



## Emotionale Intelligenz

Dr. Blohm, Fachklinik für Hypnotherapie

*Mitunter gibt es Menschen, die man fast beneiden möchte. Im Beruf läuft alles wie in einer Bilderbuchkarriere. Alle begegnen ihnen mit Freundlichkeit und Respekt. Immer scheinen sie stimmig mit sich und der Welt auf ihrem Weg zu sein. Und obwohl sie durchaus ihre Meinung sagen, Grenzen aufweisen und mit Nachdruck ihre Meinung vertreten, sind sie meistens sehr beliebt.*

Die Forschung hat sich mit solchen Menschen ausführlich beschäftigt und ist dabei zu einigen Ergebnissen gekommen, die offenbar bei dieser Menschengruppe eine tragende Rolle spielen.

Zum einen sind es Zeitgenossen, die sich sehr umfangreich mit den Inhalten beschäftigen, die es zu bearbeiten gilt. Sie holen sich also umfangreiche Informationen zu den jeweiligen Themen ein und unterziehen diese einer sehr gründlichen Prüfung. Daneben sind sie sehr achtsam im Umgang mit sich und den Arbeitsfeldern. Sie neigen also kaum zum „Multi-Tasking“, der Beschäftigung mit zahlreichen Feldern parallel, sondern sie sind stets auf die eine Sache konzentriert. Dann scheint aber von zentraler Bedeutung zu sein, dass sich dergestalt erfolgreiche Menschen immer auch auf ihr Gefühl verlassen. Sie nehmen also die Sachinformationen als Basis, wählen dort die stimmigen Anteile aus, dann aber spüren sie in sich hinein und „erfühlen“, ob eine innere Zustimmung, ein „Ja-Gefühl“, dort zu entdecken ist. Und erst dann entscheiden sie sich für den einen

oder den anderen Weg. Diese Eigenschaft bezeichnet man als „emotionale Intelligenz“. Dieser Begriff ist ja seit einiger Zeit in aller Munde. Aber nicht immer ist bekannt, was darunter zu verstehen ist.

„Emotionale Intelligenz“ = „Gefühltes verstehen“ oder „kennen“

Zunächst einmal leitet sich das Wort „Intelligenz“ aus dem Lateinischen her und bedeutet so viel wie „verstehen“ oder „kennen“. Der andere Teil, das „emotional“, bezieht sich auf „Gefühl“. Genau genommen handelt es sich also um gefühltes Verstehen.

Und dieser Begriff trifft es bereits sehr gut. Man bezeichnet damit die Fähigkeit, neben allen sachlichen Informationen auch die „nur“ gefühlten mit einzubeziehen. Und genau diese Kombination scheint besonders erfolgreich und hilfreich zu sein für Menschen, die damit arbeiten. Dabei ist bislang auch wissenschaftlich nicht wirklich bekannt, wie ein solches Gefühl zustande kommt und wo es seine

Quelle hat. Denn eine innere Zustimmung, ein „Ja-Gefühl“, ist eben nicht sachlich begründet, sondern bezieht seine Informationen aus anderen Quellen, die in jedem Menschen verfügbar sind.

Diese Quellen sind mit dem Bewusstsein allerdings nicht zu erfassen. Offenbar findet gleichsam im „Hintergrund“ bei allem, was wir tun, ein Abgleich statt. Es wird überprüft, ob alle unsere Anteile und Werte mit einer Sache oder einer Entscheidung einverstanden sind. Erst wenn das der Fall ist, gibt es dann die innere Zustimmung. Und natürlich kann es auch, falls die Beurteilung negativ ausfällt, dann zu einer Ablehnung kommen. In jedem Fall wird eine Entscheidung getroffen, die man fühlen oder spüren kann: ein Gefühl.

Es ist also sehr naheliegend, dass wir solche Informationen auch tatsächlich nutzen, zumal sich in der Forschung eindringlich erwiesen hat, dass eben solche Emotionen nahezu immer zum Erfolg führen, wenn man sie mit den sachlichen Informationen abstimmt, die man jeweils eingeholt hat.

### Gefühle wahrnehmen, deuten und als Information nutzen

Voraussetzung an erster Stelle ist, dass man in der Lage ist, seine eigenen Gefühle wahrzunehmen, zu deuten und auch als Information zu nutzen. Eine solche Fähigkeit nennt man auch „emotionale Kompetenz“. Denn nur, wer die eigenen Gefühle kennt und versteht, kann sie im Umgang

mit anderen Menschen auch nutzen. Das ist mitunter gar nicht so einfach und manche Menschen müssen erst einmal lernen, ihren Wahrnehmungen auf der Gefühlsebene Raum zu geben und ihnen zu vertrauen, sie als wichtige innere Stellungnahmen zu werten.

An zweiter Stelle findet man die Fähigkeit, die Menschen, mit denen man Kontakt hat, auf der Gefühlsebene wahrzunehmen, zu spüren. Die meisten unter uns haben das schon erlebt: man kommt in einen Raum, in dem sich einige andere Personen aufhalten und man nimmt sofort eine seltsame Stimmung wahr. Oder man trifft einen Menschen und fühlt sich sofort und direkt auf irgendeiner Weise mit ihm verbunden oder von ihm angestoßen. Im Volksmund sagt man dann oft, dass die „Chemie“ stimmt. Diese Eigenschaft nennt man auch Empathie. Mitunter ist diese Wahrnehmung angeboren, aber man kann sie ebenso erlernen. Die Stimme, die Haltung, der Gesichtsausdruck und andere Verhaltensweisen sind dabei von Bedeutung. Es lässt sich leicht vorstellen, dass beim Arbeiten in einem Team Empathie sehr hilfreich sein kann, um einzelnen Mitarbeitern gerecht zu werden und so ein Höchstmaß ihrer Kompetenz zu wecken und zu nutzen.

### Fähigkeit, andere Menschen zu begeistern und zu motivieren

Wer über solche Fähigkeiten verfügt, möchte sie natürlich auch anwenden.

Und dazu gehört dann eine weitere Eigenschaft: die Fähigkeit, andere Menschen zu begeistern und darüber auch zu motivieren. Auch das geschieht am besten, indem man deren Gefühle aktiviert. Zustimmung, Freude und Begeisterung sind sehr starke Motivatoren und Menschen mit emotionaler Intelligenz wissen das zu nutzen.

Vielleicht haben Sie selbst schon hin und wieder in ihrem Alltag emotionale Intelligenz gespürt, ohne sie bewusst zur Kenntnis zu nehmen. Denn es geschieht gar nicht selten, dass man eine Entscheidung trifft und spürt, dass irgendetwas nicht stimmt, man sich unwohl fühlt. Wer auf eine solche innere Stimme hört, nutzt bereits seine emotionale Intelligenz. Umgekehrt kann es sich ebenso verhalten: Eigentlich spricht alles für eine Ablehnung, und entgegen aller Vernunft entscheidet man sich dennoch dafür. Und der Erfolg stellt sich darauf ein. Ein tolles Gefühl ist das dann.

Aus dem Berufsleben erfolgreicher Manager und Wirtschaftsleute ist die emotionale Intelligenz längst nicht mehr wegzudenken. Aber sie lässt sich wunderbar von allen Menschen in ihrem Alltag nutzen, um wirklich stimmige Entscheidungen zu treffen. Und solche Entscheidungen führen zu Erfolg und Zufriedenheit. Da ist es wunderbar zu wissen, dass man eine solche Fähigkeit auch erwerben kann, und sie nicht nur einigen „privilegierten“ Menschen zur Verfügung steht, die von Geburt an damit gesegnet sind.

