich innovativ sind.

In solchen Situationen greifen die Menschen lieber auf rational begründbare Argumente und Schlussfolgerungen zurück. Hänsels Studie zeigt ebenfalls, dass unter Leistungsdruck oder unter sozialem Druck der Zugang zur Intuition verschlossen bzw. erschwert ist. Die Aussage einer Teilnehmerin in der Studie von Hänsel:



„Zum Beispiel fällt es mir auch wesentlich leichter meine intuitiven Hypothesen zu bemerken, wenn ich ‚Beobachterin‘ bin, also wenn ich nicht direkt Beraterin bin. Da ist doch mehr Druck dahinter, das verbaut mir etwas den Zugang zur Intuition, da läuft dann doch noch viel mehr kopfgesteuert.“ (ebd. 2002: 147)

Dieses Ergebnis wurde mir von TelefonistInnen der Telefonseelsorge bestätigt. Wenn man „in Ruhe“ mithört und nicht konzentriert darauf achten muss, welche Frage als nächstes kommt und wie man erkennt, ob das Problem ein „echtes“ ist oder nur ein Vorwand, dann erkennt man die Situation am anderen Ende der Leitung am treffsichersten. Vor allem, wenn man noch nicht so erfahren ist und der Druck bei einem Telefonat noch hoch ist, ist diese Methode des ‚Beobachtens‘ sehr geeignet, auf seine Intuition zu trainieren und achten zu lernen. Zur inneren Ruhe gehört auch die Absenz von Vorurteilen und Erwartungen: Ab dem Moment, ab dem Wunschenken dabei ist, ist die Intuition nicht mehr frei. (Vgl. Cohn 1975: 139) Ebenfalls dazugehört das Gefühl der Sicherheit und Angstfreiheit: Wenn jemand Angst haben muss, dass er/sie seine/ihre Entscheidung begründen muss, er/sie ‚gerade‘ stehen muss für die Konsequenzen, die daraus hervorgehen, wird er/sie sich viel eher an rationale, allgemein anerkannte Argumentationen und Lösungswege halten und somit die Intuition ‚zurückweisen‘. Intuition kann man überdies als Gegensatz zu Kontrolle sehen, sie braucht daher einen angstfreien Raum oder ein sicheres Fundament, in dem Menschen ohne Bedrohung tätig werden können. (Vgl. Werner, Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 2)

#### ❖ **ExpertInnenwissen und das Fehlen von Daten und Faktenwissen**

Dieser Faktor birgt eine besondere Komponente in sich. ExpertInnenwissen stellt eine Voraussetzung dar. Dies lässt sich leicht nachprüfen, wenn es um Fachgebiete geht (s.S. 15-25). Andererseits verleitet uns dagegen reines Faktenwissen und Wissen, das wir im Kurzzeitgedächtnis gespeichert haben, zu falschen Annahmen, da sie oft von Vorurteilen mitgesteuert werden. Des Weiteren kommt durch das Fehlen von Daten, Zahlen und Faktenwissen die kognitive Denkleistung leichter an die eigenen Grenzen, wodurch die oben erwähnte Überforderung besser zu erreichen ist. Diese Rahmenbedingung wird durch Beispiele wie Gigerenzers Börsenspiel (S. 20), seine Befragung über die Städte Detroit und Milwaukee (S. 19) oder durch das Experiment von Darley und Gross (S. 18) demonstriert.

#### ❖ **Positive Grundhaltung**

„Auch eine angenehme Grundstimmung senkt das Streben, bei einer Entscheidung möglichst sorgfältig nach Informationen zu suchen. Stattdessen entscheiden Probanden automatisch, ohne großes Nachdenken, schon wenn man ihnen vor dem Versuch ein paar bunte Bonbons in die Hand drückt“ (Taufetter 2007: 83f)

Dieser Aspekt wird in den Interviews der Reihe ‚*Auf den Spuren der Intuition*‘ von BR alpha (2010) durchgängig offen oder indirekt angesprochen:

Der Musiker Martin Kälberer kann sich für die Intuition zur Musik dann öffnen, wenn zwischen den anwesenden Menschen Vertrauen herrscht. Dann erreichen sie ihr Ziel sehr schnell, vielleicht auch aus dem Grund, weil sie das Ziel gar nicht wollten. In Situationen, in denen es um Konkurrenz geht, macht er zu. (Ebd. Track 5) Die Ethnologin Christina Kessler sieht das Wohl des Ganzen als Bedingung für Intuition. Wenn wir das Wohl des Ganzen nicht im Auge haben, nehmen wir keine Information von anderen auf und sind somit auch nicht ‚In-Beziehung‘ zu den anderen, was für sie die Voraussetzung intuitiver Gedanken bedeutet. Der ehemalige Bundesminister Heiner Geißler fasst sich kurz: Intuition kommt dann, wenn wir wachsen und verbunden sein wollen. (Ebd. Track 6)

Für Ralph Linde (Leiter der VW-AG Personalentwicklung) ist Intuition immer anwesend. Er bezeichnet sie als extrem wichtig für ein Team und legt großen Wert darauf, Bedingungen im Unternehmen zu schaffen, die den MitarbeiterInnen Möglichkeiten gewähren, ihre Intuition wahrzunehmen und einzubringen. Als eine Bedingung definiert er Vertrauen: „Je mehr ich mich darauf verlassen kann, intuitiv, dass die [das Team, d. Verf.] mich unterstützen werden, an der richtigen Stelle, desto erfolgreicher wird die Arbeit des Teams sein.“ (Ebd. Track 9)

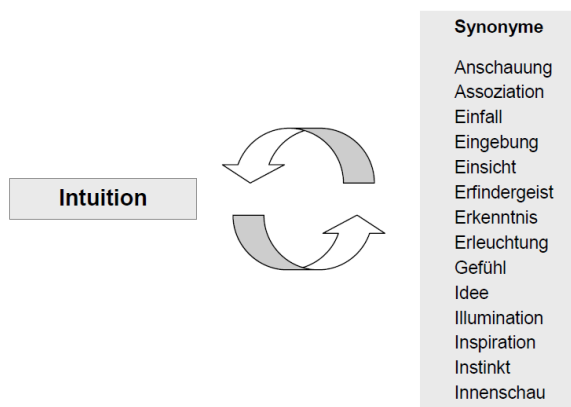
Der Gründer dm-Drogeriemärkte Götz Werner sieht die positive Grundhaltung auch in der Verantwortung der Unternehmensführung. Will ein Unternehmen die Kreativität, die Intuition und die Bereitschaft, Neues zu wagen bei seinen MitarbeiterInnen fördern, muss es auch positive Impulse setzen. Der dm-Drogerie Konzern hat aus diesem Grund einige ‚neue‘ Bezeichnungen eingeführt: die dm-Verwaltung heißt nicht mehr Zentrale, sondern rückwärtige Dienste, womit den MitarbeiterInnen in den Filialen der Impuls gegeben werden soll, auf die Dienste zurückgreifen zu können, aber noch wesentlicher ist die Betonung ihrer Wichtigkeit als eigentliche Zentrale, in der der Hauptzweck des Unternehmens umgesetzt wird. Es fällt zudem der Druck weg, der vorher von der dm-Verwaltung als Zentrale, somit als Kontrollinstanz, ausging. Auch das Gehalt wird nicht mehr als Personalkosten definiert, sondern als Einkommen. Mittels dieser Impulse will Werner den MitarbeiterInnen eine positive Grundhaltung – zur Förderung von intuitiven Ideen – vermitteln. (Ebd. Track 9)

## 4. Intuition in angewandten Modellen zur interpersonellen Kommunikation

Um die Frage ‚Welchen Stellenwert hat Intuition in den ausgewählten Theorien und Modellen zur interpersonellen Kommunikation?‘ zu beantworten, ging ich schrittweise vor: Zuerst sondierte ich den Begriff Intuition. Wird Intuition konkret erwähnt oder nicht? Im zweiten Schritt forschte ich nach Synonymen und Kollokationen. Dabei hielt ich mich an die von Hänsel angeführten Begriffe.

Ein Synonym ist mit dem Begriff Intuition austauschbar, während sich eine Kollokation in ihrem Bedeutungsgehalt nur teilweise mit dem Begriff Intuition überschneidet.

Synonyme:



Kollokationen:

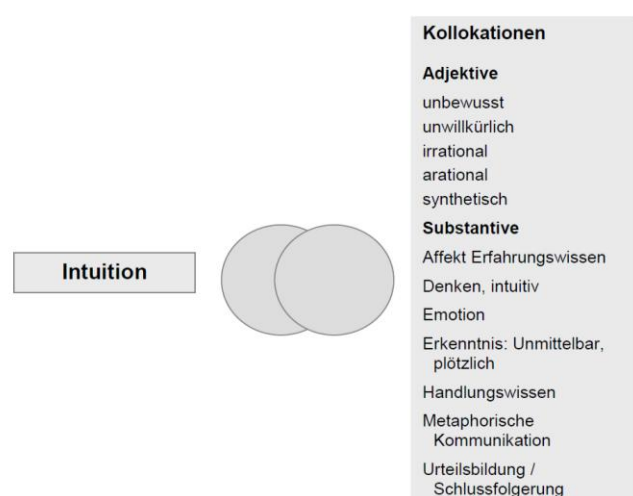


Abb.2: Synonyme (Hänsel 2002: 29)

Abb.3: Kollokationen (Hänsel 2002: 28)

Gleichzeitig nahm ich meine Annäherung an Intuition, die Abhandlung von ähnlichen Begriffen und den daraus abgeleiteten Merkmalen, Regeln und Rahmenbedingungen als eine Art Raster. Mit diesem Raster ging ich der Frage: ‚Was kann in den verschiedenen Konzepten als Intuition gedeutet werden?‘ nach.

#### 4.1. Auswahl der Modelle

Bei der Auswahl der Modelle stellte sich a priori die Frage, welche Modelle sich eignen, um sie auf die Forschungsfrage hin zu durchleuchten. Die Auswahl fiel daher auf jene Kommunikationsmodelle, die zu den Grundlagen des Ausbildungslehrganges des Europäischen Ausbildungsinstitutes für Kommunikation (EAK) gehören, ergänzt durch das Modell der TZI (Themenzentrierte Interaktion), den Dialog nach Bohm und der Transaktionsanalyse (TA), die im Rahmen der EAK-Ausbildung nur gestreift werden, jedoch zu den Standards in Trainings außerhalb des EAK zählen. Es handelt sich dabei um Modelle, die den Fokus auf das WIE der zwischenmenschlichen Kommunikation legen. In den sogenannten *Dialogmodellen*

„[...] werden weniger individuelle Motive, Haltungen oder Voraussetzungen der beiden Partner betrachtet, die in der wechselseitigen Perspektivenübernahme erfaßt werden und die die Kommunikationshandlung steuern, sondern der kommunikative Prozess selbst steht im Mittelpunkt der Betrachtung. Nicht die Übermittlung von Informationen, sondern das Herstellen von Intersubjektivität ist in diesen Modellen Ziel der Kommunikation.“ (Nußbeck 2006: 37)

Dies erscheint mir vor dem Hintergrund meiner dritten und vierten Forschungsfrage die optimalste Auswahl bezüglich der Verwertbarkeit meiner Arbeit. Die Forschungsfragen lauten: ‚Welchen Stellenwert hat Intuition in den ausgewählten Theorien und Modellen der interpersonellen Kommunikation?‘ und ‚Welche Anregungen ergeben sich aus der Beantwortung der ersten drei Forschungsfragen für BeraterInnen und TrainerInnen?‘

Meine Forschungsfragen führen zu Hinweisen und Anregungen für den Beratungs- und Trainingsbereich. Dafür ist es sinnvoll, jene Modelle zu untersuchen, auf denen sich unsere Arbeit stützt, um sie eventuell anders nützen und/oder für eigene Arbeit erweitern zu können.

## 4.2. Analyse verschiedener Modelle zur interpersonellen Kommunikation

### Paul Watzlawick: Sach- und Beziehungsebene

Eines der bekanntesten Modelle zwischenmenschlicher Kommunikation ist das Modell der fünf Axiome von Watzlawick, Beavin und Jackson (1969).

In jedem Gespräch geht es zunächst mindestens um Zweierlei: um die *Sache*, über die gesprochen wird, und um die *Personen*, die miteinander sprechen. Diese zwei Aspekte der Kommunikation, der Inhalts- und der Beziehungsaspekt, sind mittlerweile bekannter Standard. Diese Axiome haben sich vermutlich aufgrund der mühelosen Anwendbarkeit schnell verbreitet.

Des Öfteren wurden Watzlawick u. a. kritisiert: Zum Beispiel, dass sie die kommunikativen Beziehungen nur auf Basis von Erfahrungen artikulieren und keine vollständige, empirisch überprüfbare Theorie entwickelt haben. Der gravierendste Vorwurf ist jener, dass die AutorInnen Verhalten und Kommunikation gleichsetzen, keine näheren Begriffsdefinitionen anführen und auf die Unterschiede zwischen Verhalten und Kommunikation nicht eingehen. Diese Kritiken haben aber keinen großen Widerhall gefunden. (Vgl. Nußbeck 2006: 38, Rothe 2006: 102)

Watzlawick u.a. erstellten fünf Axiome, d. h. nicht zu beweisende Grundsätze, die als richtig anerkannt sind und deshalb keines Beweises bedürfen. (Vgl. Der kleine Duden 1991: 51)

#### 1. Die Unmöglichkeit, nicht zu kommunizieren:

Kommunikation heißt Mitteilung und besteht nicht nur aus Worten, sondern zusätzlich aus dem Verhalten jeder Art. Auch Nichthandeln oder Schweigen haben Mitteilungskarakter. Daraus ergibt sich ein metakommunikatives Axiom: man kann nicht *nicht* kommunizieren.

„Verhalten hat vor allem eine Eigenschaft, die so grundlegend ist, daß sie oft übersehen wird: Verhalten hat kein Gegenteil, oder um dieselbe Tatsache noch simpler auszudrücken: Man kann sich nicht *nicht* verhalten. Wenn man also akzeptiert, daß alles Verhalten in einer zwischenpersönlichen Situation Mitteilungskarakter hat, d. h. Kommunikation ist, so folgt daraus, daß man, wie immer man es auch versuchen mag, nicht *nicht* kommunizieren kann.“ (Watzlawick/Beavin/Jackson 1996: 51, H. i. O.)

#### 2. Die Inhalts- und Beziehungsaspekte der Kommunikation:

Diese beiden Aspekte können je nach Situation unterschiedliches Gewicht haben, sie sind jedoch beide in jeder Kommunikation enthalten. Der Inhaltsaspekt (WAS?)

erweist sich vor allem als Information. Ob die Information wahr oder falsch ist, oder ob sie gültig oder ungültig ist, ist belanglos. Der Beziehungsaspekt gibt Hinweise darauf, wie der/die SenderIn die Mitteilung verstanden haben möchte, und ist somit eine persönliche Stellungnahme des/der SenderIn zum/zur EmpfängerIn. Die Beziehung wird selten bewusst und explizit definiert. Der Beziehungsaspekt bestimmt den Inhaltsaspekt und ist mit dem metakommunikativen ersten Axiom identisch. Die Metaebene ist eng mit dem Bewusstsein seiner selbst und dem Bewusstsein der anderen verknüpft. (Vgl. ebd.: 53-56)

### 3. Die Interpunktion von Ereignisfolgen:

Unvoreingenommen erscheint eine „Folge von Kommunikationen *als ein ununterbrochener Austausch von Mitteilungen*.“ (Ebd.: 57, H. i. O.) Der Beginn einer kommunikativen Handlung ist indessen schwer ausfindig zu machen, man kann sie immer als Reaktion einer vorangegangenen Handlung sehen. Somit sind die GesprächspartnerInnen gezwungen, ihren eigenen Beginn und ihr Ende zu definieren, dem Austausch von Mitteilungen eine Struktur zu geben. Die Interpunktion „*organisiert*“ das Verhalten. „So bringt z. B. die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Kultur auch ganz bestimmte, ihr eigene Interpunktionsweisen mit sich, die zur Regulierung dessen dienen, was – aus welchen Gründen auch immer – als «richtiges» Verhalten betrachtet wird.“ (Ebd.: 58, H. i. O.) Jede/r GesprächsteilnehmerIn wird diese Interpunktion aufgrund der eigenen Wahrnehmung setzen. Hier finden sich Wurzeln für viele Beziehungskonflikte<sup>26</sup>. (Vgl. ebd.: 57-61)

### 4. Digitale und analoge Kommunikation:

Auf zwei Weisen können Objekte zu Gegenständen unserer Kommunikation werden: entweder in analoger Form durch Bilder (Zeigen/Wahrnehmen) oder in digitaler Form durch Sprache (Benennung). Beide Formen begleiten sich, die analoge Form ist weniger eindeutig und lässt sich schwer festmachen. „Analoge Kommunikation hat ihre Wurzeln offensichtlich in viel archaischeren Entwicklungsperioden und besitzt daher eine weitaus allgemeinere Gültigkeit als die viel jüngere und abstraktere digitale Kommunikationsweise.“ (Ebd.: 63) Die AutorInnen sehen vor allem in der Vermittlung von Wissen von einer Person zur anderen und von einer Generation zur anderen die digitale Kommunikation als Errungenschaft, ohne die diese Vermittlung nicht denkbar

---

<sup>26</sup> Das berühmte Beispiel sei hier kurz erwähnt: Ehemann zieht sich zurück, Ehefrau nörgelt, Ehemann zieht sich ..., Ehefrau ...

wäre. Im Bereich der Beziehung zwischen zwei Menschen hingegen erweist sich die digitale Kommunikation als fast bedeutungslos. (Vgl. ebd.: 61-68)

##### 5. Symmetrische und komplementäre Interaktionen:

Bei einer symmetrischen Interaktion verhalten sich beide PartnerInnen spiegelbildlich, sprich gleichberechtigt, sie begegnen sich ebenbürtig. Bei einer komplementären Interaktion verhalten sich die PartnerInnen ergänzend zueinander.

„Symmetrische Beziehungen zeichnen sich also durch Streben nach Gleichheit und Verminderung von Unterschieden zwischen den Partnern aus, während komplementäre Interaktionen auf sich gegenseitig ergänzenden Unterschiedlichkeiten basieren.“ (Ebd.: 69)

*Was könnte als Intuition gedeutet werden? Welchen Stellenwert hat Intuition in diesem Konzept?*

Einleitend betonen die AutorInnen ihren Fokus auf die „pragmatischen (den verhaltensmäßigen) Wirkungen der menschlichen Kommunikation, unter besonderer Berücksichtigung von Verhaltensstörungen.“ Und in weiterer Folge schreiben sie:

„Wenn der gegenwärtige Stand unseres Wissens uns nicht einmal eine befriedigende Erklärung für den Erwerb einer natürlichen Sprache bietet, welche Aussichten bestehen dann, die formalen Beziehungen zwischen Kommunikation und Verhalten zu abstrahieren?“ (Ebd.: 13)

Die AutorInnen gehen davon aus, dass der Mensch die Regeln der Kommunikation von Anfang an lernt und, dass diese ihm kaum bewusst werden. Laut ihren eigenen Angaben gehen sie sehr wenig auf den nicht-verbale Aspekt der Kommunikation ein. Ihr Buch ist eher als „Einführung in die Pragmatik der menschlichen Kommunikation“ zu verstehen. (Ebd.: 13f)

Aus der Einleitung ist kein Hinweis zu erkennen, dass die AutorInnen in irgendeiner Weise die Wirkung oder Funktionen von Intuition berücksichtigen.

