

Rezension

Intuition ein Zukunftskonzept – Intuition, Zukunft der TA B. Schmid 2004

von Hardy Dlugosch

Zum Kontext

Intuition, ist Ihre Anwendung in einem professionell beratenden Kontext gut oder schlecht? Ist die, die auf ihr Bauchgefühl hört dem Kopfmenschen gegenüber klar im Vorteil oder findet sich die ultima Ratio schlussendlich doch bei den Fakten und dem, der verstandesorientiert handelt?

Diese und ähnliche Fragen könnten am Anfang einer Lehrveranstaltung von Bernd Schmidt gestanden haben. Herausgekommen ist dabei eine Gesamtsicht auf intuitives Handeln, bei der die Typenlehre von C.G. Jung, Transaktionsanalytische (TA) Konzepte von Eric Berne und Systemische Perspektiven integrativ betrachtet werden und einen zukunftsweisenden Weg im Rahmen der Qualifizierung von Personen und Organisationen aufzeigen will. Dabei werden Konzepte aus dem psychotherapeutischen Bereich entsprechend adaptiert.

Zur Gebrauchsanleitung

Auch wenn die nachfolgende Rezension im folgenden teilweise über eine reine Inhaltsangabe hinausgeht, empfehle ich ebenfalls eine Beschäftigung mit dem dazugehörigen Audio von Bernd Schmid.

Mir selbst hat es geholfen, sich zunächst mit den zugrunde liegenden Konzepten in schriftlicher Form zu beschäftigen und diese zumindest in ihrer Grundausrichtung zu verstehen. Aus diesem Grunde habe ich nachfolgend ebenfalls eine kurze Darstellung der Konzepte erstellt.

Das Audio selbst geht anhand von tiefergehenden Beispielen, Exkursen aber auch manchmal fast zum schmunzeln anregenden Diskussionen – zum Thema Ahnung und Wahrnehmung im hier und jetzt – deutlich weiter und ermöglicht so ein tiefergehendes Verständnis.

Zum Inhalt

Aus der TA kommend gemäß Eric Berne, ist Intuition der Kontakt mit etwas schon bereits gewesenem und vorhandenem in einer Weise, wo ich etwas weiß, aber nicht weiß wie ich es weiß.

Die Typenlehre nach C.G. Jung

In der Typenlehre von C.G. Jung (s. ebenfalls Typenlehre nach Myers-Briggs) gibt es eine Funktion die Intuition heißt. B. Schmid beschreibt dies mehr im Sinne von Ahnung oder auch vom begreifen des Möglichen.

Bei dieser Typologie gibt es vier voneinander unabhängige Funktionen (zwei direkte und zwei indirekte) als Zugänge zu Wirklichkeit:

Wahrnehmen

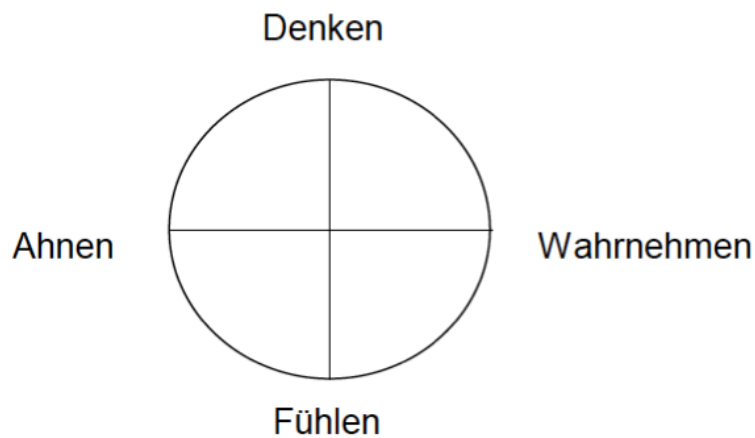
Alles was über die sechs Sinne zu uns kommt und dabei bereits vorhanden ist. Dabei werden durch Entropie und Zerfall Informationen erzeugt, die durch unsere Sinne wahrgenommen werden können.

Intuition bzw. Ahnen

Auf der anderen Seite gibt es Dinge, die sich am anbahnen und aufbauen sind. Hierzu gilt, was dabei ist sich aufzubauen, gibt nichts ab und liefert somit keine Informationen durch Zerfall, die über die o.a. sechs Sinne wahrgenommen werden können. Trotzdem scheint es eine seelische Funktion zu geben, die das sich anbahnende Mögliche erfassen kann. Dies meint nicht das theoretisch beliebig Mögliche, sondern das für diesen Menschen in der aktuellen Situation möglich werdende (im Sinne von Potential), was allerdings nicht zwangsläufig wirklich werden muß – und trotzdem in der jeweiligen Situation und zu dem Zeitpunkt möglich gewesen sein kann. C.G. Jung nennt dies die Ahnung. Wenn jemand z.B. sagt, er habe keine Ahnung, so meint dies, er hat keine Vorstellung über das Mögliche. Für kreative Prozesse spielt immer das Aufbauende und nicht das Verfallende eine Rolle.

