

Das „Bauchgefühl“ der Top-Manager

Porsche-Chef Wendelin Wiedeking nutzt sie, ebenso McKinsey-Boss Jürgen Kluge oder Heinrich von Pierer von Siemens: die Intuition, das Bauchgefühl, den inneren Ratgeber. Immer mehr Manager und Führungskräfte sind der Überzeugung, dass sich den Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft nicht allein mit Verstand und Vernunft beikommen lässt. Deshalb suchen sie nach neuen Wegen – und stoßen dabei auf die „Problemlöser“ Intuition und Gefühl. Dr. Philippe Lathan vom Nathal®-Institut in Göttingen beschäftigt sich seit Jahren mit der Frage, wie sich die Wahrnehmung der inneren Stimme schulen lässt. **wissensmanagement sprach mit dem Unternehmensberater über ein Thema, das lange Zeit mit Vorurteilen zu kämpfen hatte.**



Foto: Nathal®-Institut

Dr. Philippe Lathan: Ein Vorreiter der Intuition

wm: Herr Dr. Lathan, hat sich in den Einstellungen der Manager gegenüber der Intuition etwas geändert?

Lathan: Ja, im Wesentlichen werden die Vorteile der Intuition anerkannt. Die Möglichkeit, mit intuitiven Vorgängen schneller ans Ziel zu gelangen, ist inzwischen im Managementbewusstsein integriert. Die Akzeptanz wächst, nicht allein die Rationalität als Basis von Entscheidungs- und Führungsprozessen anzuerkennen.

wm: Bei welchen Problemlösungen hilft die Intuition den Managern?

Lathan: Vor allem bei komplexen Entscheidungen mit hoher Informationsdichte. Die rationale Analyse reicht in einer immer komplexeren und vernetzten Umwelt nicht mehr aus, um effektiv entscheiden zu können. Die Vielzahl der Informationen hemmt, sie führt dazu, selbst dringende Entscheidungen immer wieder hinauszögern. Intuition aber reduziert die Komplexität von Problemstellungen, indem sie das dahinter stehende Muster

spüren lässt. Wichtig ist das Zulassen von Möglichkeiten, die außerhalb des Verstandes liegen, selbst wenn diese auf den ersten Blick unwahrscheinlich erscheinen. Aber auch bei kreativen Problemlösungsprozessen, strategischen Entscheidungen und wenn es darum geht, das Gespür für den richtigen Entscheidungszeitpunkt zu

„Der Zugang zur Intuition lässt sich erschließen, wenn die Führungskraft offen dafür ist, ihre Existenz anzuerkennen.“

entwickeln, der sich mit rationalen Maßstäben nicht bestimmen lässt, wird die Intuition als Ratgeber anerkannt.

wm: Sie haben die Nathal®-Methode entwickelt, die Intuition gleichsam abrufbar machen soll. Können Sie unseren Lesern die Methode beschreiben?

Lathan: Intuitive Botschaften zu empfangen, hängt mit der Fähigkeit zusammen, die Aktivitäten beider Gehirnhälften zu synchronisieren. Das ist die

Grundlage der Methode, und dies lässt sich trainieren – allerdings bedarf es dazu spezieller Übungen, die in einem Training unter fachkundiger Anleitung durchgeführt werden sollten. Ziel ist es, Zugang zu Informationsebenen zu erlangen, die dem sonst willensbeeinflussten und kontrollierenden, deduktiv vorgehenden

Alltagsverstand zumeist verschlossen bleiben. Die Methode erlaubt also den direkten und uneingeschränkten Zugang zu den kreativen Potenzialen des Menschen. In unserem Institut führen wir in einem mehrtägigen Training diese Übungen durch, die es den Führungskräften ermöglicht, ein höheres Energielevel zu erreichen, auf dem quasi der Empfang intuitiver Wahrnehmungen möglich ist.

wm: Wer genau nutzt die Methode?

Lathan: Selbstständige und Entscheidungsträger sind sehr häufig unter unseren Seminarteilnehmern: Manager, Abteilungsleiter und Sachbearbeiter. Ebenfalls stark vertreten sind die medizinischen Berufe: Fachärzte, Psychotherapeuten, Heilpraktiker, Masseur, Physiotherapeuten. Aber auch Architekten, Ingenieure, Wirtschaftswissenschaftler, Richter, Anwälte, Steuerberater, Banker und Naturwissenschaftler.

wm: Ich kann mir vorstellen, dass der Methode ab und an mit Skepsis begegnet wird. Was entgegnet Sie dann?

Lathan: Der Zusammenhang zwischen der Synchronizität der Gehirnhälften und dem Zugang zu neuen intuitiven Informationsebenen ist wissenschaftlich bestätigt. Mittels EEG, also der Elektro-Enzephalographie, und der Positronen-Emissions-Tomographie, kurz PET, haben wir die Synchronizität der Gehirnhälften dokumentieren und die Bildung neuer Synapsenverbindungen belegen können. Und das ist ein Hinweis auf die Aktivierung neuer Gehirnaktionsprofile und die Eröffnung neuer

Dimensionen des Denkens und Fühlens. Die Methode bewirkt bereits bei Anfängern außergewöhnliche Bewusstseinszustände, in denen intuitives Wissen abgerufen werden kann.

wm: Das heißt, gefühltes Wissen ist aktivierbar?