Ihr erstes Axiom der ‚Unmöglichkeit, nicht zu kommunizieren‘ basiert auf einem recht ‚technischen‘ Zugang zur zwischenmenschlichen Kommunikation: Die einzelne Kommunikation vom/von der SenderIn zum/zur EmpfängerIn nennen sie Mitteilung. Mehrere wechselseitige Mitteilungen bezeichnen sie als Interaktion. Kommunikation und Verhalten setzen sie gleich. Die AutorInnen erwähnen zwar, dass das „Material“ der Kommunikation nicht nur Worte sind, „sondern auch alle paralinguistische Phänomene“ umfasst. Trotzdem definieren sie das bewusst gesprochene Wort als die idealste Lösung von Kommunikationsstörungen. Als paralinguistische Phänomene

zählen Tonfall, Geschwindigkeit der Sprache, Lachen usw. (Ebd.: 51) Fazit: Watzlawick u. a. beachten das unbewusste Verhalten und deren Wirkung auf den/die EmpfängerIn. Im Weiteren heben sie hervor, dass der Mensch bewusst oder unbewusst immer durch sein Verhalten kommuniziert und Signale setzt. Doch weder ‚Verhalten‘ noch die ‚Wirkung‘ der Sprache auf andere sind Merkmale der Intuition oder lassen einen Hinweis auf die Intuition erkennen.

Ihr zweites Axiom der ‚*Inhalts- und Beziehungsaspekte der Kommunikation*‘ setzt sich aus derselben Relation zusammen, die einem Datenrechner innewohnt: Es gibt Mitteilungen, die Daten enthalten und es gibt Mitteilungen, die „Instruktionen“, wie diese Daten zu verwerten sind, enthalten.

„Im Sinne der logischen Typenlehre gehört Information über Information einem höheren logischen Typus an als die Daten. Es handelt sich dabei um *Metainformation*, und jede Vermischung dieser Art von Information mit den Daten würde sinnlose Resultate ergeben.“ (Ebd.: 55)

Sie vergleichen die menschliche Kommunikation immer wieder mit den Vorgängen eines „Datenrechners“. Dies belegt auch ihren ‚technischen‘ Zugang zur interpersonellen Kommunikation.

Die Intuition versteht sich als ganzheitlicher Ansatz und kann nicht in einzelne Vorgänge zergliedert werden. Ihr Zugang zu Daten ist ein ganz anderer, sie nimmt sich die wesentlichen aus den ihr zur Verfügung stehenden Informationen heraus und ‚vermischt‘ diese in eine Erkenntnis. Die AutorInnen legen im Gegensatz dazu großen Wert auf die Trennung der verschiedenen Ebenen der Kommunikation und erheben im selben Moment die Metakommunikation als Bedingung für eine erfolgreiche Kommunikation. (Vgl. ebd.: 56) Das heißt, in der rationalen Analyse der Kommunikation und ihrer Störungen liegt die Lösung.

Im Sinne einer schnellen, empathischen und kooperativen Lösung hätte die Intuition an diesem Punkt ihren ‚Platz‘. Doch die AutorInnen konzentrieren sich nur auf den rational logischen Erkenntnisweg und sehen die Schwierigkeit der Erkenntnisgewinnung mit dem Problem genügenden Bewusstseins seiner/ihrer selbst und der anderen verkettet. Eine Erkenntnis aus wenig Variablen zu gewinnen, wird als problematisch beschrieben. Wissen aus unbewusstem Erfahrungswissen zu rekrutieren wird von den AutorInnen nicht in Erwägung gezogen. (Vgl. ebd.: 50-71) Das dritte Axiom der ‚*Interpunktion von Ereignisfolgen*‘ weist in der Beschreibung Parallelen zum Phänomen der Intuition auf: 1. ‚*Reagieren auf eine vorangegangene Handlung*‘ erinnert an den für die Intuition notwendigen Impuls; 2. ‚*Interpunktion wird aufgrund der eigenen Wahrnehmung gesetzt.*‘ entspricht dem ‚*Intuition erlangt ihr*



*Wissen durch Wahrnehmung*. Solche Parallelen zeugen davon, dass in diesem Axiom Raum für die Intuition gegeben wäre. Für die AutorInnen liegt, dessen ungeachtet, das Problem von Menschen „hauptsächlich in der schon mehrfach erwähnten Unfähigkeit, über ihre individuellen Definitionen der Beziehung zu metakommunizieren.“ (Ebd.: 59)

Insofern ist das Reagieren vergleichbar mit einem ‚Ping-pong-Spiel‘, das Reagieren auf einen Reiz, und nicht als Antwort auf einen Impuls zu verstehen. Ein Impuls ruft eine ‚neue‘ Reaktion hervor, gibt Anstoß für Innovatives und provoziert nicht – wie ein Reiz – alteingesessene Muster. In ihrer Zusammenfassung weisen Watzlawick u.a. nochmals darauf hin, dass die Interpunktion „auf einer Weiterentwicklung des klassischen Aktion-Reaktion-Modells“ beruht. (Ebd.: 71)

Die eigene Wahrnehmung im Zusammenhang mit der Interpunktion meint nichts anderes als die Tatsache, dass jeder Mensch nur eine bestimmte Anzahl von Informationen bewusst aufnehmen kann und, dass auch die bewusste Aufnahme von Informationen gefiltert (durch Ängste, Erwartungen, ...) ist. Hier setzen die AutorInnen die Wahrnehmung von Interpunktion einer mathematischen Reihe gleich. Diese immer wiederkehrenden Vergleiche mit Datenrechnern und mathematischen Reihen zeugen von dem großen Anliegen, die Axiome im Bereich des Logos / der Ratio anzusiedeln. Weiter hinten, im Kapitel ‚*Gestörte Kommunikation*‘ weisen Watzlawick u.a. darauf hin, dass das, was der Mensch als Wirklichkeit empfindet, höchstwahrscheinlich das Resultat der eigenen Interpunktion sei. Der Mensch nimmt schätzungsweise an die 10.000 Sinneseindrücke pro Sekunde wahr. „Dies erfordert eine drastische Auswahl jener Wahrnehmungen, die den höheren Hirnzentren zugeleitet werden, da diese sonst mit unwesentlicher Information überschwemmt und von ihr blockiert würden.“ (Ebd.: 92) Diese Entscheidung zwischen wesentlicher und unwesentlicher Information erfolgt „außerbewußt“. (Ebd.: 92)

Das vierte Axiom ‚*Digitale und analoge Kommunikation*‘ wird am ausführlichsten beschrieben. Das erste Mal begegnet man auch dem Begriff der Intuition: „Kindern, Narren und Tieren wird ja seit alters eine besondere Intuition für die Aufrichtigkeit oder Falschheit menschlicher Haltungen zugeschrieben; denn es ist leicht, etwas mit Worten zu beteuern, aber schwer, eine Unaufrichtigkeit auch analogisch glaubhaft zu kommunizieren.“ (Ebd.: 64) Dieser Absatz zeigt deutlich, dass die AutorInnen von einem grundsätzlich anderen Intuitionsbegriff ausgehen als in der Fachliteratur zu Intuition üblich und als ich im Kapitel 3 erarbeitete. Erstens ist Intuition jedem zugänglich, zweitens ist sie mehr als ein ‚Gespür‘ für sein/ihr Gegenüber und mehr als

das richtige Deuten von Körpersprache. Des Weiteren wird hier auch eine Haltung gegenüber dem Phänomen der Intuition sichtbar: Sie ist all jenen Lebewesen vorbehalten, die (noch) wenig oder gar nicht über rationales Denken verfügen. Bei der Beschreibung des vierten Axioms wird der Intuition eine ganz bestimmte Funktion zugeschrieben. Für die AutorInnen enthält die analoge Kommunikation im Unterschied zur digitalen Kommunikation keine Hinweise zu Doppelbedeutungen von Mitteilungen. Unter Doppelbedeutungen zählen sie Beispiele wie Tränen, Lächeln usw. auf. Woher weiß der/die EmpfängerIn, ob es Tränen der Freude oder des Schmerzes sind, ob es ein Lächeln der Sympathie oder Verachtung ist? „Diese Unterscheidungen müssen vom Kommunikationsempfänger mehr oder weniger intuitiv beigesteuert werden, während sie in digitaler Kommunikation direkt enthalten sind.“ (Ebd.: 67)

Somit wird evident, dass sie Intuition als ‚Deutungsfunktion‘ interpretieren. Sie räumen gleichwohl ein, dass die digitale Kommunikation „kein ausreichendes Vokabular zur Definition von Beziehungen“ besitzt, jedoch ist in diesem Sinne rein die Körpersprache gefragt, diese ‚Beziehungsarbeit‘ zu leisten. Intuition hat, wie aus den Zitaten ersichtlich, höchstens die Funktion der ‚richtigen‘ Wahrnehmung, wenn die Fähigkeit zum logischen Denken fehlt oder die Übersetzung der analogen in die digitale Kommunikation nicht erfolgte. (Vgl. ebd.: 64-67)

Das letzte Axiom ‚*Symmetrische und komplementäre Interaktionen*‘ beschreibt die zwei möglichen Beziehungsformen von Menschen, „die entweder auf Gleichheit oder auf Unterschiedlichkeit beruhen.“ Watzlawick u.a. beschränken ihren Fokus bei diesem Axiom darauf, wie sich die PartnerInnen zu einander verhalten. Bei intuitivem Handeln dagegen liegt die Aufmerksamkeit nicht bei dem, wie sich die Menschen zu einander verhalten, sondern welche Lösungsmöglichkeiten es gibt, wenn das gegenseitige Verhalten zu Problemen führt.

Alles in allem lässt sich zusammenfassen, dass die AutorInnen keinen Wert darauf legen, woher Information kommen kann, wie sie sich bildet und welchen Einfluss das auf die Kooperation im zwischenmenschlichen Bereich haben könnte.

Auch der Ansatz, Informationen aus dem eigenen Erfahrungswissen zu gewinnen, besteht nicht. Daraus kann man schließen, dass Intuition für Watzlawick u.a. nicht von Bedeutung ist.

## Schulz von Thun: Die Anatomie einer Nachricht

Der Hamburger Psychologieprofessor Friedemann Schulz von Thun kombiniert und erweitert die Betrachtungsweise von Paul Watzlawick (1969) mit der von Karl Bühler (1934), der in seinem Organon-Modell drei Aspekte der Sprache, nämlich die Darstellung (Gegenstände und Sachverhalt), den Ausdruck (SenderIn) und den Appell (EmpfängerIn) unterscheidet. (Vgl. Schulz von Thun 2000: 30) Das von Schulz von Thun weiterentwickelte Modell ist in vielen Kommunikationstrainings Basis für Übungen, Reflexionen, Tests und Klärungen. Trotz seiner Einfachheit beinhaltet es verschiedene Zugänge zur interpersonellen Kommunikation und macht auf die Komplexität von Senden und Empfangen von Nachrichten aufmerksam.

Schulz von Thun stellt die *Nachricht* in den Mittelpunkt. Nachricht meint all das, was jemand sprachlich und/oder nichtsprachlich von sich gibt. Mit Hilfe eines Quadrates, in das die Nachricht gestellt wird, visualisiert und ordnet er die vier Seiten / Aspekte einer Nachricht. Er nennt das selbst „*Die Anatomie einer Nachricht*“.

Die vier Seiten ergeben sich aus: › *Sachinhalt*, › *Selbstoffenbarung*, › *Beziehung* und › *Appell*. Damit verdeutlicht er, dass in ein und derselben Nachricht verschiedene Botschaften enthalten sein können und praktisch auch immer sind. Das Nachrichtenquadrat eignet sich zur Analyse konkreter Mitteilungen, zum besseren Verständnis einer Nachricht, oder genauer formuliert, zum besseren Verständnis der verschiedenen Deutungsmöglichkeiten einer Nachricht. Mit diesem Modell kann man zugleich eine Vielzahl von Kommunikationsstörungen aufzeigen. Die Nachricht mit ihren vier Aspekten wird zusätzlich zwischen SenderIn und EmpfängerIn gesetzt.

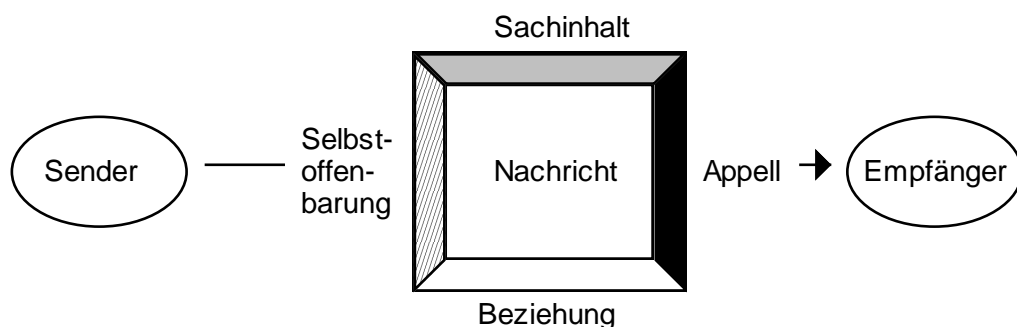


Abb.4: Die vier Seiten (Aspekte) einer Nachricht – ein psychologisches Modell zur zwischenmenschlichen Kommunikation. (Schulz von Thun 2000: 30)

### **Sachinhalt** (oder: worüber ich informiere)

Zunächst enthält die Nachricht eine sachliche Information, z. B.: *Heute ist Montag. Die Ampel ist rot. Die Arbeit ist nun fertig.* Sachinhalte können eher nur mit Worten ausgedrückt werden. Schulz von Thun fordert an dieser Stelle mehr Mut zur „gelegentlichen Metakommunikation mit starker Betonung der Selbstoffenbarungs- und Beziehungsseite der Nachricht.“ (Ebd.: 132) In anderen Worten: Er fordert den Mut, den Sachinhalt zu ändern, wenn es Störungen gibt, und auch um Störungen zu vermeiden.

### **Selbstoffenbarung** (oder: was ich von mir selbst kundgebe)

Jede Nachricht beinhaltet zusätzlich Informationen über die Person des Senders / der Senderin. Diese sind erkennbar z. B. durch die Art von Informationen, die jemand übermittelt, in welchem Tonfall er/sie dies tut oder wie er/sie seine/ihre Informationen mit Mimik und Gestik begleitet. Das kann dann sowohl absichtlose Information über sein/ihr Selbst, gewollte Selbstdarstellung als auch unfreiwillige Selbstenthüllung sein.

„Bin ich in Kontakt mit mir selber? – Dies ist die entscheidende Frage für die Selbstoffenbarungsseite der Nachricht. Wurzelt das Gesagte im eigenen Erleben, Fühlen und Denken? Kommt es sozusagen «von innen» , oder handelt es sich um ein abgehobenes, flüchtiges Plapperwerk, so «fundierte» und «objektiv» es erscheinen mag? (Ebd.: 109)

Der weitere Text zeigt, dass Schulz von Thun mit «von innen» Aufrichtigkeit und Authentizität meint und die Integration abgespaltener Persönlichkeitsanteile. Der/die SprecherIn sollten von sich in der Ich-Form sprechen, damit ist der Kontakt zu mir selber am besten gewährt. „Man-Sätze“ hingegen generieren eine allgemeine Gesetzmäßigkeit. Durch „Wir“ vermeidet der/die SenderIn ebenfalls, sich persönlich zu exponieren. „Es“ anonymisiert und verallgemeinert. Die „Du-Botschaften“ sieht Schulz von Thun als die „am weitesten verbreitete Technik, eine gefühlsmäßige Ich-Aussage zu vermeiden.“ (Ebd.: 112)

### **Beziehung** (oder: was ich von dir halte und wie wir zueinander stehen)

Aus einer Nachricht geht ferner hervor, wie der/die SenderIn den/die EmpfängerIn sieht und in welcher Beziehung er/sie zu ihm/ihr steht. Während also die Selbstoffenbarungsseite (vom/von der SenderIn aus betrachtet) Ich-Botschaften enthält, enthält die Beziehungsseite Du- und Wir-Botschaften. Es geht um Fragen wie: *Wie vertraut ist die Beziehung? Kann über persönliche Dinge oder nur über das Wetter gesprochen werden? Welche Themen sind in der Beziehung ansprechbar,*

welche sind tabu? Sind die GesprächspartnerInnen gleichberechtigt? Wie sieht es mit dem Recht zu fragen aus? Es sind zwei unterschiedliche Aspekte, die auf der Beziehungsebene transportiert werden: „So einer bist Du!“ (Du-Botschaften) und „So stehen wir zueinander!“ (Wir-Botschaften).

Appell (oder: wozu ich dich veranlassen möchte)

In der zwischenmenschlichen Kommunikation geht es immer um „Ausdruck“ und um „Wirkung“. „Kommunikation dient der Mitteilung dessen, was ist.“ (Ebd.: 210)

Kommunikation dient aber auch dem, was sein soll (und noch nicht ist). Als wirkungsorientierte/r SenderIn wollen wir mit fast all unseren Nachrichten auf den/die EmpfängerIn Einfluss nehmen, gleichgültig ob uns das bewusst ist oder nicht. Er/Sie soll veranlasst werden, etwas Bestimmtes zu tun, zu unterlassen, zu denken oder zu fühlen. Meist werden Appelle nicht offen geäußert, sondern mit der Sachinformation mitgeschickt. Mitunter werden dazu die anderen drei Aspekte bewusst in den Dienst der Appellwirkung gestellt.

Diese einzelnen Seiten (Botschaften) einer Nachricht sind nicht eindeutig. Zwischen der gesendeten und der empfangenen Botschaft können zudem noch große Unterschiede sein, welche dann als Kommunikationsstörungen auftreten. Schulz von Thun unterscheidet zwischen Nachricht und Botschaft. „Die «Nachricht» ist das ganze vielseitige Paket mit seinen sprachlichen und nicht-sprachlichen Anteilen. Eine Nachricht enthält viele Botschaften gleichzeitig.“ (Ebd. 2000: 33, H. i. O.) Eine Nachricht kann aus einer langen Rede bis zu einem Wort oder nur einem Blick alles sein. Botschaften können explizit oder implizit in der Nachricht enthalten sein. Ob explizit oder implizit hängt nicht von der jeweiligen Seite ab. Auf allen Seiten ist eine explizite oder implizite Botschaft möglich.