Denken und Fühlen

Hierzu gibt es wiederum zwei unterschiedliche Arten um die Vorstellung, die über Wirklichkeit gewonnen werden, zu bewerten. Es handelt sich zum einen um das gedankliche ordnen (Inhalt, Logik, Struktur etc.) im Sinne von Denken und zum anderen um das gefühlsmäßige bewerten oder auch um die Fähigkeit einen Gehalt festzustellen im Sinne von Fühlen.



Menschen sind bzgl. der Präferenzen zu den einzelnen Funktionen und ihres Wirklichkeitszuganges unterschiedlich. So gibt es beispielsweise Menschen die zunächst als erstes Bild eine Ahnung entwickeln und anschließend diese gedanklich einordnen. Andere Menschen bewerten sofort, ohne zu wissen worum es eigentlich geht.

C.G. Jung sagt, wenn ein Mensch sich ein komplettes und reifes Urteil über Wirklichkeit bilden will, so sollten alle vier o.a. Funktionen beteiligt und geschult sein. Andernfalls kann es zu Fehleinschätzungen kommen. Beispielsweise gibt es Menschen die dauernd etwas Böses ahnen. Wenn das gedankliche Ordnen oder auch die Wahrnehmung als Funktionen ebenfalls eingebunden würden, so müssten sie zu der Schlussfolgerung kommen, dass nicht immer das passiert was sie ahnten (Wahrnehmung) oder auch das die Ahnungsfunktion Fehleinschätzungen liefert (gedankliches Ordnen). Stattdessen ahnen Menschen ständig weiter wie gehabt in gewohnter Art und Weise. Dies kann bis hin zu paranoiden Zügen führen. Menschen lassen sich nicht von ihren Präferenzen abringen. Ziel sollte es daher sein die vorhandenen Präferenzen besser zu nutzen und weitere Funktionen anzuschließen.

Gemäß C.G. Jung geht es bei der Entwicklung von Menschen speziell ab der zweiten Lebenshälfte um die Erzielung von Vollständigkeit bzw. um die Ergänzung der Funktionen und nicht um Vervollkommenheit in Teilperspektiven.

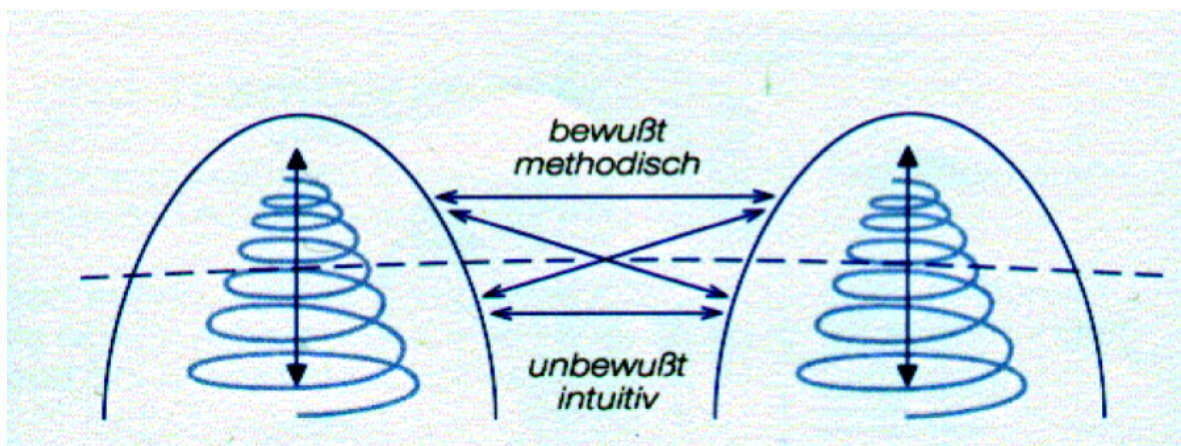
Bei der Urteilsbildung folgen bewusste Urteilsbildung und intuitive Urteilsbildung nach dem gleichen Schema, eben nur mit dem Unterschied, dass sie bewusst oder nicht bewusst sind. Qualitativ unterscheiden sich die Dimensionen von intuitiver und bewusster Urteilsbildung nicht. Urteilsbildungen können einseitig sein, z.B. beim Ingenieur für den die Wirklichkeit rein zahlengetrieben ist oder Menschen für die es Wirklichkeit nur gibt, wenn sie tief gefühlt werden kann aber alle anderen Aspekte ausgeblendet werden. Derartige Wirklichkeitskonstruktionen können bei einer ausschließlich einseitigen Betrachtung irrelevant werden.