Lathan: Gefühltes Wissen – unter diesem Stichwort hat ja im April der „Spiegel“ das Thema Intuition behandelt. Dort werden Untersuchungen zitiert, die belegen, dass Emotionen, Gefühle und Instinkte weitaus umfassendere Entscheidungsprozesse beeinflussen als bisher gedacht. Doch gestatten Sie mir einen kleinen Seitenhieb: Der Gehirnforscher Günther Haffelder vom Institut für Kommunikation und Gehirnforschung in Stuttgart, mit dem wir zusammenarbeiten, hat dies bereits vor mehr als einem Jahrzehnt nachgewiesen. Bereits 1995 hat er geschrieben, dass es durch die Nathal®-Methode möglich sei, sich selbstständig und bewusst in einen Zustand zu versetzen, in dem der Mensch visionäre und intuitive Informationen erlangen könne. Und das hat er messbar nachgewiesen, eben mit Hilfe von EEG und PET. Trotzdem kann ich die Bedenken der Skeptiker nachvollziehen. Man muss die Methode ausprobieren und ihre Auswirkungen selbst erlebt haben, um schließlich von ihrer

Leistungsfähigkeit überzeugt zu sein.

wm: *Spielt der Glaube eines Seminarteilnehmers, dass die Methode tatsächlich funktioniert, bei der erfolgreichen Anwendung der Methode eine Rolle?*

Lathan: Der Zugang zur Intuition lässt sich erschließen, wenn die Führungskraft offen dafür ist, ihre Existenz anzuerkennen. Eine vorurteilslose

„Das Prinzip des intuitiven Managements und Führens besagt, dass alle körperlich-physikalischen und geistig-seelischen Erscheinungen im Kosmos wie im Menschen eine untrennbare Einheit bilden.“

Haltung gegenüber der Methode verhindert die Entstehung von Bedenken. Der Manager muss sich als ganzen Menschen sehen, der bei Entscheidungsfindungen und der Führungsarbeit seine Fantasie und die kreativ-innovativen Fähigkeiten der rechten Gehirnhälfte ebenso nutzt wie die logischen, rationalen, linearen und mathematischen Komponenten der linken Gehirnhälfte. Sind Teilnehmer distanziert, werden sie durch das Empfinden bisher unbe-

kannter Gefühlsqualitäten zu der Einsicht geführt, dass ihr anfängliches Misstrauen unbegründet ist.

wm: *Kommen wir zurück auf die praktischen Konsequenzen der Intuition für den Manageralltag. Sollen sich Führungskräfte also nur noch auf ihre Intuition verlassen?*

Lathan: Nein, die Rationalität sollen sie nicht über Bord werden. Ratio und Intuition sind

als sich ergänzende Aspekte des Menschseins zu verstehen. Manager, denen es gelingt, sich diese Haltung zu erarbeiten, können ihre innere Stimme wahrnehmen und neben rationalen Parametern bei einer Entscheidungsfindung die innere Stimme als weiteren Ratgeber aktivieren. Ich nenne das intuitives Management.

wm: *Können Sie den Begriff erläutern?*

Lathan: Das Prinzip des intuitiven Managements und Führens besagt, dass alle körperlich-physikalischen und geistig-seelischen Erscheinungen im Kosmos wie im Menschen eine untrennbare Einheit bilden. Diese Einheit ist von einem umfassenden Bewusstsein durchdrungen, an dem jeder teilhat. Wer diesen ganzheitlichen Aspekt, der alle Erscheinungen durchdringt, akzeptiert, eröffnet sich neue Wege der Erkenntnis – und eine höhere

Erkenntnisqualität, er handelt als Kopf- und als Bauchmensch. Das Gehirn besitzt die Fähigkeit, eine Unmenge an Daten und Informationen zu sammeln, die in einem unbewussten Datenspeicher zur Verfügung stehen. Sie sind dem Bewusstsein nicht zugänglich, gleichwohl aber der Intuition. Diese kann bei Managemententscheidungen aus jenem Datenspeicher diejenige Information herausfiltern, die die entscheidende ist. Letztendlich sind in diesem Datenspeicher unbewusste Erfahrungen gesammelt und verdichtet, die dann in Entscheidungsprozesse eingreifen, ohne dass der Mensch sich dessen bewusst ist.

wm: *Nennen Sie doch bitte ein Beispiel.*

Lathan: Ein Vertriebsleiter eines Unternehmens aus der Konsumgüterindustrie stand vor der Entscheidung, ob er sich selbstständig machen solle. Er sammelte Pro- und Kontra-Argumente, sprach mit Kollegen und Bekannten. So ergab sich ein äußerst komplexes Geflecht an Argumenten, in dem sich der Vertriebsleiter zu verheddern drohte. Hinzu kam, dass ihm seine Gesprächspartner abrietten – die wirtschaftliche Lage sei derzeit zu schwierig, um den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Eine innere Stimme signalisierte ihm, sich trotzdem für die Selbstständigkeit zu entscheiden. Er wusste intuitiv, dass die Selbstständigkeit der richtige Schritt ist. Natürlich hat er die Entscheidung genau reflektiert. Aber die Grundsatzzentscheidung kam aus dem Bauch heraus – und sie hat sich bewährt.

wm: *Herr Dr. Lathan, vielen Dank für das Gespräch.*

*Das Gespräch führte
Oliver Lehnert.*

Kurzporträt:

Dr. Philippe Lathan ist Unternehmensberater und Coach. Als gefragter Zukunftsexperte hält er Referate über Trends. Zudem ist er als Buchautor und Designer tätig. Headhunter schätzen seine Treffsicherheit bei Charakteranalysen und der Erstellung von Berufsprofilen. Seine innovativen und kreativen Fähigkeiten werden in Forschung und Entwicklung eingesetzt.

lathan@wissensmanagement.net