Seite	Explizit	implizit
Selbstoffenbarung	Ich bin aus Hamburg.	Erkennbar durch den sprachlichen Dialekt.
Beziehung	Ich mag dich nicht.	Tonfall und Formulierung sind abschätzig.
Appell	Erna, hol Bier!	Erna, das Bier ist aus.
Sachinformation	- “ -	- “ -

Implizite Botschaften werden naturgemäß oft über den nonverbalen Ausdruck vermittelt. Stimme, Betonung und Aussprache, Mimik und Gestik, Zeitpunkt und Situation etc. vermitteln zum einen selbständige Botschaften, sozusagen unabhängig

von der Sachinformation, zum anderen geben sie Informationen über die Nachricht. D. h. sie geben Hinweise, wie die sprachlichen Anteile einer Nachricht zu verstehen sind, wie der/die SenderIn es gemeint hat. Entweder ist eine Nachricht kongruent (sprachlicher und nicht-sprachlicher Ausdruck sind stimmig) oder sie ist nicht kongruent (sprachlicher und nicht-sprachlicher Ausdruck widersprechen sich). Somit ist zu den Nachrichten und den Botschaften noch ein weiterer Begriff dazugekommen. Der Begriff der Ebenen. An dieser Stelle ist Schulz von Thun sprachlich sehr genau. Eine Nachricht hat mehrere Botschaften und findet immer gleichzeitig auf zwei Ebenen statt:

„Auf der Mitteilungsebene und auf der Meta-Ebene. Die Botschaften beider Ebenen «qualifizieren» einander, d.h. geben wechselseitig Interpretationshilfen darüber, wie die Botschaft der anderen Ebene gemeint ist. Die Menschen sagen nicht nur etwas, sondern qualifizieren das Gesagte auch.“ (Ebd.: 36)

Er unterscheidet in vier Möglichkeiten der Qualifizierung:

- *Qualifikation durch den Kontext:* Wenn ich jemandem in einer missglückten Situation zu seinen/ihren Fähigkeiten gratuliere, wird durch den Kontext klar, dass ich es nicht als Kompliment meinte.
- *Qualifikation durch die Art der Formulierung:* Satzstellung, z.B.: *Michael und Andrea kaufen sich einen Hund. Sie haben keine Kinder.* Oder: *Michael und Andrea haben keine Kinder. Sie kaufen sich einen Hund.* Wortwahl, Übertreibungen
- *Qualifikation durch Körperbewegungen:* Mimik und Gestik
- *Qualifikation durch den Tonfall*



Abb.5: Der «vierohrige Empfänger» (Ebd.: 45)

Der/die kommunikationsfähige SenderIn sollte alle Seiten beherrschen, und der/die EmpfängerIn hat grundlegend die Möglichkeit zu entscheiden, auf welche Seite der Nachricht er/sie reagieren will. Je nachdem, welches Ohr gerade ‚eingeschaltet‘ ist, wird desgleichen das Gespräch dementsprechend verlaufen. Hier könnte der/die

EmpfängerIn bewusst und sensibilisiert sehr viel steuern. Auf welcher Seite ich vorrangig kommuniziere und auf welcher Seite ich vorrangig höre, hängt mit meiner ganzen<sup>27</sup> Person zusammen.

*Was könnte als Intuition gedeutet werden? Welchen Stellenwert hat Intuition in diesem Konzept?*

In der Beschreibung des Modells von Schulz von Thun findet sich auf den ersten Blick wenig Raum für das Phänomen der Intuition. Schon durch die Grundaussage, dass in einer Nachricht verschiedene Botschaften enthalten sind, wird klar, dass mit ‚*Nachricht*‘ keine intuitive Aussage gemeint ist. Eine Intuition ist einfach im Satzbau und ganz klar in der Aussage.

Jedoch ab dem Moment, ab dem man die anderen drei Aspekte mit einbezieht, erweitert sich der Bereich, in dem man Intuition als ‚Hilfestellung‘ aufnehmen könnte. Dieses Modell dient ausdrücklich dem Aufzeigen von Kommunikationsstörungen. Jetzt kann jede/r für sich entscheiden, dies auf analytischem Weg zu tun oder sich intuitiv führen zu lassen. Vorausgesetzt, dass die oben vermerkten Regeln zutreffen, kann Intuition eine hilfreiche Erkenntnis zu den Kommunikationsstörungen beisteuern.

Schulz von Thun baut seine ‚*Anatomie einer Nachricht*‘ unter anderem auf den Axiomen von Watzlawick u.a. auf. Er betont gleichfalls die Wichtigkeit der Metakommunikation, d. h. der bewussten Kommunikation über die Kommunikation, um Kommunikationsstörungen abzubauen. Gleichzeitig setzt er aber an dieser Stelle andere Akzente. Während Watzlawick u.a. die rationale Analyse betonen, hält Schulz von Thun fest, dass sein Modell der vier Seiten ein „ideales Rüstzeug für die Fähigkeit zur Metakommunikation“ bietet. „Dieses Rüstzeug ist aber nur dann hilfreich, wenn wir es als Wahrnehmungshilfe benutzen, um bewußter mitzukriegen, was sich in mir und zwischen uns abspielt; nicht hingegen, wenn wir eine neue Imponiersprache der Eingeweihten daraus entwickeln.“ (Ebd.: 91)

In diesem Zitat sind schon zwei Hinweise für einen möglichen Raum der Intuition gegeben. Den ersten Hinweis stellt für mich die ‚*Wahrnehmungshilfe*‘ dar. Die Intuition bezieht ihre Informationen aus dem Erfahrungswissen der jeweiligen Person, für das eine sensible Wahrnehmungsfähigkeit das Datenmaterial ‚liefert‘. Mit anderen Worten: Alles, was der Unterstützung der Wahrnehmung dient, dient auch konsequenterweise der Intuition. Der zweite Hinweis ist ein indirekter Hinweis: Die Ablehnung einer

---

<sup>27</sup> Sozialisation, Erfahrungen, Situation, Zweck, Wissen, WahrnehmungsfILTER, ...

*„Imponiersprache der Eingeweihten“*. Diese Ablehnung interpretiere ich auch als Warnung davor, ein ExpertInnen\_tum auf rational-analytischer Ebene zu installieren. In weiterer Folge sehe ich sie als Warnung vor dem Kontaktverlust zu sich selbst. Der Kontakt zu sich stellt eine Voraussetzung für Intuition dar, denn ohne Kontakt ist keine Betroffenheit möglich und Betroffenheit ist wiederum eine Voraussetzung für Intuition. Die Therapeutin Ruth Cohn hatte einen großen Einfluss auf Schulz von Thun, denn immer wieder zitiert er sie, mitunter gibt er auch an, sie direkt zu gewissen Punkten befragt zu haben. Die entscheidende Frage für die Selbstoffenbarungsseite lautet: „Bin ich in Kontakt mit mir selber?“ (Ebd.: 109). In dieser Frage und im folgenden Zitat wird der Einfluss von Ruth Cohn deutlich. „Selbstoffenbarung in diesem Sinne (des Sich-selbst-offenbar-Seins) bedeutet, sich selbst nichts vorzumachen und hellhörig zu werden für die eigene Innenwelt.“ (Ebd.: 116) Über diese Anlehnung an Ruth Cohn bekommt auch die Intuition ‚Anknüpfungspunkte‘, auch wenn Schulz von Thun weder auf das Phänomen der Intuition noch auf ähnliche Phänomene explizit eingeht. Seine Definition von Stimmigkeit basiert auf einer ganzheitlichen Betrachtungsweise und kann eindeutig als indirektes Zugeständnis an die Wichtigkeit der Intuition gesehen werden. Er geht davon aus, dass sich leidvolle Symptome bei einem Menschen einstellen, wenn der Mensch nicht in Einklang mit seiner Leitlinie lebt.

„Aus dieser Sicht heraus werden solche leidvollen Symptome sinnvoll: enthalten sie doch Botschaften aus der Sendezentrale unbewußter Weisheit und einen Appell zur Kurskorrektur. Von daher lohnt es sich, hellhörig zu sein für solche unbewußten Botschaften, die sich in Gefühlen, Körpersignalen und Träumen eher offenbaren als in vernünftigen Überlegungen.“ (Ebd.: 121)

Als eine Methode zu dieser Stimmigkeit mit dem eigenen Inneren zu kommen erwähnt er die Meditation. Diese Methode eignet sich auch, der Intuition einen Weg zu öffnen, denn durch Meditation entsteht innere Leere, die ich bei den förderlichen Rahmenbedingungen genannt habe. Weiter hinten in seinem Buch führt er zusätzlich an, dass Kommunikation „[...] nicht nur dem Ausdruck dessen, was ist, sondern auch der Hervorbringung dessen, was sein soll.“, dient. (Ebd.: 210)

Abschließend möchte ich noch eine Beobachtung festhalten: Schulz von Thun bezieht sich auf Ruth Cohn und auf Eric Berne. Beide verstehen Intuition (s. unten) als professionelles Handwerkszeug in der Arbeit mit Menschen. Schulz von Thun dürfte somit die Intuition als Fähigkeit gekannt haben, hat jedoch über den Begriff der Intuition einen ‚Filter‘ gelegt. Ansonsten kann ich nicht nachvollziehen, wie die Absenz des Begriffes in seinen Ausführungen zu erklären sei.



## French/Bell: Der Organisationseisberg

Der Ursprung des Eisbergmodells ist nicht genau nachvollziehbar. Das Eisbergmodell von Gerrig/Zimbardo (2008: 517) zeigt in Anlehnung an Freuds Strukturmodell der Psyche (bewusst, vorbewusst und unbewusst) die bewussten Anteile der Persönlichkeit (Handlungsmotive) in Relation zu den vor- und unbewussten Anteilen.

Es wird in Kommunikationstrainings gerne umgelegt auf zwischenmenschliche Interaktion: Bei einem Eisberg ist nur ein kleiner Teil über der Wasseroberfläche der größte Teil ist unter der Wasseroberfläche. Das ist jener Teil, der unser ‚Schiff zum Sinken‘ bringt und somit bedrohlich ist. In der zwischenmenschlichen Interaktion ist ebenfalls weniger offensichtlich zu beobachten, der Großteil bleibt unsichtbar und muss über andere Methoden, wie z.B. durch Nachfragen, sichtbar gemacht werden.

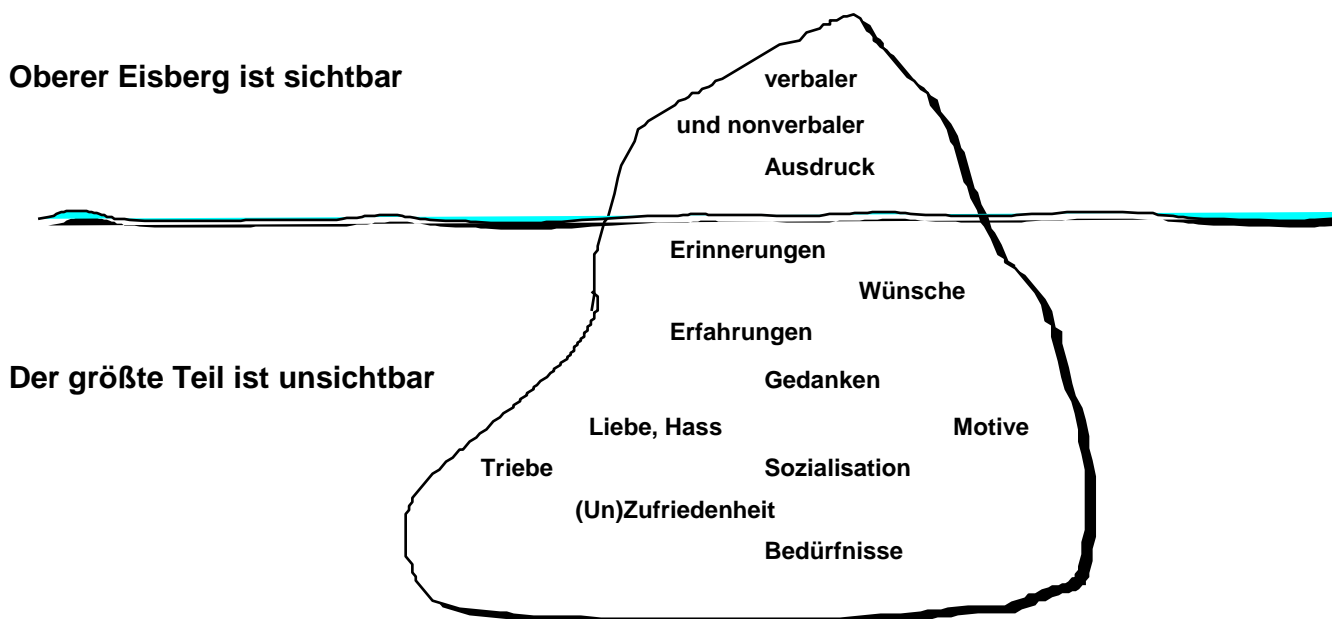


Abb.6: Eisbergmodell

Für die Analyse beziehe ich mich auf das Modell eines ‚Organisatorischen Eisberges‘ von French /Bell, da dieses Modell in der Beratung und Projektbegleitung verwendet wird, und den Klassiker in der Organisationsentwicklungsarbeit darstellt. Die AutorInnen gehen davon aus, dass eine Organisationsentwicklung (OE) für folgende zwei, voneinander abhängigen Probleme die beste Lösung bietet: Probleme auf organisatorischer Ebene und Probleme der Entfaltung persönlicher Werte der

Menschen in einer Organisation. Ihr Ansatz lautet: Das System als Ganzes wird verbessert.

„Organisationsentwicklung ist eine offene Strategie zur Vergrößerung der Übereinstimmung dieser beiden Bereiche, die gleichzeitig auch viel Energie freimacht, die zur Kreativität und Zusammenarbeit genutzt werden kann. Das Wesen des OE-Prozesses besteht darin, dass es den Mitgliedern hilft, die Kultur ihrer Organisation zu beschreiben, für einen idealen Zustand zu planen und zur Verwirklichung dieses Planes beizutragen.“ (French/Bell 1994: 8)

Auf der sichtbaren Ebene befindet sich ein Netz aus formellen, offenen Aspekten: Prinzipien, Regeln, Unternehmensform, Einrichtungen, Organisationsstruktur, Hierarchie der Macht, Fähigkeiten und Fertigkeiten, Richtlinien, Ziele, finanzielle Mittel, Personal, Anlagen, Technik, Fachwissen. Auf der unteren Ebene befinden sich die informellen, verdeckten Aspekte: Einstellungen, Vertrauen, Werte, Gruppennormen, Zusammengehörigkeit, Gefühle, Interaktionen, Motivation. (Vgl. ebd.: 1994: 33)

French/Bell bezeichnen diese Ebenen nicht mit Sach- und Beziehungsebene, wie es in vielen Skripten von Kommunikationstrainings vorkommt. An diesen Benennungen wird die Zusammenführung mehrerer Modelle zu einem deutlich. Ich halte mich strikt an die Originallektüre, damit ich im nächsten Schritt der Frage nach der Intuition, dem Miteinbeziehen des Phänomens der Intuition, nachgehen kann.

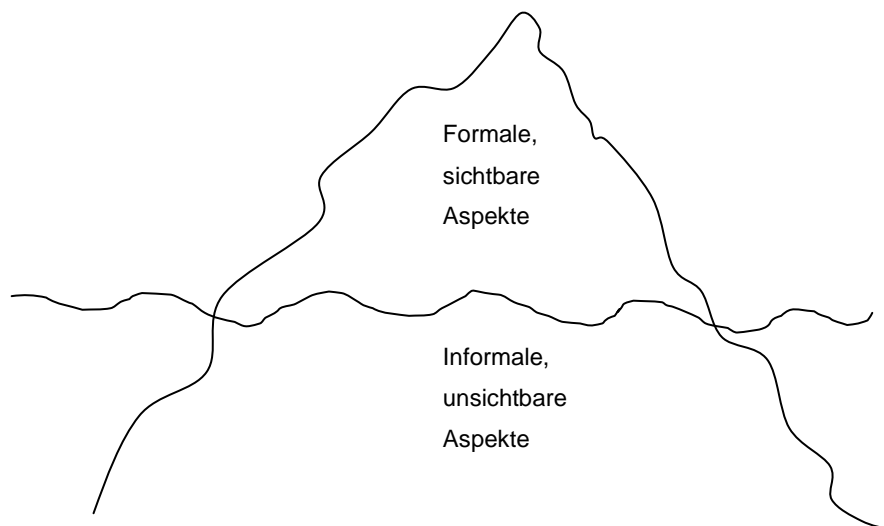


Abb.7: Organisatorischer Eisberg nach French/Bell (1994: 33)

Auffallend ist, dass in ihrem organisatorischen Eisbergmodell beide Bereiche gleich groß dargestellt sind.

Als Wesen der Organisationsentwicklung sehen sie das Nutzen technischer und menschlicher Ressourcen und als Ziel die Wiedergewinnung von Vitalität, Kreativität und Erfindungsgabe.

„Die Bemühungen der Organisationsentwicklung konzentrieren sich gleichzeitig auf das formale und das informale System; aber sobald ein OE-Programm über das formale System legitimiert worden ist, erfolgt die erste Interventionsstrategie gewöhnlich im Bereich des informalen Systems, insofern als Einstellungen und Gefühle der Mitglieder den Ausgangspunkt bilden.“ (Ebd. 1994: 32f)

Sie legen großen Wert darauf, dass die gesamte Arbeitsgruppe (ob beständig oder temporär) in den OE-Prozess integriert ist und somit die Lernerfahrung nicht isoliert stattfindet. Des Weiteren empfehlen sie eine/n neutrale/n Dritte/n als BeraterIn, welche/r der Organisation bei der Lösung der Probleme hilft, selbst aber keine Lösungen liefert. Er/Sie unterstützt die gesamte Organisation vor allem in der Beschaffung von aussagekräftigen Daten. An diesem Punkt treffen French/Bell eine klare Abgrenzung zur wissenschaftlichen Beratung durch externe oder interne Fachleute. Diese analysieren die Situation und unterbreiten dann der Leitung Vorschläge (vgl. ebd.: 35). OE-BeraterInnen unterbreiten hingegen keine selbsterarbeiteten Vorschläge, sondern unterstützen die Organisation im eigenen Finden der Lösung. „Aber solche Interventionen finden unter Mitwirkung der Klientengruppe statt und setzen ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens voraus.“ (Ebd.: 35)

Die ‚*Aktionsforschung*‘ ist die Basis der Interventionen. Diese besteht aus: „1. einer ersten Diagnose; 2. dem Sammeln von Daten durch das Klientensystem; 3. dem Datenfeedback an das Klientensystem; 4. der Untersuchung der Daten durch das Klientensystem; 5. der Handlungsplanung; 6. der Durchführung der Massnahmen.“ (Ebd.: 34) Weiter hinten definiert das AutorInnenduo die Aktionsforschung als den „[...]Prozess der systematischen Sammlung empirischer Daten über ein System in bezug auf dessen Ziele und Bedürfnisse [...]“ (Ebd.: 110)

Die Interventionen der Organisationsentwicklung legen ihren Schwerpunkt auf die Gruppen- und Organisationsprozesse anstatt auf den Inhalt. Sie verstehen die ‚*Kultur einer Arbeitsgruppe*‘ als gemeinsames Ergebnis und betonen die ‚*Steuerbarkeit der Kultur*‘. Neben dem Aktionsmodell und dem/der SozialwissenschaftlerIn als Beraterin verstehen sie den sozialen Wandel als fortlaufenden Prozess. (Vgl. ebd.: 36)

Ein Aspekt hat sich in diesem Zusammenhang als spannend erwiesen: French und Bell definieren Lernen als ganzheitliche Erfahrung. „[...] sie [Menschen, d. Verf.] lernen etwas zu tun, indem sie es tun.“ (Ebd.: 81) Lernen schließt die Gefühle und Gedanken mit ein. Aus dieser Erfahrung können Menschen induktiv Schlüsse ziehen, wenn sie

die Erfahrung reflektieren. Sie gehen davon aus, dass Erfahrung eine erfolgreiche Lernmethode ist. Lernen an sich findet aber durch den kognitiven Prozess der Reflexion, Herstellung der Kausalität und Analyse der Erfahrung statt. Die AutorInnen sehen Erfahrungen an sich nicht als Wissen, den Status des Wissens erlangen sie nur durch bewusste Reflexion. (Ebd.: 81)

*Was könnte als Intuition gedeutet werden? Welchen Stellenwert hat Intuition in diesem Konzept?*

Die AutorInnen verwenden den Begriff der Intuition nicht. Jedoch kommen des Öfteren Kollokationen wie ‚*unbewusst*‘ und ‚*Erfahrungswissen*‘ vor, an manchen Textstellen kommt das Synonym ‚*Gefühl*‘ vor, wobei es nicht im Begriffsfeld<sup>28</sup> des Intuitionsbegriffes verwendet wird, sondern im alltagssprachlichen Sinn: ‚Wie geht es einem? Wie fühlt man sich?‘.