Sowohl die bewusste als auch nichtbewusste Urteildbildung eines Menschen kann dahingehend überprüft werden, ob alle vier Funktionen hinreichend berücksichtigt sind.

Die Entwicklung der Intuition ist immer als abhängig von der persönlichen Entwicklung und Sozialisation zu verstehen.

Das Dialogmodell der Kommunikation aus der TA

In Anlehnung an angepasste Konzepte der TA bei der Systemischen Transaktionsanalyse (s. B. Schmid Systemische Professionalität und Transaktionsanalyse) wird im Dialogmodell der Kommunikation (Begegnung) zwischen einer bewusst methodischen und einer unbewußt intuitiven Ebene der Kommunikation unterschieden.



Beispielsweise wird in einer Beratungssituation zwischen den beiden Beteiligten auf einer bewusst methodischen Ebene ein Kontrakt über den Rahmen geschlossen. Gleichzeitig ist es aber so, dass über die vielen Schichten der Persönlichkeit mit dem anderen Kontakt aufgenommen wird. Durch den Kontakt mit dem anderen weckt das in den Schichten der eigenen Persönlichkeit ganz bestimmte Figuren. Das sind natürlich die eigenen Figuren die geweckt werden, aber durch die Interaktion mit dem anderen. Dies bedeutet die Schichten der eigenen Persönlichkeit reagieren blitzschnell auf die Situation mit dem anderen Menschen und es findet ein aneinander orientieren statt.

Ich erkenne meine Umwelt nur an der Reaktion in mir (H. Maturana). Es ist also nicht möglich zu sagen, dies gibt es in der Umwelt. Es ist immer nur möglich zu sagen, ich reagiere in dieser Umwelt so und das macht in mir Bilder, wie die Umwelt ist.

Diese Prozesse wecken Wirklichkeitsbereitschaften bei beiden Beteiligten und beeinflussen natürlich wieder, im folgendem zum Teil unbemerkt die bewusst methodische Kommunikation.

Die o.a. modellhafte Sicht lässt sich von der reinen individuellen psychologischen Begegnung ebenfalls auf Aspekte der Kulturbeggnung ausweiten. Beispielsweise bei der Begegnung zweier Firmenvertreter, mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund im Rahmen eines Fusionsprozesses. In gleicher Art und Weise wie oben beschrieben werden die unterschiedlichen Kulturen quasi virulent, ohne das es die Beteiligten wirklich merken, die Verhandlungen auf der bewusst methodischen Kommunikationsebene im Guten wie im Schlechten beeinflussen.

Beide Ebenen der Kommunikation – sowohl die bewusst methodische als auch die unbewußt intuitive – bedarf es, damit Menschen miteinander in Kontakt treten können. Dies ist eine Grundvoraussetzung damit nachhaltiges Handeln möglich wird.

Zu Interessantes und Überraschendes

Das Audio bietet Qualitäten, welche im Vergleich mit dem geschriebenen Wort, nicht darstellbar wären. So finden im hier und jetzt des Audio, Interaktionen mit den Teilnehmern statt, die vorzüglich das Thema reinszenieren. Als ein schönes Beispiel sehe ich hier eine Sequenz mit einer Teilnehmerin, die zum Ende des Audio ein Beratungsanliegen mit einer fast verführerischen Wolke von Ahnung anbietet. Bernd Schmid begibt sich ganz entspannt auf die Seite der Wahrnehmung und lädt zur exakten Schilderung der Zutaten für das zu inszenierende Stück ein.

Als Bonmot der Beratung finde ich noch den nachfolgenden Ausspruch frei nach Alfred Adler erwähnenswert: „... gute Beratung ist wie jemandem in die Suppe spucken, man kann sie zwar noch essen, sie schmeckt aber nicht mehr wirklich ...“.

Mein Fazit

In seiner unnachahmlichen Art zieht Bernd Schmid auch hier teilweise wie ein Zirkuszauberer die Themen, Kommentare und Konzepte aus seinem reichhaltig gefüllten Hut. So vermittelt das dazugehörige Audio eine recht umfassende und einleuchtende Sicht auf die Thematik aus unterschiedlichsten Perspektiven. Intuition im Rahmen professioneller Arbeit sollte entsprechend qualifiziert und eingeübt werden – um auch dem Anspruch von C.G. Jung Nachdruck zu verleihen. Für jemanden, der sich mit dem Thema Intuition beschäftigen will, sicherlich ein guter Einstieg. Die eine Stunde Audioinhalt erscheint mir mit Blick bzgl. einer Abwägung von Effizienz auf der einen Seite und angebotener inspirierender Vielschichtigkeit der Betrachtungen auf der anderen Seite gut angelegt.