Zieht man zur Analyse die im Vorfeld festgehaltenen Merkmale und Regeln der Intuition hinzu, findet man einige Passagen im Buch, die diesen entsprechen. Der organisatorische Eisberg von French/Bell bietet auf jeder Ebene Raum für die Intuition. Als wichtigen Punkt der OE sehen die AutorInnen die Unterstreichung der menschlichen und sozialen Beziehungen (vgl. Ebd.: 36).

Schon aus dem ersten angeführten Zitat geht hervor, dass Kreativität und Zusammenarbeit erstrebenswerte Ziele sind. Aus den Rahmenbedingungen für die Förderung der Intuition ist ersichtlich, dass eine positive Grundhaltung durch entspannte Zusammenarbeit entsteht und sehr förderlich für die kreativ-innovative Intuition ist. Als weitere Ziele definieren sie die Wiedergewinnung von Vitalität und Erfindungsgabe. In der Erfassung des Phänomens wird dieser Aspekt mehrmals hervorgehoben: Für wissenschaftlich neue Erkenntnisse, in der Musik und für die Teamarbeit in Unternehmen.

Für die Interventionen, die gesetzt werden können, bildet die Aktionsforschung die Basis. Diese Aktionsforschung ist als Prozess zu verstehen und basiert auf dem Sammeln vieler Daten. Hier kann man Parallelen zur Intuition sehen: Ein Prozess ist kein starres Gefüge, sondern ein lebendiges Agieren und Reagieren, diese Lebendigkeit in Form von Impuls und von Resonanz auf den Impuls ist für die Intuition unerlässlich. Auch das Zurückgreifen auf Erfahrungswissen im Sinne von

---

<sup>28</sup> Siehe dazu S. 35

Handlungswissen ist ein Merkmal der Intuition. French/Bell betonen, dass in erster Linie Daten über die menschlichen und sozialen Vorgänge in der Organisation verwendet werden (vgl. ebd.: 79). „Der Klient und nicht der Berater bestimmt, welche Veränderungen und Verbesserungen gemacht werden sollen [...].“ (Ebd.: 75) Durch die Hervorhebung der zwischenmenschlichen Begebenheiten und der Entscheidungskraft der KlientInnen wird denselben die Möglichkeit gegeben, ihre intuitiven Erkenntnisse einzubringen. Der theoretische Zugang durch die AutorInnen gibt diesem Moment das Potenzial, die Intuition als förderliche Unterstützung für Entscheidungen und Problemlösungen zu nutzen. Sie beziehen nicht direkt Stellung, welcher Art die erhobenen Daten sein müssen oder aus welcher Quelle diese stammen sollen. Sie lassen den einzelnen Menschen, die in den OE-Prozess involviert sind, den Freiraum, dies zu entscheiden. „Zum Beispiel kann er [der OE-Berater, d. Verf.] gefragt werden, auf welche Weise eine Gruppe zusammenarbeitet, oder er kann auch Situationen herbeiführen, die bestimmte Phänomene deutlich werden lassen.“ (Ebd.: 35)

Erst in zweiter Linie erheben French/Bell Daten über technische, finanzielle und andere Sachverhalte (vgl. ebd.: 79). Die aus den Daten gewonnenen Resultate und Erkenntnisse werden an die Führungskräfte zurückgespielt. Dies dient nicht der Bewertung in ‚gut‘ und ‚böse‘, sondern dem Verständnis der Konsequenzen des jeweiligen Führungsstils. Ähnlich verhält es sich mit der Intuition, die mit ihrem Blick von innen nach außen, nicht in gut und schlecht unterteilt, aber trotzdem aufzeigt, was gut tut.

Zum Abschluss sei noch eine weitere Analogie zitiert: „OE-Massnahmen sollten so angelegt sein, dass die entscheidenden Leute daran beteiligt sind. Entscheidend sind hier die Personen, die von dem Problem oder der Möglichkeit betroffen werden.“ (ebd.: 127)

Fazit: Die AutorInnen lassen mit ihrem Modell des Organisationseisbergs viel Raum für die Intuition. In ihren Ausführungen zur Anwendung und Umsetzung des Modells sind einige Ähnlichkeiten und Überschneidungspunkte zum Phänomen der Intuition auffallend. In der Anwendung dieses Modells hängt es von den einzelnen Personen ab, in wie weit sie diesen Raum für die Intuition erkennen, fördern und nutzen.

## Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy: Der Dialog

Martin Buber und David Bohm haben die Grundlagen für den Dialog gelegt. Für die Umsetzung in Trainings eignet sich die strukturierte Weiterentwicklung von dem AutorInnentrio Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy wesentlich besser. Aus diesem Grund ziehe ich das erweiterte Modell von Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy zur Analyse heran, bewahre mir aber den Blick auf die ursprünglichen Intentionen von Bohm, um dem Modell in der Analyse gerecht zu werden.

Der Dialog als Modell zur interpersonellen Kommunikation ist von einem zufällig stattfindenden Dialog im Alltag abzugrenzen. Die Grundstruktur des „bewusst gestalteten Dialogs“ stellt sich stets in Form einer mehr oder weniger stark strukturierten Gruppe dar. Dabei steht weniger die Gruppendynamik, sondern mehr die Veränderung der persönlichen Haltung des/der einzelnen Teilnehmers/in und eine daraus resultierende neue, „fließende“ Gesprächskultur im Fokus. Grundsätzlich wird beim „bewusst gestalteten Dialog“ zwischen einem „generativen“ und einem „zielgerichteten“ Dialog unterschieden. (Vgl. Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy 1999: 43)

Der generative Dialog hat kein vorgegebenes Thema und somit keine darauf bezogene Zielsetzung. Der zielgerichtete Dialog hingegen hat ein klar umrissenes Thema und eine damit verbundene Zielsetzung. Es ist beiden Formen gemeinsam, dass sie eine Reflexion über das eigene Denken und über den Umgang miteinander bewirken sollen. Der zielgerichtete – oder auch „strategische“ – Dialog engt diese Reflexionsmöglichkeit durch seinen vorgegebenen Rahmen etwas ein und ist für manche AutorInnen auch eine Art „Sonderform“. (ebd. 43)

So ist für David Bohm (2008) der zielgerichtete Dialog ein „begrenzter Dialog“, der nicht ganz seiner Vorstellung von einem Dialog entspricht:

„Wenn man ein bestimmtes Ziel hat und vorankommen will, ist man zweifellos gezwungen, irgendwo eine gewisse Autorität zu akzeptieren. Aber in einem Dialog – soweit wir keine feste Zielsetzung und keine Tagesordnung haben und nichts *tun* müssen – brauchen wir das im Grunde nicht. Vielmehr brauchen wir einen Raum, wo es keine Autorität gibt, keine Hierarchie, keine bestimmten Aufgaben und Ziele – eine Art leerer Raum, wo wir zulassen können, dass über alles geredet wird.“ (Ebd.: 92)

Als generelles Ziel des Dialogs wird die Transformation der in der Gruppe erlernten neuen Kommunikationshaltung in den Alltag angegeben. So halten Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy (1999: 44) fest, dass viele TeilnehmerInnen ihrer Dialoggruppen von einer verbesserten Kommunikation im Alltag berichteten. Bohm

geht in diesem Zusammenhang noch weiter und betont die politische – und sogar kosmische – Dimension des Dialog-Trainings:

„Und vielleicht könnte im Dialog, in dem wir diese extrem hohe Energie der Kohärenz haben, etwas mehr aus uns werden als nur eine Gruppe, die gesellschaftliche Probleme lösen könnte. Der Dialog könnte eine neue gesellschaftliche Veränderung des Individuums und der Beziehung des Menschen zum Kosmischen bewirken.“  
(Bohm 2008: 100)

Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy (1999: 44ff) beschreiben drei Rahmenbedingungen für einen Dialog: a) Einen Container schaffen, b) eine/n Dialog-BegleiterIn („Facilitator“) und c) die Klarheit des Zwecks. Unter „Container“ verstehen die AutorInnen eine Art „Vertrauensraum“.

Das Bild des Containers stammt aus einem Praxisbeispiel, das in einer Stahlfabrik durchgeführt wurde und das beschrieb, wie sehr sich die Gesprächskultur im Unternehmen durch den Dialog verbesserte. Als gut verständliches Gleichnis für die Stahlarbeiter wurde mit der Entwicklung eines Vertrauensverhältnisses zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen ein „Container“ (Vertrauensraum) geschaffen. In einem Container wird flüssiger Stahl für die weitere Verarbeitung sicher aufbewahrt, ebenso wie in einem Streit-Gespräch die „heißen Eisen“ durch ein Vertrauensverhältnis ohne Verletzungsgefahr besprochen werden können. Ein/e Dialog-BegleiterIn soll den Container vorbereiten und den Vertrauensraum aufrechterhalten. Im Gegensatz zu Bohm sind Hartkemeyer/Dhority der Meinung, dass ein/e Dialog-BegleiterIn nicht nur zu Beginn des Prozesses dabei sein, sondern durch den ganzen Dialog führen sollte. Unter Klarheit des Zwecks wird die Übereinkunft der TeilnehmerInnen verstanden, dass sie zusammenkommen, um die „Kernfähigkeiten des Dialogs zu üben“.

Für den Dialog machen Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy (1999: 78-95) zehn Kernfähigkeiten fest:

1. Die Haltung eines Lerners/einer Lernerin verkörpern: Damit ist gemeint, nicht als „Wissende/r“ aufzutreten, sondern sich einzugestehen, dass man nichts wirklich weiß.
2. Radikaler Respekt: Andere Personen sind in ihrem Wesen als „legitim“ anzusehen. Es geht um eine bewusste Empathie, über die man sich vorstellen kann, genauso zu denken und zu handeln wie der/die GesprächspartnerIn.
3. Offenheit: Diese Kernfähigkeit ist eine wichtige Grundvoraussetzung, ohne die ein Dialog gar nicht funktionieren kann. Erreicht wird Offenheit durch ein Klima des Vertrauens.

4. „Sprich von Herzen“ Das soll heißen, dass die TeilnehmerInnen von dem reden, was ihnen wichtig ist, sich kurz fassen, sich nicht hinter einem Wortschwall verstecken.
5. Zuhören: Die TeilnehmerInnen lernen, bewusst auf das einzugehen, was ihnen mitgeteilt wird. Mit dem Fokus auf diese Kernkompetenz trainieren die DialogführerInnen eine Fähigkeit, die sie gut in den Alltag übersetzen können. Man kann von seinen/ihren GesprächspartnerInnen nicht erwarten, dass sie außerhalb einer Dialoggruppe im Alltagsgespräch sämtliche Kernkompetenzen haben bzw. einsetzen, aber es ist sehr gut möglich, „aktives Zuhören“ einzusetzen.
6. Verlangsamung: Die Reflexion wird erst durch eine bewusste Herausnahme von Tempo ermöglicht. Nur so kann das eigene Denken beobachtet und Impulse bewusst wahrgenommen werden, die aus einem „alten Wissensvorrat“ stammen.
7. Annahmen und Bewertungen „suspendieren“: Der unter Punkt 6 angesprochene „alte Wissensvorrat“ stellt sich als Hindernis heraus, wenn es um das Eingehen auf den/die GesprächspartnerIn und um die Loslösung von unerwünschten Verhaltensmustern geht, weil man als ZuhörerIn zur Interpretation des Gehörten „vollautomatisch und äußerst schnell“ das gewusste Wissen abspult. Natürlich erfüllt dieser Automatismus eine sinnvolle Funktion, indem er uns Orientierung und Reduktion von Unsicherheit ermöglicht.

Bohm (2005) führt in diesem Zusammenhang den Begriff des „In der Schweben Haltens“ (Suspendieren) ein, mit dem Affekte und Gedanken über die anderen quasi weder ausformuliert noch affektiv wahrgenommen werden sollten. Ihr Platz ist ein innerlicher Schwebestand, in dem wir uns den Gedanken vor Augen führen, aber nicht auf ihn eingehen (vgl. ebd.: 55f).

Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorothy (1999) verweisen hier auf die „Leiter der Schlussfolgerungen“, die bei der bewussten Reflexion über die Kettenreaktion von Wahrnehmung bis hin zum Handeln behilflich sein sollte (vgl. ebd.: S. 86-90).

Demnach gelangen wir von der Wahrnehmung von Fakten über eine Interpretation des Beobachteten zu einer Hinzufügung von Bedeutung. Dies führt zu Schlussfolgerungen, die uns in letzter Konsequenz zum Handeln bringen. Die AutorInnen betonen, dass ein bewusster Umgang mit dieser Kettenreaktion die Suspendierung von Annahmen und Bewertungen bewirkt.

8. Produktives Plädieren: Es geht bei einer Aussage nicht um richtig oder falsch, sondern um das „Zur-Verfügung-Stellen“ eines Arguments. Dabei sollten



Annahmen und Vorurteile offen gelegt, Zweifel mitgeteilt und konkrete Beobachtungen angeführt werden.

9. Eine erkundende Haltung üben: Die TeilnehmerInnen sollen lernen, sich Fragen stellen zu wagen. Dabei soll die Angst abgebaut werden, dass man Gefahr läuft, „dumme Fragen“ zu stellen.
10. Den/die BeobachterIn beobachten: Es geht im Dialog darum, Überzeugungen und Haltungen auf den Grund zu gehen, die unterschwellig unsere Interaktionen und Handlungen bestimmen. Jeder Mensch hat Annahmen in sich. Es soll offen gelegt werden, welche geheimen Schlüssel für Erfolge und Störungen es in der Kommunikation gibt.

„Indem ich wahrnehme, wie ich alte, ausgetretene Wege vorgefertigter Gedanken gehe, um einen Sinn in das Gehörte zu bringen, verändert sich mein Prozess des Antwortens auf natürliche Weise, ohne die Notwendigkeit, mich herabzusetzen oder den Entschluss zu fassen, kritische Einstellungen zu verändern.“ (Ebd.: 94)

Der Dialogprozess durchläuft nach Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy (1999: 96-102) vier Phasen: Die Phase der Instabilität des Containers, die Phase der Instabilität im Container, die Phase der Erkundung im Container und die Phase der Kreativität im Container.

- a) *Phase der Instabilität des Containers*: Hier kommt die Gruppe ins Laufen, die Gruppenmitglieder stecken die Felder ab, es werden mögliche Kooperationen ausprobiert und Antipathien entdeckt. Um weiter zu kommen, ist es an dieser Stelle wichtig, zuhören zu können ohne gleich zu werten.
- b) *Phase der Instabilität im Container*: An diesem Punkt beginnt die Suche nach etwas Neuem, es geht um richtig und falsch. Aber gerade jetzt muss die Suspendierung greifen, damit der Dialog glücken kann. Ansonsten droht die Gefahr, dass der Prozess zu einer Diskussion wird, wo es darum geht, möglichst seine eigene Meinung durchzusetzen.
- c) *Phase der Erkundung im Container*: Wenn die Gruppe bis hierher durchgedrungen ist, entsteht die Chance auf einen „Ideenfluss“. Eventuell vorhandene Statusschranken können überwunden werden.
- d) *Phase der Kreativität im Container*: Es ergeben sich völlig neue Gedanken und Lösungen und auch das Miteinander ist sehr produktiv. „Die Bedeutung und die Inhalte von Begriffen beginnen sich zu ändern, und eine neue Qualität des Gruppendenkens und der kollektiven Intelligenz ist erreicht.“ (Ebd.: 101)

Des Weiteren führten die AutorInnen mit verschiedenen Personen Gespräche über deren Erfahrungen dem bewusst geführten Dialog. Sie stellen mehrere Projekte vor: an Schulen, in Organisationen, in der Politik, der ökologische Dialog und der Dialog im sozialen Alltag. Dadurch zeigen sie die Universalität dieses Modells auf. (Vgl. ebd.: 137-253)

*Was könnte als Intuition gedeutet werden? Welchen Stellenwert hat Intuition in diesem Konzept?*

Martin Bubers Gedanken zum Dialog werden nicht in die Analyse miteinbezogen, da seine Intention von einer sehr allgemein zwischenmenschlichen Dimension ist, die nicht darauf fokussiert ist, ein Modell des Dialoges zu entwickeln. David Bohm hat den Dialog bewusst als Methode in Gruppenprozessen eingeführt und beobachtet und Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorithy haben diesen Dialog weiter strukturiert. Beide Bücher lesen sich abschnittsweise wie eine Anleitung zur Schaffung eines Zuganges zur Intuition.

David Bohms (2008: 102) Motivation, sich mit der zwischenmenschlichen Kommunikation näher zu beschäftigen war sein Beobachten der sozialen und persönlichen Fragmentierung. Diese Fragmentierung sah er als ein willkürliches Auseinanderreißen, wodurch unser Denken in die Irre führt und Zerstörung<sup>29</sup> bewirkt.

„Das rührt von einer bestimmten Denkweise her, der *Fragmentierung*, die die Dinge in kleine Teilstücke aufspaltet, als würden sie getrennt voneinander existieren. Es wird nicht lediglich unterteilt und isoliert, sondern es wird etwas auseinandergerissen, was nicht wirklich voneinander getrennt ist.“ (ebd.: 102, H. i. O.)

Diese Kritik am rational analytischen Denken zeugt von seinem holistischen Weltbild. Bohm spricht nicht von Intuition, sondern vom kollektiven Denken. „Eine grundlegende Annahme, die wir in Frage stellen müssen, ist die, daß unser Denken unser eigenes individuelles Denken ist.“ (ebd.: 106) Als Quantenphysiker beschreibt er Wissen als etwas Eigenständiges, das unabhängig von uns existiert, „sich autonom bewegt und von einem Menschen auf den nächsten übergeht.“ (ebd.: 107) Er schreibt weiter, dass dieses Wissen nur dazu da ist, damit der Mensch daraus schöpfen kann. Bohm konzentriert sich auf das wohl prägnanteste Merkmal der Intuition, dem *Wissen*. Sein Interesse gilt nicht der Erscheinungsform dieses Wissen, sondern dessen Verlust. Die

---

<sup>29</sup> Bohm meint hiermit Kriege, Hunger, Folter ... (vgl. ebd.: 101)

Entwicklung des Dialoges und der damit einhergehenden Verlangsamung soll dem entgegenwirken und dient dem Zugang zu diesem Wissen. Ohne noch weiter auf Bohm einzugehen, sei hier noch festgehalten, dass Bohm (2008: 107f) Denken und Wissen gleichsetzt, es ist für ihn ein Prozess.

Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorothy sehen als erste Rahmenbedingung des Dialoges die Schaffung eines sicheren Vertrauensraumes, eines *Containers*, was gleichbedeutend ist mit „zusammen halten“. Auch für die Intuition stellt die positive Grundstimmung durch Vertrauen eine Rahmenbedingung dar. Bezüglich der Absichtslosigkeit oder der inneren Leere stellt der Dialog der Intuition eine Hürde:

„Die Gruppe muß sich im klaren darüber sein, daß es der Zweck ihres Zusammenseins ist, einen Dialog miteinander zu führen, d. h. die Kernfähigkeiten des Dialogs zu üben, beziehungsweise zu lernen – und eben keine Diskussion zu haben, kein spezifisches Problem zu lösen und keine Entscheidungen zu treffen und noch nicht einmal einen Konsens zu erreichen.“ (Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorothy 1999: 46)

Von der Metaebene aus betrachtet ist hier die Absichtslosigkeit die Absicht und damit nicht mehr in reiner Form absichtslos. In der praktischen Ausführung wird aber dieser Mindestanteil an Zweck nicht vermeidbar sein, wenn es darum geht, in der Gruppe einen Dialog zu führen. Eine weitere Gefahr sehe ich in der Gruppe liegen: Das Fehlen der Betroffenheit für bestimmte Themen bei manchen TeilnehmerInnen. Diese Thematik müsste man von Fall zu Fall abwägen.

Um den Dialog erlernbar zu machen hat das AutorInnen trio zehn Kernfähigkeiten herausgearbeitet. Auch in diesen zehn Kernfähigkeiten entsprechen einige Punkte dem Phänomen der Intuition. Kurz zusammengefasst lassen sich diese Analogien folgend benennen:

- *Offenheit* als solches und für die Haltung eines Lerner/einer Lernerin.
- *Empathie* als Element des Respekts.
- Der *ganzheitliche Zugang*, in dem man mit dem „Herzen“ spricht.
- *Betroffenheit*: Von dem sprechen, was einem wirklich wichtig ist.
- Zuhören, um *Vertrauen* aufzubauen.
- Die *Verlangsamung* der beteiligten Personen, um zu erkennen, wann wir etwas „aus dem alten »Wissens«vorrat“ *blitzschnell* abrufen.
- *Bewusster Akt*, Annahmen im Sinne von *Vorurteilen* erkennen zu versuchen und *die Wirkung ihrer Kraft zu verhindern* durch Suspendieren und Plädieren.

→ *Fragen stellen* und somit eine erkundende Haltung einnehmen.

→ *Die ganzheitliche Wahrnehmung*, in dem die inneren BeobachterInnen die eigenen Gefühle und Reaktionen beobachten und erkennen. (ebd.: 78-95)

Um die Dialogfähigkeit zu üben, verwendet das AutorInnen trio gerne einen Redestein, der das übliche, schnelle Hin und Her von Argumenten unterbricht (vgl. ebd.: 106). Somit schaffen Sie Raum für die *innere Ruhe*, die eine fördernde Rahmenbedingung für Intuition darstellt.

Sie weisen in weiterer Folge noch auf die Grundlagen des Dialogs: Beim Dialog sollte man auch ‚seine/ihre Art zu hören‘, auf die ‚innere Haltung‘ und auf die Motive und Art des eigenen Sprechens achten (vgl. ebd.: 113). Bei diesen Grundlagen geht es den AutorInnen sichtlich darum, sich von Voreingenommenheit und Erwartungen zu befreien. Diese Abgrenzung unterscheidet die Intuition vom Irrtum.

Intuition hat jeder Mensch für sich. Somit ist sie ebenso universell wie der Dialog, der in allen Bereichen, in denen Menschen aufeinander treffen, anwendbar ist. Das AutorInnen team zeigt durch ihre Einblicke in verschiedene Bereiche und die damit verbundenen Bedingungen, die Vielfalt des Dialoges und indirekt auch die Vielfalt der Intuition.

Obwohl Hartkemeyer/Hartkemeyer/Dorothy nicht wie Schulz von Thun auf AutorInnen zurückgreifen, die den Begriff Intuition explizit verwenden, ist es trotzdem auffällig, dass auch bei ihnen weder der Begriff noch ein Synonym vorkommen.

## Ruth Cohn: Das Strukturmodell der themenzentrierten Interaktion (TZI)

Mit Themenzentrierter Interaktion (TZI) wird ein Gruppenkonzept bezeichnet, das auf aktives, schöpferisches und entdeckendes Lernen und Arbeiten ausgerichtet ist. TZI ist aus den Erfahrungen und Erkenntnissen psychoanalytischer und gruppentherapeutischer Arbeit entstanden. Sie wurde von Ruth C. Cohn initiiert. Die Methode der TZI hat eine definitive Struktur, die den TeilnehmerInnen ein Gefühl von großer Freiheit vermittelt. (Vgl. Cohn 1975: 111ff)

Jede Gruppeninteraktion enthält drei Faktoren: 1. Die Person (ICH), 2. die Gruppeninteraktion (WIR), 3. das Thema oder die Aufgabe (ES). (Vgl. ebd.: 113)

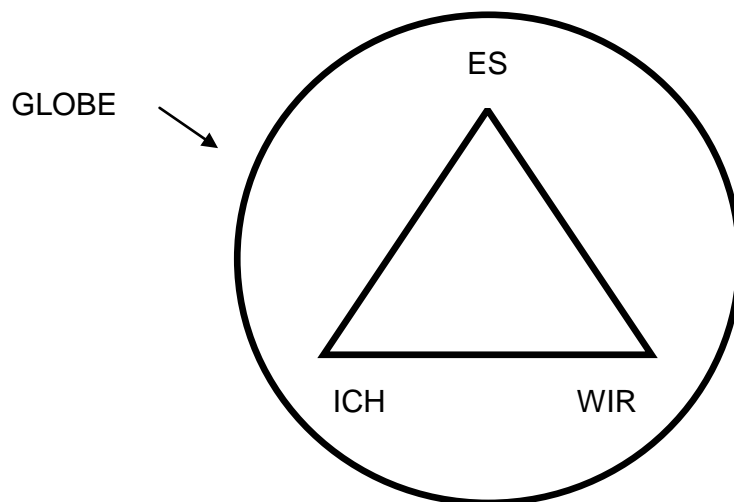


Abb.8: Das Strukturmodell der TZI (nach Giesecke o. J., o. S.)

Die thematische, interaktionelle Gruppe trachtet danach, die Dreiheit von Ich-Wir-Es in dynamischer Balance zu halten. Es, Ich und Wir sind gleich bedeutend und wichtig, zugleich auch der Globe. (Vgl. Matzdorf 1993: 369)

„Dieses Dreieck ist eingebettet in eine transparente Kugel (GLOBE), die die Umgebung darstellt, in welcher sich die interaktionelle Gruppe trifft. Diese Umgebung besteht aus Zeit, Ort, und deren historischen, sozialen und teleologischen Gegebenheiten.“ (Cohn 1975: 113f)

**Das ES – die Sachebene:** In einer Teamarbeit geht es immer darum, eine Aufgabe zu lösen, ein Thema zu bearbeiten oder eine Fragestellung zu erörtern. Diese inhaltlichen Aufgaben spielen sich auf der Sachebene ab. Der Grund für das Zusammentreffen der Gruppenmitglieder ist das Thema. Für die meisten ist die Sachebene die wichtigste, denn dafür gibt es schließlich überhaupt erst das Team.

Das Thema muss den Interessen der Mitglieder oder der Notwendigkeit der Zusammenkunft entsprechen. Jede Beziehung braucht ein gemeinsames Thema, unabhängig von dem, wie intim diese Beziehung ist. Dieses Thema finde ich mit der Frage: „Was ist mir *jetzt* und *in dieser Situation* mit dir wichtig?“ (Schulz von Thun 2000: 138f, H. i. O.)

Zur Sachebene gehören: alle inhaltlichen Fragen bezüglich der Arbeitsaufgabe, alle Informationen über das zu lösende Problem, inhaltliche Verständnisprobleme, unterschiedliche Auffassungen zur Durchführung und inhaltliche Ideen und Vorschläge u.ä. Das ES hat noch eine weitere Funktion in einer Gruppe. Es vermittelt zwischen den einzelnen Personen und zwischen Personen und Umwelt. Als dieser ‚Vermittler‘ findet das Thema einen sprachlichen oder nichtsprachlichen Ausdruck (Rollenspiel, Bilder etc.) und wird für die Gruppe zum gemeinsamen Ereignis. Dieses Ereignis wird von vielen Faktoren beeinflusst, aber den wesentlichsten Faktor stellt die Kompetenz des/r LeiterIn dar.

„Für die praktische Arbeit ist aber noch etwas anderes wichtig: Das ES als ein *Ereignis* in der Gruppe ist in Verbindung mit den subjektiven, intersubjektiven und situativen Anteilen der Gruppe ein höchst komplexes Phänomen. Es enthält neben Gesagtem Nichtgesagtes, neben sprachlichen nicht-sprachliche Komponenten, neben Bewußtem Unbewußtes.“ (Matzdorf 1993: 377, H. i. O.)

Unter Kompetenz des/r LeiterIn sind zwei Dimensionen zu verstehen: Die Bewusstheit, sprich die Reflexion und die Handlungsfähigkeit, sprich die Aktion des/r LeiterIn. Die inhaltliche Seite ist immer mehrschichtig, genauso die intentionale Seite der Sachebene.

„Selbst quantifizierend bestimmbare Lernergebnisse haben offene Komponenten, weil unser Organismus über Möglichkeiten der Wirklichkeitserfassung und –anpassung verfügt, die über die Fähigkeiten bewußter Wahrnehmung, begrifflicher Erkenntnis und technischer Aneignung von Fertigkeiten weit hinausgehen.“ (Ebd.: 379)

Neben der Technik und der Methode sind die Persönlichkeit und die Fähigkeit des/der LeiterIn wichtig. Cohn geht davon aus, dass zudem die Gefühlswelt geschult werden kann. „Intuition, Empathie, Takt und Mut sind nicht nur schicksalhaft an konstitutionelle Elemente gebunden oder von Kindheitserlebnissen bestimmt; Gefühle können erzogen und nacherzogen werden.“ (Cohn 1975: 114)

**Die Ich-Ebene:** Während die Sachaufgabe für alle Teammitglieder gleich ist, kommt jedes einzelne Teammitglied immer auch mit seiner/ihrer eigenen Persönlichkeit, seinen/ihren individuellen Stimmungen oder Vorerfahrungen in das Team. Wichtig ist zu erkennen, dass bestimmte Verhaltensweisen und Themen von den einzelnen Personen mitgebracht werden. Sie können die Teamarbeit stark beeinflussen und

müssen aus diesem Grund angesprochen werden. Diese Ebene ist vor allem denen nicht bewusst, für die allein der Sachaspekt einer Teamarbeit bedeutungsvoll ist.

**Die Wir-Ebene:** Da in jeder Teamarbeit die verschiedenen Personen zusammenarbeiten sollen, entsteht immer auch ein „Wir“. Das Team ist eine Form von Gemeinschaft, unabhängig davon, ob sich die einzelnen Mitglieder nahe stehen und sich mögen oder nicht. Die Spannungen und Stimmungen die aus der Gruppe heraus entstehen sind ein Thema auf der Wir-Ebene. Hier entstehen Konflikte oder auch Sympathien, die die Teamarbeit beeinflussen können. Werden solche Prozesse erkannt und transparent gemacht, können sie bearbeitet werden. Bleiben sie verdeckt und unbearbeitet, können sie die konkrete Arbeit wesentlich stören. Auch diese Ebene ist vielen Menschen nicht bewusst, aber dennoch ständig vorhanden.

Es ist sehr hilfreich, sich darüber im Klaren zu sein, dass in jeder Gruppe diese verschiedenen Ebenen vorhanden sind. Das Strukturmodell ist die Basis für die Gruppenarbeit und wird erst im Prozess lebendig. Der Erfolg einer Gruppenarbeit hängt stark mit der Leitung/Führung zusammen. Die drei Eckpunkte sind der Leitung immer bewusst. Für die Balance dieser hat der/die LeiterIn die Verantwortung. Das Leitungskonzept steht außerhalb des Strukturmodells. Die Leitungskompetenzen jedoch lassen sich auf die einzelnen Faktoren des Modells zuordnen:

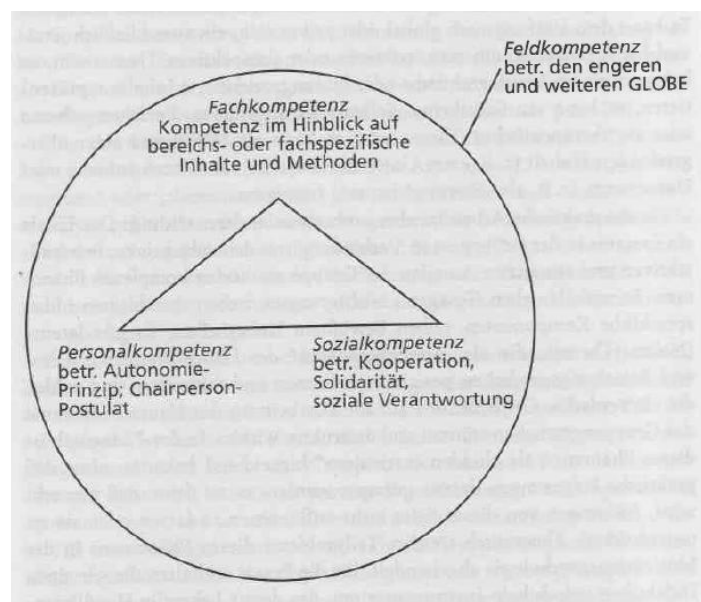


Abb.9: Dimensionen der Leitungskompetenz (Matzdorf 1993, 378)

Der/die LeiterIn ist führend und zur selben Zeit auch TeilnehmerIn der Gruppe. Das heißt, die Leitung hat mit all den aufgezeigten Kompetenzen die Verantwortung der Leitungsfunktion, zugleich ist sie aber selbst eine Person, die sich als Mensch mit

einbringt. Somit ist die Leitung aufgefordert, die einzelnen TeilnehmerInnen und sich in ihren jeweiligen Stimmungen und Bedürfnissen wahrzunehmen. Ruth Cohn definiert drei Arten der Einsicht in die Realität: die *sinnlich-geistige Wahrnehmung*: hierbei berufen wir uns „auf unsere Sinne und unsere Vorkenntnisse“, die *Deduktion*: Hierbei berufen wir uns auf „Sinneswahrnehmung und Vorkenntnisse“, aus denen wir eine Schlussfolgerung ziehen, die *Intuition*: „Orientierungspunkte auf diesem Wege sind Sinneswahrnehmungen, Emotionen (einschließlich der Triebe), Erinnerungen und Schlußfolgerungen.“ (Cohn 1975: 135)

Ferner liegt eine große Verantwortung der Leitung in der Formulierung des Themas. Mit der Formulierung löse ich verschiedene Prozesse aus. (Vgl. Cohn 1993: 322) Das heißt überdies, dass die ersten Anleitungen in einem Gruppenprozess besonders wichtig sind. (Vgl. Cohn 1975: 116)

Zwei Postulate prägen die TZI:

- *Sei Dein eigener Chairman*: Dies bedeutet soviel wie „übernimm die Verantwortung für Dich selbst“. Grundvoraussetzung dafür ist, dass ich mich akzeptiere wie ich bin und „Vorsitzende/r meiner inneren Gruppe“ bin.  

„Ich versuche, sie [meine innere Gruppe, d. Verf.] mir auch in der Gruppensitzung bewußt zu machen: die körperlichen Empfindungen, die wechselnden Gefühle und die tief verankerten Grundstimmungen, die Wahrnehmung im Gruppengeschehen, die gedanklichen Eingebungen, Phantasien, Intuitionen, Urteile, Wertungen, Absichten.“ (Ebd.: 121)
- *Störungen haben Vorrang*: Die Gruppe kann Störungen zwar ignorieren, wirksam sind sie trotzdem. Eine Gruppe, die die Störungen ihrer Mitglieder bearbeitet, gewinnt die scheinbar verlorene Zeit durch intensivere und konzentriertere Arbeit zurück. Durch dieses Postulat wird die Wirklichkeit der teilnehmenden, lebendigen und gefühlswegten Menschen anerkannt.

Zusätzlich zu den zwei klaren Forderungen gibt es Regeln für alle (Leitung und TeilnehmerInnen), die als Hilfestellung zur Verwirklichung der Postulate dienen. Werden diese selbst zu Postulaten erhoben, arbeiten sie kontraproduktiv und dienen „dem Geist, den sie bekämpfen möchten.“ (Vgl. ebd.: 128) Für die praktische Umsetzung werden den TeilnehmerInnen technische Regeln gegeben<sup>30</sup>:

---

<sup>30</sup> Von insgesamt neun Regeln habe ich nur sechs wiedergegeben. Auch mit diesem ‚Ausschnitt‘ ist die Richtung und Haltung der TZI klar verständlich.



→ *Vertritt Dich selbst in Deinen Aussagen: Sprich per „ich“ und nicht per „man“ oder per „wir“:* Durch verallgemeinernde Redewendungen übernimmt der/die SprecherIn nicht die volle Verantwortung für das, was er/sie sagt.

→ *Stelle nur authentische Informationsfragen und erkläre, warum du sie stellst:* Informationsfragen sind nötig, um etwas zu verstehen. Wenn anstelle von Fragen Aussagen (Warum ich diese Frage stelle.) treten, inspiriert das zu weiteren Interaktionen. Probiere also, eigene Erfahrungen und Gedanken anzusprechen.

→ *Seitengespräche haben Vorrang:* Sie stören und sind zugleich meist wichtig, sonst würden sie nicht geschehen. Es kann nur einer zur gleichen Zeit sprechen, denn niemand kann mehr als einer Äußerung zur gleichen Zeit zuhören.

→ *Sei authentisch und selektiv in Deiner Kommunikation:* Authentisch sein heißt, Kontakt zu den eigenen Gedanken und Gefühlen zu haben. Selektive Kommunikation meint, jene Aussagen zu tätigen, die ich auch tätigen will.

→ *Beachte die Signale Deines Körpers und achte auf solche Signale auch bei den anderen:* Wer die Sprache seines Körpers kennt, versteht, wie Gedanken und Aussagen von bestimmten körperlichen Empfindungen begleitet werden und wie diese ihrerseits eine Aussage machen. Auf die Sprache des Körpers zu achten, verschafft wichtige zusätzliche Informationen über das Gesprochene und Gehörte hinaus. Körpersprache signalisiert Emotionen sehr deutlich und in der Regel eher als wenn sie ausgesprochen werden.

→ *Sprich Deine persönlichen Reaktionen aus und stelle Interpretationen so lange wie möglich zurück:* Der beste Fall, der bei Interpretationen – unabhängig von ihrer Treffsicherheit – eintreten kann, ist jener Fall, dass sie nicht ‚schaden‘. Interpretationen, die nicht im richtigen Moment mitgeteilt werden, erregen Abwehr und verlangsamen oder unterbrechen den Gruppenprozess, selbst wenn sie richtig sind. Direkte persönliche Reaktionen aber, also Gedanken und Gefühle, die das Gehörte bei Dir auslösen, führen immer zu weiteren Aktivitäten und fördern die spontane Interaktion. (Vgl. ebd.: 124-129)

*Was könnte als Intuition gedeutet werden? Welchen Stellenwert hat Intuition in diesem Konzept?*

Abgesehen davon, dass es in ihrem Buch ein eigenes Kapitel (Cohns Aufsatz von 1966) zum „Training der Intuition“ gibt, weist Ruth Cohn in der Beschreibung des Modells einleitend auf dessen Vielfalt und den ganzheitlichen Ansatz hin.

„Der Reichtum dieser einfachen Struktur wird offensichtlich, wenn man die komplexe Natur des Ichs als eine psycho-biologische Einheit ansieht, das Wir als Zwischenbeziehung aller Gruppenmitglieder, und das Thema als die unendlichen Kombinationen aller in Frage kommenden konkreten und abstrakten Faktoren.“ (ebd.: 114)

Intuition ist für sie in zweifacher Hinsicht von Bedeutung: Erstens als Fähigkeit der GruppenleiterInnen und zweitens als Schlussfolgerung von Wahrnehmung.

Ruth Cohn (ebd.: 114) fordert von den GruppenleiterInnen eine genaue Vorbereitung des Globes, um Störungen von Außen zu vermeiden. Zur Vorbereitung zählt auch die Klärung der eigenen Vorurteile und Emotionen, die der Globe weckt. „Intuition im zwischenmenschlichen Bereich setzt die Fähigkeit voraus, Menschen zu kennen und sie so zu nehmen, wie sie sind.“ (ebd.: 141) Um Menschen intuitiv begegnen zu können, bedarf es der genauen Abgrenzung gegenüber Voreingenommenheit, das heißt sich klar zu sein, was der Globe in einem auslöst.

Auf jeder Ebene achtete Cohn darauf, die Voraussetzungen für intuitives Erkennen und Handeln zu schaffen. Das Thema (= Sachebene) ist die Motivation, sich als Gruppe zu treffen und verbindet alle TeilnehmerInnen (vgl. ebd.: 113-118). Das heißt, es muss jede/e TeilnehmerIn *betroffen* sein. Auf der Wir-Ebene betont sie mehrmals die Wichtigkeit der (gut geschulten) *Empathie*. „Sowohl Apathie als auch Über-Engagement blockieren die Intuition.“ (ebd.: 141) Mit dem Postulat ‚*Sei dein eigener Chairman*‘ fordert Cohn die TeilnehmerInnen und GruppenleiterInnen auf, sich als *Einheit* wahrzunehmen, dieser Einheit Achtung zu schenken und als Einheit in der Gruppe zu agieren (vgl. ebd.: 121).

Ruth Cohn geht nicht nur davon aus, dass Intuition spontan kommt, sondern ist sich auch der Steuerung durch Impulse bewusst. Daher bedarf es für sie besonderer Aufmerksamkeit in der Formulierung des Themas. (Vgl. Cohn 1993: 322) Durch die Wortwahl kann die Gruppenleitung die Gruppenmitglieder zur Entdeckung von negativen Erfahrungen führen oder zur Ermutigung einer anderen Haltung gegenüber negativen Erfahrungen. (vgl. Cohn 1975: 113) Hier spricht Cohn wieder die *Resonanz* an, die durch einen Impuls ausgelöst wird und gleichzeitig auch die Rahmenbedingung der *positiven Grundhaltung* darstellt.

Abschließend möchte ich noch eine gleiche Sichtweise der Intuition aufzeigen. Cohns Aufmerksamkeit liegt im ‚Hier‘ und ‚Jetzt‘. In der BR alpha Reihe (2010: 4) wird die Intuition ebenfalls der Gegenwart zugeordnet: Vergangenheit = Erinnerung, Zukunft = Vorstellung, Gegenwart = Raum der Intuition. Ruth Cohns Modell und ihr Anspruch auf die Umsetzung des Modells geben der Intuition einen hohen Stellenwert.

## Eric Berne: Das Strukturmodell der Transaktionsanalyse (TA)

Bei der Beschäftigung mit der TA stößt man schon anfangs auf den Begriff der Intuition. Entweder findet man den Begriff der Intuition beim Durchsehen des Inhaltsverzeichnisses vor oder spätestens im Vorwort wird einleitend auf die Bedeutung der Intuition für Eric Berne, wie in der folgenden Vorbemerkung, hingewiesen: „Dieser Bogen [Sammlung von Zeitschriftenartikel, d. Verf.] hebt an mit einem Wunschtraum: Das Verständnis von begrifflichem Denken und Intuition zu vertiefen, um Intuitionen praktisch gezielter nutzen zu können.“ (Wartenberg 1991: 15)

Die von Berne begründete TA bietet eine bestimmte Sichtweise des menschlichen Erlebens, Denkens und Verhaltens. „Dieses Instrument [...] hat den Vorteil, daß es auch den Empfänger mit einbezieht und so das wechselseitige Hin und Her sichtbar macht.“ (Schulz von Thun 2000: 169)

Die TA geht von drei Ich-Zuständen einer Persönlichkeit aus: Das *Eltern-Ich*, das *Erwachsenen-Ich* und das *Kindheits-Ich*.

„Allerdings definiert Berne nicht, er benutzt die Formulierung: ‚läßt sich beschreiben‘. Es bleibt dabei, daß er Ich-Zustände nicht als theoretisches Konstrukt einführen möchte, sondern als universale, jedem Unbeteiligten zwangsläufig einleuchtende Intuition.“ (Wartenberg 1991: 26)

Das **Eltern-Ich** (EL) beinhaltet Lebensweisheiten, Werte, Normen, Behütung, Gebote und Verbote, alles, was einem Kind durch die Eltern vermittelt wurde. Es hat zwei Aspekte: Das kritische, verurteilende Eltern-Ich: ‚Wenn du das noch mal machst, dann ...‘ und das fürsorgliche Eltern-Ich: ‚Du wirst die Sache schon schaffen.‘ Im Eltern-Ich benehmen wir uns entweder: › wohlwollend und ermutigend oder › kritisierend und herablassend.

Das **Kindheits-Ich** (K) hat drei Aspekte: Das natürliche Kind - Ich: ‚Ich mache das, weil es mir Spaß macht.‘ Das angepasste Kind - Ich: ‚Ja, ist schon gut, ich werde das nicht mehr machen.‘ Das rebellische Kind - Ich: ‚Mach’s doch selber.‘ Wir können uns je nach Situation oder GesprächspartnerIn wie ein › spontanes unbefangenes Kind oder wie › ein von seiner Umgebung abhängiges Kind mit angepasstem Verhalten oder wie › ein rebellisches Kind benehmen.

Das **Erwachsenen-Ich** (ER) ist berechnend, abwägend, nach den Erfordernissen entscheidend. Die Gefühlsreaktionen passen auf die gegenwärtige Situation. Das Erwachsenen-Ich nimmt sich aus den zwei anderen Ich-Zustände jene Teile, die adäquat und situationsangemessen erscheinen. Wir können bewusst entscheiden,

uns sachlich und logisch, auf die Realität beziehend, im Hier und Jetzt zu verhalten. (Vgl. Schulz von Thun 2000:169ff)

Jeder Mensch besitzt diese drei Ich-Zustände. Die erste Abbildung zeigt ein Persönlichkeitsdiagramm gültig für alle Menschen. Die zweite Abbildung ist dasselbe Diagramm mit den von Berne verwendeten Abkürzungen, die das Diagramm vereinfachen. Das dritte Diagramm macht deutlich, dass es bei den drei Ich-Zuständen immer bleibt, auch wenn man die Persönlichkeit genauer analysiert. Bei genauerer Analyse treten die „Unterabteilungen“ eines Ich-Zustandes hervor.

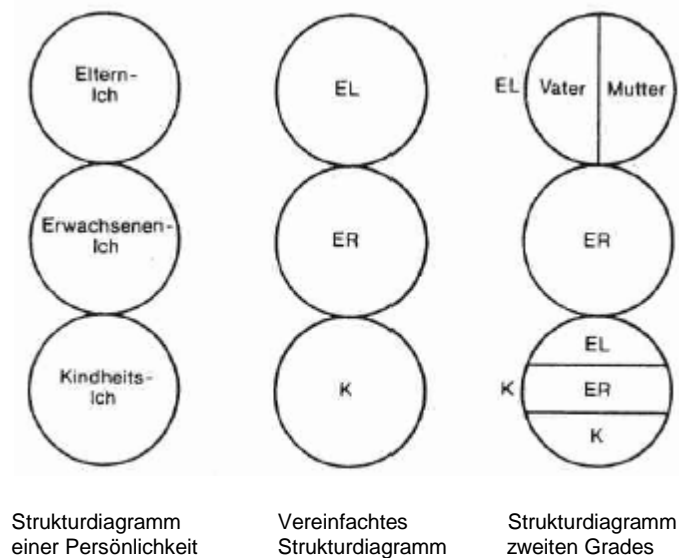


Abb.10: Persönlichkeitsdiagramme (Berne 2004: 27)

Es gibt nun unzählige Möglichkeiten, in welcher Weise die Interaktion zwischen zwei Personen erfolgen kann. Die Folge aus zwei aufeinander bezogenen Sprechakten (Stimulus – Response) nennt er Transaktion. Die einfachste (im theoretischen Modell) und gleichzeitig erstrebenswerte Transaktion ist im Modell so abgebildet:

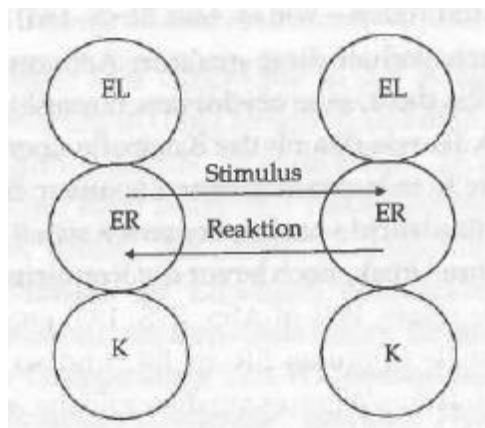


Abb.11: Analyse einer gleichsinnigen Transaktion (Berne 1991: 183)

In diesem Fall spricht das Erwachsenen-Ich das Erwachsenen-Ich seines Gegenübers an und bekommt auch Antwort von diesem an das Erwachsenen-Ich. Somit ist die Transaktion stimmig, die Kommunikation hat keine Störung.

Bei gekreuzten Transaktionen antwortet mir nicht mehr das angesprochene Erwachsenen-Ich und auch die Antwort ist an einen anderen Ich-Zustand gerichtet.

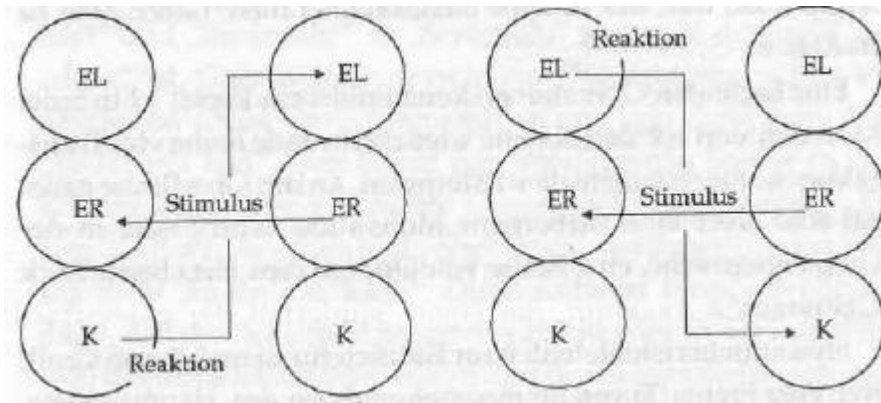


Abb.12: Analyse gekreuzter Transaktionen (Berne 1991: 183)

Diese Art der Kreuzung führt am häufigsten zu Missverständnissen in der Kommunikation und in der Beziehung der beiden Personen. Im Folgenden möchte ich nur noch kurz weitere Ausführungen des Persönlichkeitsmodells erwähnen, da es für meine Zwecke ausreicht, das Modell in seinen Grundzügen zu kennen. Neben den komplementären (parallelverlaufenden) und gekreuzten Transaktionen spricht Berne noch von verdeckten Transaktionen, die sich wiederum in Angulärtransaktionen und Duplextransaktionen unterscheiden. Bei einer Angulärtransaktion wird verdeckt ein anderer Ich-Zustand angesprochen als durch den offenen (vorgeschobenen) Stimulus erkennbar. Reagiert der verdeckt angesprochene Ich-Zustand, spricht Berne von einer erfolgreichen Angulärtransaktion. Das heißt, auf der sozialen (offene) Ebene findet eine andere Transaktion statt als auf der psychologischen (verdeckte) Ebene. (Vgl. Berne 2004: 33f)

Grundsätzlich begreift die TA den Menschen als Ganzheit. Wenn verschiedene Personen mit ihren einzelnen Ich-Zuständen miteinander interagieren, können wir allgemeine Merkmale, Regeln und Störungen der Interaktion ableiten. Die TA ermöglicht unter anderem durch die Analyse einer Transaktion (soziale Interaktion) das Erkennen und Verändern von Kommunikationsproblemen.

„In allen Berufsfeldern, die wesentlich von menschlichen Interaktionen mitgeprägt werden [...], erleichtert die Anwendung transaktionsanalytischer Konzepte das Beobachten, Beschreiben und Verstehen menschlicher Persönlichkeiten, [...].“ (Berne 1991: 225)

Die Beantwortung der Forschungsfragen ‚Was könnte als Intuition gedeutet werden?‘ ‚Welchen Stellenwert hat Intuition in diesem Konzept?‘ erübrigt sich, da Intuition für Berne das wichtigste Diagnosewerkzeug darstellt.

Wesentlich interessanter ist an dieser Stelle Bernes Zugang zur Intuition. Schon in seinen ersten Schriften beschäftigte Berne sich mit „der Intuition als eigener Form der Wahrnehmung und der Diagnose [...].“ (Springer 1991: 144) Diese Form der Intuition dient TherapeutInnen und BeraterInnen als Instrument. Vor allem in hochkomplexen Situationen und bei Ressourcenknappheit bietet die Intuition Hilfe an, Überschaubarkeit und Handlungsfähigkeit herzustellen. (Vgl. Schmid/Hipp/Caspari 1999: 1) Berne beschreibt, „[...] daß man mit Hilfe der Intuition oft im ersten Moment um Bedeutungen, Hintergründe und Künftiges ‚weiß‘ und sich dennoch dieses Wissen lange sorgfältig erarbeiten muß, bis daraus ein begründetes Urteil entstehen kann.“ (Schmid 1991: 201)

Urteile kann man entweder mit Hilfe der Logik und begrifflicher Erkenntnis fällen oder aufgrund von Beobachtungen und Erfahrungen, die auf Wissen beruhen, das sich schon früher in uns geformt hat. Durch den häufigen Gebrauch dieses Wissens integrieren wir es in unsere Persönlichkeit im Bereich des Unbewussten. „Intuition ist Wissen, das auf Erfahrung beruht und [...] mittels präverbaler, unbewußter oder vorbewußter Funktionen, durch unmittelbaren Kontakt mit dem Wahrgenommenen erworben wird.“ (Berne 1991: 36)

Eric Berne hielt sich im Kontakt mit seinen PatientInnen nicht an analytische Deutungsmuster, sondern an seine spontanen Bilder. Er lud die PatientInnen ein, seine Bilder zu korrigieren, sie anzunehmen oder abzulehnen. Dieser intuitive Prozess besteht aus zwei Teilen: der „unbewußten Wahrnehmung“ und der „bewußten Verbalisierung.“ (Vgl. ebd.: 58) Berne zieht daraus die Schlussfolgerung, dass sich das, was intuitiv wahrgenommen wird von dem unterscheidet, was als Intuition verbalisiert wird (vgl. ebd.: 63). Kommunikation ist ein wesentlicher Bestandteil zur Überprüfung der intuitiven Diagnose.

„Die Erfahrung des schnellen ‚Diagnostizierens‘ einer großen Anzahl von Menschen bewies, daß die intuitiven Prozesse, die unterhalb der Bewußtseinsebene wirksam sind, unter bestimmten Umständen doch der Untersuchung zugänglich gemacht werden können.“ (Ebd.: 73f)

Berne weist immer wieder darauf hin, wie wichtig an dieser Stelle das Miteinbeziehen der psychologischen Aspekte in die Kommunikationstheorien wäre. Zum Erlernen der intuitiven Fähigkeit bedarf es dreier Stufen: Der / die AnfängerIn sammelt eine Reihe von bewusst gelenkten Beobachtungen, die er / sie in nachvollziehbare Worte fassen

kann. Bei erfahrenen Menschen sind die Prozesse des Beobachtens und des darauffolgenden Einordnens „plastischer und komplexer und finden teilweise unterhalb der Bewußtseinsebene statt“. Bei Fachleuten findet zuerst die intuitive Diagnose statt und dann folgt der „Vorgang der Bewußtmachung und rationalen Erfassung“. (Vgl. ebd.: 75)

Berne setzte sich ferner mit der Frage auseinander ‚*Unter welchen Bedingungen die Fähigkeit zur Intuition am wahrscheinlichsten effektiv funktioniert?*‘ und befürchtet, die Frage „bleibt weiterhin unbeantwortet und mag für einige Jahrzehnte oder gar Jahrhunderte in der Provinz metaphysischer Spekulation bleiben.“ (ebd.: 191).

Er selbst hat zwei Bedingungen herausgearbeitet, die hier noch kurz erwähnt seien:

› Je weniger er über einen/eine PatientIn weiß, desto genauer ist seine intuitive Diagnose.

„Intuitive Genauigkeit tendiert dazu, trotz großer Bemühungen nach Objektivität, beeinträchtigt zu werden, wenn der erste Eindruck von klinischem Material und von Reaktionen überdeckt wird, die von Abwehrmechanismen und Absicherungsmaßnahmen auf beiden Seiten hervorgerufen werden – dem Beziehungsprozeß, in den sich Patient und Psychiater verwickeln.“ (ebd.: 125)

› Je freier die Libido eines Menschen ist, jenes am Gegenüber beobachten zu dürfen, was er/sie will, desto mehr intuitive Kräfte besitzt der Mensch. Die kulturelle und ethische Erziehung bringt den Menschen bei, sich nur in der „durch gesellschaftliche Sanktionen erlaubten Weise“ anzuschauen (vgl. ebd.: 196).

„Dementsprechend gilt, je ‚ethischer‘ jemand ist, je gesitteter und philanthropischer in seinen Taten und Gedanken, desto weniger sind seine Beobachtungs- und intuitiven Kräfte dazu frei, ohne unbewußte moralische Einmischung zu arbeiten.“ (ebd.: 197)

Diese zwei Bedingungen decken sich mit den Feststellungen von Ruth Cohn und meiner Erfassung des Phänomens der Intuition.

## 5. Exkurs - Eigene Beobachtungen

Sehr auffallend und spannend finde ich meine Beobachtungen bei bestimmten Teamlösungsaufgaben<sup>31</sup>. Der Kern dieser Übungen besteht darin, dass sie weder mit rationalen Schlussfolgerungen und mathematischen Formeln, noch mit logischen Argumenten oder kognitivem Wissen zu lösen sind. Häufig sind die konstruierten Situationen lebensbedrohlich.

Ziel ist es, gemeinsam die optimale Lösung zu finden. Die Gruppen reagieren in den meisten Fällen nach dem Schema: ‚Wer ist der Experte? – Derjenige bestimmt.<sup>32</sup> Die Anregungen von den anderen TeilnehmerInnen werden teilweise vehement abgewürgt, ignoriert oder ins Lächerliche gezogen. Vor allem Frauen, die sehr weiblich auftreten, wird so begegnet. Die Enttäuschung am Ende ist ebenfalls oft sehr hoch.

Je öfters eine Gruppe oder Teile einer Gruppe schon an ähnlichen Fortbildungsmaßnahmen teilgenommen haben, desto eher schafft es die Gruppe, das Wissen aller TeilnehmerInnen zu rekrutieren. Sie können jedoch den restlichen TeilnehmerInnen nicht logisch nachvollziehbar erklären, warum dieses Prinzip unter totalen Laien ebenfalls funktioniert. Sie müssen sie anders überzeugen, sie trumpfen wieder mit dem Expertentum: ‚Ich habe schon so eine ähnliche Übung gemacht. Sprich: ich bin zwar nicht Experte/in für die Aufgabenstellung der Übung, aber ich bin Experte/in im Kennen des Lösungsweges solcher Übungen.‘ Bingo!

Anscheinend ist unser Bedürfnis nach rationaler Erklärung dermaßen stark ausgeprägt, dass wir alles andere gerne dafür abwehren, verdrängen und verleugnen. Bei sehr extremen Übungen<sup>33</sup> tendieren die TeilnehmerInnen stark dazu, ihre Informationen bewusst zurückzuhalten. In solchen Momenten herrscht die Angst, dass durch die Weitergabe von Information ein persönlicher Nachteil entsteht. Sehr häufig ahnen die TeilnehmerInnen, welche Rolle die anderen spielen, aber solche als ‚Beschuldigungen‘ abgewiesenen Aussagen erhitzten die Gemüter gewaltig. Es entsteht ein Kreislauf von Beschuldigungen, in dem für die TeilnehmerInnen nur mehr

---

<sup>31</sup> Z.B.: Keiner weiß so viel wie alle, NASA-Übung (Antons 2000: 155)

<sup>32</sup> Hier sei erwähnt, dass weibliche Expertinnen bei diesen naturwissenschaftlichen Aufgabenstellungen von vornherein nicht gefragt werden.

<sup>33</sup> Übungen, die so angelegt sind, dass eine Person sich ‚opfern‘ sollte oder ‚geopfert‘ wird, um die anderen zu retten.



schwer wahrnehmbar ist, was ihre Intuition sagt. Die klassischen Aussagen bei der Auflösung der Übung: ‚Das habe ich mir als aller Erstes gedacht.‘ ‚Das wollte ich ganz am Anfang sagen.‘ ‚Zuerst war das klar für mich, in der Hitze des Gefechts, wo wir uns alle gegenseitig für schuldig erklärten, war mir dann gar nichts mehr klar.‘ ‚Da war auf einmal so ein Durcheinander.‘ ‚Keiner konnte sich mehr aus.‘ Für die TeilnehmerInnen besteht somit ein Unterschied in der anfänglichen Unsicherheit, in der die Intuition für sie noch greifbar ist und der Unsicherheit, die durch heftige Emotionen ausgelöst wird.

Um sich optimal an die richtige Lösung anzunähern, erweist sich weiterhin in diesen Übungen: je mehr die TeilnehmerInnen ihr Wissen / ihre Informationen weitergeben, je mehr Wissen in der Gruppe vorhanden ist, desto eher erarbeiten sie eine für sie zufriedenstellende Lösung. Diese Regel gilt natürlich ebenso für den rationalen Weg der Lösungsfindung. Dieser ist bei den meisten Übungen nicht in dem vorgegebenen Zeitrahmen umsetzbar. Es bräuchte zu viele mathematische Berechnung, physikalische Messungen und/oder chemische Experimente.

Das Ergebnis meiner Beobachtungen lässt sich einfach zusammenfassen: Sind mehr Teilnehmerinnen mit einbezogen, kommt die Gruppe näher an die optimale Lösung. Je mehr also das intuitive Wissen aller Teilnehmenden Raum findet, desto näher kommen sie zudem der rationalen, berechenbaren Lösung. Sie sind nur schneller als es der formale, berechenbare Weg.

## 6. Fazit

### 6.1. Anregungen für BeraterInnen und TrainerInnen

Erfahrungen sind Massarbeit,  
sie passen nur dem, der sie gemacht hat.  
(Oscar Wilde)

Die Ausbildung der LehrerInnen / PädagogInnen muss laut Eggenberger (1998: 193) revidiert werden, es braucht dazu neue Inhalte. Dies ist für ihn offenbar ein guter Grund für die Thematisierung der Intuition in der Pädagogik. Er formuliert fünf Thesen für die LehrerInnenausbildung (vgl. ebd.: 50-54):

1. Zum pädagogisches Handeln und Tun gehört der hermeneutisch-intuitive Aspekt dazu. Dieser Aspekt bildet ein Regulativ zur rein wissenschaftlich kompetenten Herangehensweise. Er fordert das Einbinden der 'Idee der Intuition' in die Ausbildung.
2. Damit der Aufbau von dauerhaften Wissensstrukturen ermöglicht wird, müssen die Lehr- und Lernprozesse einen stärkeren Intuitionsbezug aufweisen. D. h. die Vermittlung von Lerninhalten muss sich mehr an der Intuition der Lernenden orientieren.
3. Um mehr in Richtung qualitativer Beurteilungsformen zu gelangen, bedarf es zudem der Erweiterung der Kompetenzen, wobei die Intuition eine zentrale Rolle spielt.
4. An die Lehrenden werden immer komplexere Anforderungen gestellt, da die Klassen immer heterogener werden. Er definiert die Intuition als wichtigen Faktor in der Konfliktlösungskapazität eines Menschen.
5. Die Teamarbeit erfordert ebenfalls eine höhere Konfliktlösungskapazität. Der Umgang mit zwischenmenschlichen Konflikten findet in der LehrerInnenausbildung trotzdem noch kaum Beachtung.

Diese Thesen sind für uns EAK-TrainerInnen in zweierlei Hinsicht von Interesse. Wir arbeiten direkt in der LehrerInnenfortbildung und einige Trainings haben ein pädagogisches Setting und eine pädagogische Verantwortung (z.B.: in der Lehrlingsausbildung). Des Weiteren dienen sie als Anregung für die eigene TrainerInnenausbildung.

Ruth Cohn (1975: 134) nennt einen ihrer Artikel „Training der Intuition“. Aus dieser Überschrift gehen zwei Grundsätze hervor. Eine Behauptung ist: Intuition kann trainiert werden. Und die zweite Behauptung ergibt sich daraus, dass ich nur etwas Existierendes trainieren kann, somit stellt Intuition ein Faktum für sie dar.

„Obwohl Intuition ein Hauptinstrument bei allen kreativen Bemühungen ist, wird in psychologischen Fachzeitschriften kaum näher auf dieses Phänomen eingegangen. Intuition wird – soviel ich weiß – nicht als Fähigkeit betrachtet, die geschult werden kann, sondern eher als eine Art Zauberstab oder als angeborenes, unveränderliches Persönlichkeitsmerkmal.“ (Ebd.: 134)

Auch Christine Kessler (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 10) geht davon aus, dass Intuition trainiert werden kann. „Wenn man Intuition trainiert, wächst die Fähigkeit der Wahrnehmung, der subtilen, feinen Wahrnehmung.“

Um als BeraterIn oder TrainerIn intuitiv arbeiten zu können, ist es meines Erachtens notwendig, zuerst die eigene Wahrnehmungsfähigkeit sehr gezielt zu schulen, die eigene Intuitionsfähigkeit zu trainieren und immer wieder zu überprüfen. BeraterInnen und GruppenleiterInnen sollen daher primär selbst ein umfangreiches Erfahrungswissen über Intuition erlangen. Erst im zweiten Schritt sehe ich die Fertigkeit mit den intuitiven Fähigkeiten der KlientInnen und TeilnehmerInnen zu arbeiten. In beiden Fällen trägt der/die BeraterIn oder TrainerIn eine große Verantwortung.

Die unten aufgelisteten durch diese Arbeit gewonnenen Erkenntnisse dienen als Anregung für BeraterInnen und TrainerInnen. Die Punkte sind jeder für sich eine längere und intensivere Auseinandersetzung wert. Ich möchte sie ausdrücklich nicht als Checkliste verstehen, sondern damit aufzeigen, wie komplex sich die Verantwortung von BeraterInnen und TrainerInnen darstellt. In diesem Sinne obliegt es jeder einzelnen Person, zu entscheiden, ab wann sie sich zutraut, bewusst intuitiv zu arbeiten.

➔ *Klärung des Aquisegesprächs und Klärung im Aquisegespräch.* Wie viel soll der/die BeraterIn oder TrainerIn wirklich von den Problemen im Vorhinein wissen? Wie genau klärt er/sie das Ziel, das mit einem Training erreicht werden soll? Definiert man ein sehr konkretes Ziel mit den AuftraggeberInnen, wird es schwieriger werden, mit der Intuition der Menschen zu arbeiten. Erstens ist es eine Frage der persönlichen Betroffenheit: Ziele von AuftraggeberInnen müssen nicht die Ziele der ArbeitnehmerInnen sein. Zweitens kann die Formulierung eines sehr konkreten Zieles auch für die Absichtslosigkeit ein Hindernis werden. BeraterInnen und TrainerInnen sollen vorab für sich entscheiden, was sie alles im Aquisegespräch erfahren wollen und worüber sie keine Vorinformationen wollen. Im Aquisegespräch selbst gilt es zu klären, ob intuitive Methoden erwünscht sind und, dass diese gewisse Rahmenbedingungen erfordern.

➔ *Mit der Betroffenheit der TeilnehmerInnen arbeiten.* In einem Beratungssetting ist die persönliche Betroffenheit normalerweise gegeben. Anders sieht es mit der Betroffenheit in einem Trainingssetting aus. In diesem Fall ist es die Aufgabe des/der

TrainerIn, die Anliegen der TeilnehmerInnen sauber zu klären. Sollte das Thema nicht im Sinne der TZI das verbindende Element sein, sind die intuitiven Fähigkeiten der Gruppenleitung gefragt, um gemeinsames Thema zu finden und auch der Mut, von den eigenen Vorbereitungen los zu lassen.

➔ *Vorbereitende Fragen.* Welche Impulse setzt der/die TrainerIn? Welche Worte wählt er/sie? Wie ermöglicht es die Gruppenleitung den TeilnehmerInnen, aus der gewohnten Denkweise auszubrechen? Wie kann ein/e TrainerIn neue Räume eröffnen?

➔ *Impulse setzen.* Durch verschiedene Methoden sind Impulse gesetzt: › Fragen stellen, › bestimmte Plätze aufsuchen, › gemeinsam musizieren – sich gegenseitig inspirieren usw.

➔ *Bewusstes Nutzen der Momente der Überforderung.* Sehr oft neigen TrainerInnen dazu, die Momente der Überforderung zu vermeiden, zu reduzieren und abzubauen, anstatt diese Momente zu nutzen und anregende Impulse zu setzen.

➔ *Eigene positive Grundhaltung.* Um mit den TeilnehmerInnen eine positive Grundhaltung erarbeiten zu können, sehe ich es als Voraussetzung, eine eigene positive Grundhaltung zum jeweiligen Thema, AuftraggeberIn und Situation zu haben. Das heißt, als TrainerIn muss sich jede/r zuerst mit sich selbst und seiner /ihrer Grundeinstellung auseinandersetzen. Und sich ganz ehrlich fragen: ‚Kann ich den Auftrag übernehmen?‘

In der Arbeit mit den AuftraggeberInnen und TeilnehmerInnen ist eine scharfe Trennung zwischen *positiver Grundhaltung* und *Sich-Überzeugen-Lassen* zu vollziehen. Man kann jemanden mit Versprechungen, Erwartungen oder Druck überzeugen, etwas positiv zu bewerten, das entspricht aber nicht einer inneren positiven Haltung.

➔ *Reduzieren der Variablen.* Für BeraterInnen und TrainerInnen ist es eine herausfordernde Aufgabe, die KlientInnen und TeilnehmerInnen dabei zu unterstützen und zu lenken, sich auf die wesentlichen Variablen zu beschränken. Man kann mit Widerstand rechnen, ab dem Moment, ab dem gewisse Faktoren als unwesentlich auf die Seite gegeben werden. Für viele Menschen ist es schwierig, Prioritäten zu setzen.

➔ *Raum der Leere schaffen.* Methoden zur Überforderung der Ratio bewusst einsetzen. Körperübungen wie Meditation und Atemübungen anbieten. Bewegungsübungen wie Rhythmusübungen einbauen. Hier bedarf es individueller Ausbildungen der BeraterInnen und TrainerInnen.

➔ *Reflexionen fördern.* Ein/e BeraterIn und TrainerIn ist verantwortlich für die Initiierung und Ermöglichung des Prozesses des Erkennens von Gegenargumenten, Ängsten, Vorurteilen – all jenen Gefühlen, die die Intuition behindern. Eine mögliche Methode nicht immer in die gleichen ‚Fallen zu tappen‘, bietet die Konzentrierte Bewegungstherapie, die über die Bedeutung von Bewegung folgende Aussagen trifft: „ – Bewegung ist die Basis unserer Kommunikation[;] – Bewegung ist sichtbarer Ausdruck unseres Denkens und Fühlen [sic].“ (Paluselli 2006: 164)

➔ *Zulassen von Entscheidungen.* Der Führungskräftecoach Gregor Wilbers (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 9) schildert seine Erfahrungen so: Das, was wir tun ist sehr häufig gar nicht so weit von dem entfernt, was wir tun möchten. Es geht nicht darum, schwierige Entscheidungen zu treffen, sondern wir bräuchten die Entscheidungen, die in uns sind, nur zuzulassen. In diesem Sinne besteht die Aufgabe der BeraterInnen und TrainerInnen darin, genügend Vertrauen zu schaffen, einen neuen unbekannteren Weg zu gehen und auf eine andere Art als bis jetzt Problemen zu begegnen.

➔ *Sichern der Erkenntnisse.* Die Gruppenleitung muss dafür sorgen, dass intuitive Impulse und Erkenntnisse nicht verloren gehen. Sie muss eine Methode anbieten, die sicherstellt, dass die TeilnehmerInnen ihre Intuition entweder im selben Moment notieren, oder anderen mitteilen, skizzieren, etc. Wird Intuition im Trainingssetting direkt geäußert, kann sie „[...] dem andern als Information dienen und kann seine Wirklichkeit und Handlungsmöglichkeiten ändern.“ (Schmid/Gérard 2008: 26)

➔ *Ganzheitlichen Ansatz wahren.* Des Weiteren liegt es in der Verantwortung der Gruppenleitung, darauf zu schauen, dass die Balance zwischen den positiv besetzten Werten des nachstehenden Wertequadrats bestehen bleibt.

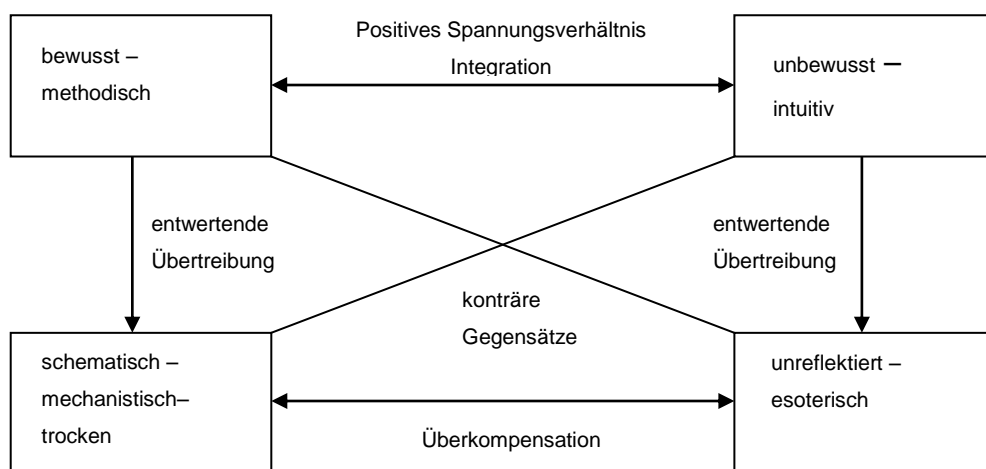


Abb.13: „Wertequadrat für die Dimension bewusst-methodisch/unbewusst-intuitiv (nach Helwig 1967).“ (Ebd.: 62)

➔ *Lernen durch Beobachtung.* Neulinge und AnfängerInnen auf einem Gebiet sollen zuerst beobachten und die strikten Regeln kennenlernen und üben. Durch das Beobachten und das anschließende Reflektieren kann man Intuition trainieren.

➔ *Erfahrungs- und ExpertInnenwissen.* Die eigene Beratungs- und Trainingserfahrung muss groß sein und sich schon über mehrere Jahre erstrecken, damit eine Reflexion, ein Umsetzen neuer Erkenntnisse, eine erneute Reflexion möglich ist. Das Methodenrepertoire muss vielfältig und bestens eingeübt sein, damit es im Moment der Betroffenheit der TeilnehmerInnen angewandt werden kann, ohne nachdenken zu müssen.

## 6.2. Abschließende Anregung

Es handelt sich darum, alles zu leben.  
Wenn man die Fragen lebt,  
lebt man vielleicht allmählich,  
ohne es zu merken,  
eines fremden Tages  
in die Antwort hinein.

(Rainer Maria Rilke ‚Briefe an einen jungen Dichter‘)

„Was wir haben ist nicht ein Erkenntnisdefizit, sondern ein Umsetzungsdefizit“, meint der Hirnforscher Gerald Hüther provokant. (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 13) Aus diesem Grund führt er den Begriff ‚*Potenzialentfaltungskultur*‘ als Zukunftsvision ein. Er sieht darin den einzigen Weg, wie wir unsere eigene Weiterentwicklung gestalten können. Wir haben so viel Wissen zur Verfügung, wie es seit der Menschheitsgeschichte noch nie in dieser für alle zugängliche Weise vorhanden war. Trotzdem schaffen wir viele gesellschaftliche Probleme und lösen wenige. Daraus zieht Hüther den Schluss, dass es uns am Potenzial der Umsetzung fehlt.

Für die Umsetzung unseres Wissens braucht es einen anderen Erkenntnisweg als den rationalen. „Man könnte sogar so weit gehen, einzuräumen, daß wir durch die Intuition im täglichen Leben mehr und Richtigeres lernen als durch verbalisierte Beobachtungen und Logik.“ (Berne 1991: 62) Maja Storch u. a. (2006) stellen auf der Coverrückseite ihres Buches ‚Embodiment‘ fest, dass es höchste Zeit sei, „[...] das wichtigste Erfahrungsinstrument des Menschen zurückzuerobern: den Körper.“ Intuition bietet den Menschen die Möglichkeit, eine ganzheitliche Lösung zu finden. Das heißt, eine Lösung zu finden in der alle – rationale, emotionale, empathische – Ebenen des Problems miteinbezogen sind. Wenn wir davon ausgehen, dass es

schwierig ist, Probleme in derselben Denkweise zu lösen, durch die sie entstanden sind, brauchen wir zumindest eine Alternative zu unserer gewohnten Denkweise.

„In den letzten 20 Jahren hat die Erforschung impliziter Verarbeitung von Informationen allerdings einen wahren Boom erlebt. In diesem Zuge wurde auch der Begriff »Intuition« wieder salonfähig.“ (Ayan 2007: 42)

Die Basis der Intuition ist das **Wissen**, das wir uns vor allem durch unsere Erfahrungen aneignen. Viel Erfahrung und Übung werden zur **methodisch-unbewussten Kompetenz**. Intuition kann man nicht lehren, man kann sie fördern und trainieren. Voraussetzung dafür ist immer, dass man sie zulassen und annehmen kann. In diesem Sinne gilt es, den Raum dafür zu schaffen, in dem Intuition als solche anerkannt und akzeptiert wird.

In einem Umfeld, das nur Wert auf kognitive Prozesse legt und in dem nur rational begründete Argumente ernst genommen werden, ist es kaum möglich, der Intuition ihren nötigen Raum zu geben. Wenn der Mensch eine Fähigkeit besonders trainiert, geht das sehr oft auf Kosten anderer Fähigkeiten.

„Bereits Goethe hatte dieses Hirnprinzip erkannt, als er sich vornahm, eine Zeit lang zu schweigen, um sich stattdessen in Zeichnungen auszudrücken. Wenn er sich eine Weile *sprachlich blind* stellen würde, so seine Hoffnung, würde er damit seine visuellen, zeichnerischen Fähigkeiten »anspitzen«.“ (Kast 2007: 179, H. i. O.)

Goethe scheiterte bei seinem Experiment, zu groß war die Versuchung auf die gut trainierten Fähigkeiten zurückzugreifen. Unsere aufgeklärte Gesellschaft legt den Schwerpunkt auf die sprachliche, logische Bildung unseres Gehirns. Das wird auch in den Schulen so praktiziert. Lange war der Mensch davon überzeugt, mit Sprache und Logos alles erfassen zu können. Kast bedauert, dass all das, was sich nicht sprachlich ausdrücken lässt, dadurch verloren geht. Dabei ist oft gerade das Nichtausgesprochene das eigentlich wirklich Wahre, auf das es ankommt. (Vgl. ebd. 2007: 181)

Der Experimentalphysiker Anton Zeilinger (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 11 u. 13) beschreibt eine zentrale Thematik der Quantenphysik folgendermaßen: Es gibt ein Ringen mit den neuen Ansätzen bezüglich der Frage: ‚Was ist Wirklichkeit?‘. Die neuen Ansätze fragen stattdessen ‚Was ist Information?‘ und ‚Was ist die Rolle der Information?‘ Dabei stellte sich heraus, dass Information für die Physik ein viel fundamentalerer Begriff ist, als sie bisher angenommen hat. Es scheint so zu sein, dass die Information die Wirklichkeit bestimmen kann. Bisher ging man von einem umgekehrten Ansatz aus: Zuerst war die Welt und daraus leiten wir die Information

ab. Jetzt schafft die Information die Welt. Die Wirklichkeit ist von der Information abhängig, die wir erhalten.

Prinzipiell muss der Mensch für seine/ihre Intuition offen sein, denn ansonsten wird er/sie sie nicht als solche annehmen können. „So gibt es Hinweise, dass wir in positiver, gelöster Stimmung eher zu intuitiven Urteilen neigen als zum analytischen Abwägen. In trauriger oder gar depressiver Stimmung scheint es eher umgekehrt zu sein.“ (Ayan 2007: 42) Somit gibt es auch innere Haltungen, die die Intuition abstoßen. Für Götz Werner (Auf den Spuren der Intuition, DVD 2010: 13) muss ein Mensch ein inneres Bewusstsein dafür entwickeln, dass Dankbarkeit und Demut etwas ist, was die Intuition anzieht.



## 7. Quellenverzeichnis

### Literatur

- Ayan, Steve (2007): Es denkt mit. In: Gehirn & Geist, Dossier 1/2007, S. 42-44.
- Antons, Klaus (2000): Praxis der Gruppendynamik. 8., durchgesehene und erg. Aufl. Göttingen: Hogrefe.
- Augst, Gerhard (1997): Wort – Wortfamilie – Wortfamilienwörterbuch: Zur Konzeption eines neuen Wörterbuchs der deutschen Gegenwartssprache auf der Basis der Wortbildung. In: Wimmer, Rainer/Berens, Franz-Josef (Hg.): Wortbildung und Phraseologie. Tübingen: Studien zur deutschen Sprache; 9, S. 89-114.
- Bauer, Joachim (2007): Warum ich fühle, was du fühlst. Intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneurone. München: Heyne.
- Bauer, Joachim (2008): Prinzip Menschlichkeit. Warum wir von Natur aus kooperieren. München: Heyne.
- Berger, Peter L./Luckmann, Thomas (1982): Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt/M.: Fischer.
- Berne, Eric (1991): Transaktionsanalyse der Intuition. Ein Beitrag zur Ich-Psychologie. Hrsg. Von Heinrich Hagehülsmann. Paderborn: Junfermann.
- Berne, Eric (2004): Was sagen Sie, nachdem Sie >Guten Tag< gesagt haben? Psychologie des menschlichen Verhaltens. Frankfurt/M.: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Bohm, David (2008). Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen. 5. Aufl. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Cohn, C. Ruth (1993): Das Thema. In: Cohn, C. Ruth/Terfurth, Christina (Hg.): Lebendiges Lehren und Lernen. TZI macht Schule. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 322-330.
- Cohn, C. Ruth (1975): Von der Psychoanalyse zur themenzentrierten Interaktion. Von der Behandlung einzelner zu einer Pädagogik für alle. Stuttgart: Ernst Klett Verlag.
- Damásio, António R. (2006): Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn. 4. Aufl. München: dtv.
- Edelmann, Walter (2000): Lernpsychologie. 6., vollst. überarb. Aufl. Weinheim: Beltz.
- Eggenberger, Daniel (1998): Grundlagen und Aspekte einer pädagogischen Intuitionstheorie. Die Bedeutung der Intuition für das Ausüben pädagogischer Tätigkeit. Bern: Haupt.
- Ernst, Heiko (2003): Intuition. Können wir unserem Bauchgefühl trauen. In: Psychologie Heute, 30. Jg., H. 3., S. 20-27.
- Fink, Caroline (2010): «Die jüngsten Tendenzen beunruhigen mich». Interview mit Werner Munter. In: NZZ Online, online unter [http://www.nzz.ch/magazin/reisen/die\\_juengsten\\_tendenzen\\_beunruhigen\\_mich\\_1.8353287.html](http://www.nzz.ch/magazin/reisen/die_juengsten_tendenzen_beunruhigen_mich_1.8353287.html) (12.11.2010)
- French, Wendell L./Bell, Cecil H. (1994): Organisationsentwicklung. Sozialwissenschaftliche Strategien zur Organisationsveränderung. 4. Aufl. Bern: Haupt.

- Gerrig, Richard J./Zimbardo, Philip G. (2008): Psychologie. 18., aktual. Aufl. München: Pearson Studium.
- Gigerenzer, Gerd (2008): Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition. München: Goldmann.
- Goleman, Daniel (2006): Soziale Intelligenz. Wer auf andere zugehen kann, hat mehr vom Leben. München: Droemer.
- Gombrich, E. H. (1986): Kokoschka in his Time. Lecture given at the Tate Gallery on 2 July 1986. London: Tate Publishing.
- Hänsel, Markus (2002): Intuition als Beratungskompetenz in Organisationen. Inauguraldissertation an der Medizinischen Fakultät der Ruprechts-Karls-Universität Heidelberg. Online unter [http://www.professionelle-intuition.de/Dissertation\\_Intuition\\_-\\_Markus\\_Hansel.pdf](http://www.professionelle-intuition.de/Dissertation_Intuition_-_Markus_Hansel.pdf) (23.09.2010)
- Hänsel, Markus/Zeuch, Andreas (2001): Landkarten der Intuition. Wissenschaftliche Modelle intuitiver Prozesse in verschiedenen Fachgebieten. Online unter ([http://www.professionelle-intuition.de/Landkarten\\_der\\_Intuition-Skript\\_2001.PDF](http://www.professionelle-intuition.de/Landkarten_der_Intuition-Skript_2001.PDF)) (27.11.2010)
- Hartkemeyer, Martina/Hartkemeyer, Johannes F./Dhority, L. Freeman (1999): Miteinander denken. Das Geheimnis des Dialogs. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Jung, Carl G. (1997): Typologie. 5. Aufl. München: dtv.
- Kast, Bas (2007): Wie der Bauch dem Kopf beim Denken hilft. Die Kraft der Intuition. Frankfurt/Main: Fischer.
- Klappacher, Christine (2006): Implizites Wissen und Intuition. Warum wir mehr wissen, als wir zu sagen wissen: Die Rolle des Impliziten Wissens im Erkenntnisprozess. Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller.
- Krémer, Reinhard (2011): Vom Golfballverkäufer zum Multimilliardär. In: Der Standard. Portfolio 2011, S. 72.
- Luczak, Hania (2000): Das zweite Gehirn. Signale aus dem Reich der Mitte. In: GEO Magazin, H. 11, S. 136-162.
- Marton, Ference/Fensham, Peter/Chaiklin, Seth (1994): A Nobel's eye view of scientific intuition: discussions with the Nobel prize-winners in physics, chemistry and medicine (1970-86). In: International journal of science education. Vol. 16, No. 4, S. 457-473.
- Mruk-Badiane, Angelika (2009): Die vier Stufen des Lernprozesses. Online unter [http://www.winklers-illustrierte.de/online-angebot/informationsverarb/45090900\\_informationsverarb\\_lernmethoden.pdf](http://www.winklers-illustrierte.de/online-angebot/informationsverarb/45090900_informationsverarb_lernmethoden.pdf) (22.01.2011)
- Matzdorf, Paul (1993): Das „TZI-Haus“. Zur praxisnahen Grundlegung eines pädagogischen Handlungssystems. In: Cohn, C. Ruth/Terfurth, Christina (Hg.): Lebendiges Lehren und Lernen. TZI macht Schule. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 332-387.
- Mernyi, Willi (2007): NLP. Ein Überblick. Online unter <http://www.marktundtraining.at/download/SK-03.pdf> (08.01.2011)
- Neuweg, Georg Hans (2004): Könnerschaft und implizites Wissen. Zur lehr-lerntheoretischen Bedeutung der Erkenntnis und Wissenstheorie Michael Polanyis. 3. Aufl. Waxmann, Münster.

- Nußbeck, Susanne (2006): Einführung in die Beratungspsychologie. München: Reinhardt.
- Obermayr-Breitfuß, Regina (2005): Intuition. Theorie und praktische Anwendung. Norderstedt: Books on Demand GmbH.
- Paluselli, Christa (2006): KBT im Licht der Neurowissenschaft. KBT als expliziter Zugang zu impliziten, unbewussten Gedächtnisinhalten. In: Cserny, Sylvia/Paluselli, Christa (Hg.): Der Körper ist der Ort des psychischen Geschehens. Grundlagenwissen der Konzentrativen Bewegungstherapie. Würzburg: Königshausen & Neumann, S. 159-226.
- Polanyi, Michael (1969): Knowing and Being. Essays by Michael Polanyi. Edit. by Marjorie Grene. London: Routledge & Kegan Paul.
- Rizzolatti, Giacomo/Sinigaglia, Corrado (2008): Empathie und Spiegelneurone. Die biologische Basis des Mitgefühls. Frankfurt/M.: edition unseld.
- Rothe, Friederike (2006): Zwischenmenschliche Kommunikation. Eine interdisziplinäre Grundlegung. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag. Online unter [http://books.google.de/books?id=aUTtpGEhBSoC&pg=PA102&dq=Watzlawick+Menschliche+Kommunikation&hl=de&ei=HwIQTYjqFsT5sgact-WQDQ&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=3&ved=0CDoQ6AEwAg#v=onepage&q=Watzlawick%20Menschliche%20Kommunikation&f=false](http://books.google.de/books?id=aUTtpGEhBSoC&pg=PA102&dq=Watzlawick+Menschliche+Kommunikation&hl=de&ei=HwIQTYjqFsT5sgact-WQDQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=3&ved=0CDoQ6AEwAg#v=onepage&q=Watzlawick%20Menschliche%20Kommunikation&f=false). (06.02.2011)
- Ryle, Gilbert (1969): Der Begriff des Geistes. Stuttgart: Reclam.
- Schmid, Bernd (1991): Kritische Gedanken. Zu Eric Bernes Aufsätzen über Intuition, klinische Diagnose, Ich-Zustände und Transaktionsanalyse. In: Berne, Eric: Transaktionsanalyse der Intuition. Ein Beitrag zur Ich-Psychologie. Hrsg. Von Heinrich Hagehülsmann. Paderborn: Junfermann, S. 201-222.
- Schmid, Bernd/Hipp, Joachim/Caspari, Sabine (1999): Intuition in der professionellen Begegnung. Online unter <http://www.systemische-professionalitaet.de/download/schriften/22-intuition-in-der-professionellen-begegnung.pdf> (28.12.2010)
- Schmid, Bernd/Gérard, Christiane (2008): Intuition und Professionalität. Systemische Transaktionsanalyse in Beratung und Therapie. Heidelberg: Carl-Auer.
- Schulz von Thun, Friedemann (2000): Miteinander reden 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH.
- Seiffert, Helmut (1983): Einführung in die Wissenschaftstheorie. Bd. 2. Geisteswissenschaftliche Methoden: Phänomenologie – Hermeneutik und historische Methode – Dialektik. 8., überarb. und erw. Aufl., München: C. H. Beck.
- Springer, Gerhard (1991): Transaktionsanalyse. In: Stumm, Gerhard/Wirth, Beatrix (Hg.): Psychotherapie. Schulen und Methoden. Eine Orientierungshilfe für Theorie und Praxis. Wien: Falter Verlag, S. 144-151.
- Stegmüller, Wolfgang (1989): Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie. Eine kritische Einführung. Stuttgart: Kröner.
- Storch, Maja/Cantieni, Benita/Hüther, Gerald/Tschacher, Wolfgang (2006): Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. Bern: Huber.

- Storch, Maja (2008): Das Geheimnis kluger Entscheidungen. München: Goldmann.
- Storch, Maja (2010): Machen Sie doch, was Sie wollen! Wie ein Strudelwurm den Weg zu Zufriedenheit und Freiheit zeigt. Bern: Huber.
- Taufetter, Gerald (2007): Intuition. Die Weisheit der Gefühle. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Wartenberg, Rolf (1991): Kommentierender Überblick zu Bernes Essays über Intuition und Ich-Zustände. In: Berne, Eric: Transaktionsanalyse der Intuition. Ein Beitrag zur Ich-Psychologie. Hrsg. Von Heinrich Hagehülsmann. Paderborn: Junfermann, S. 15-32.
- Watzlawick, Paul/Beavin, Janet H./Jackson, Don D. (1996): Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. 9. Aufl. Bern: Verlag Hans Huber.
- Weber, Wilfried (2005): Wege zum helfenden Gespräch. Gesprächspsychotherapie in der Praxis. München: Reinhardt.
- Zaboura, Nadia (2009): Das empathische Gehirn. Spiegelneurone als Grundlage menschlicher Kommunikation. Wiesbaden: GWV Fachverlage GmbH.

### **Wörterbücher, Lexika, Enzyklopädien**

- Brugger, Walter (1998): Philosophisches Wörterbuch. Sonderausgabe. Freiburg im Breisgau: Herder.
- Der kleine Duden (1991): Fremdwörterbuch. Ein Nachschlagewerk für den täglichen Gebrauch. 3., bearb. Aufl. Mannheim: Dudenverlag.
- Duden-online (2011). Online unter [http://www.duden-suche.de/suche/trefferliste.php?suchbegriff%5BAND%5D=Bauchgef%FCchl&suche=homepage&treffer\\_pro\\_seite=10&modus=title&level=125](http://www.duden-suche.de/suche/trefferliste.php?suchbegriff%5BAND%5D=Bauchgef%FCchl&suche=homepage&treffer_pro_seite=10&modus=title&level=125) (22.01.2010).
- Lexikon der Psychologie (2000). Bd. 1. Heidelberg: Spektrum, Akad. Verl.
- Stowasser (2007). Lateinisch-deutsches Schulwörterbuch. München: Oldenbourg Schulbuchverlag GmbH.
- Wahrig (1989). Deutsches Wörterbuch. München: Verlagsgruppe Bertelsmann GmbH.
- Wörterbuch der philosophischen Begriffe (1998). Vollst. neu hrsg. von Arnim Regenbogen und Uwe Meyer. Hamburg: Meiner.

### **Audiovisuelle Medien**

- Auf den Spuren der Intuition (2010). Bohnefeld, Ulrich/Gonschior, Thomas (Regie). DVD, 390 Min., München: BR alpha.
- Munter, Werner (2005): Risikomanagement Lawinen. 12. Internationales Bergfilmfestival Salzburg. Abenteuer Berg. Aufgez. Vortrag auf DVD, 93 Min., Salzburg: Das Kino.

### **Seminare und Fortbildungen**

- Obermayr-Breitfuß, Regina (2010): Intuition. Fortbildung innerhalb des Vereins EAK. Strobl am Wolfgangsee. (02. – 04.07.2010)
- Engel, Roland (2010): Zielgruppendifferenzierte Kommunikation. Modul innerhalb des Universitätslehrganges für Interpersonelle Kommunikation 2009-2010 an der Universität Salzburg. (16. – 18.04.2010)

## Online

nobelprize.org. Online unter  
[http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1978/press.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1978/press.html) (07.01.2011)

## 8. Abbildungen

Abb.1: Kommunikation und implizites Wissen (Neuweg 1999: 10)	S. 36
Abb.2: Synonyme (Hänsel 2002: 29)	S. 50
Abb.3: Kollokationen (Hänsel 2002: 28)	S. 50
Abb.4: Die vier Seiten (Aspekte) einer Nachricht – ein psychologisches Modell zur zwischenmenschlichen Kommunikation. (Schulz von Thun 2000: 30)	S. 58
Abb.5: Der «vierohrige Empfänger» (Schulz von Thun 2000: 45)	S. 61
Abb.6: Eisbergmodell	S. 64
Abb.7: Organisatorischer Eisberg nach French/Bell (1994: 33)	S. 65
Abb.8: Das Strukturmodell der TZI (nach Giesecke o. J., o. S.)	S. 76
Abb.9: Dimensionen der Leitungskompetenz (Matzdorf 1993, 378)	S. 78
Abb.10: Persönlichkeitsdiagramme (Berne 2004: 27)	S. 83
Abb.11: Analyse einer gleichsinnigen Transaktion (Berne 1991: 183)	S. 83
Abb.12: Analyse gekreuzter Transaktionen (Berne 1991: 183)	S. 84
Abb.13: „Wertequadrat für die Dimension bewusst-methodisch/ unbewusst-intuitiv (nach Helwig 1967).“ (Ebd.: 62)	S. 92

## **Eidesstattliche Erklärung**

Hiermit versichere ich an Eides statt, dass ich die vorliegende Masterthesis ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt und die benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch bei keiner anderen Prüferin bzw. keinem anderen Prüfer als Prüfungsleistung eingereicht.

Mir ist bekannt, dass Zuwiderhandeln mit der Note „nicht genügend“ (ohne Möglichkeit einer Nachbesserung oder Wiederholung) geahndet wird und weitere rechtliche Schritte nach sich ziehen kann.

Diese Arbeit wurde neben der gedruckten Version auch auf CD-Rom zur Prüfung der Erklärung bei der zuständigen Prüferin bzw. dem zuständigen Prüfer hinterlegt.

---

Ort und Datum

Unterschrift