

Die innere Logik von der im vorangegangenen Kapitel die Rede war, steht mitunter im Gegensatz zur äußeren Logik, welche weite Bereiche unseres täglichen Lebens durchdringt. Sei es als sogenannter Sachverstand, Verkaufsargument oder in Form von Anweisungen jeglicher Art. Je überzeugender die Argumente der äußeren Logik, desto schwieriger wird es für die innere Logik gehört zu werden. Kennen Sie das Gefühl, dass eigentlich etwas anders sein sollte, ein Arbeitsschritt verändert, ein überflüssiges Detail weggelassen, ein Vorgang vereinfacht werden müsste? Um gehört zu werden und die Veränderung voranzutreiben, brauchen Sie ein klares Bild, klare Worte dessen, was sich Ihrer Meinung nach verändern soll. Diese Klarheit kann wiederum nur aus Ihnen selbst heraus entstehen, aus Ihrer inneren Logik.

Wenn Sie Ihr Leben betrachten, werden Sie allerdings feststellen, dass weniger die innere Logik, als vielmehr die äußere Logik Ton angehend ist. Hinzu kommt, dass zunehmend sogenannte „smarte“ Daten die Argumentation für die äußere Logik übernehmen. Daten, auf deren Basis wir Entscheidungen treffen, oder Entscheidungen für uns getroffen werden. Das hat sicherlich Vorteile, birgt allerdings gewisse Risiken. Dann etwa wenn wir uns während einer Autofahrt darauf verlassen, dass uns die eingebaute Sensorik im Lenkrad rechtzeitig zu einer Pause auffordert. Oder wir ein Fitnessarmband brauchen, um festzustellen, ob es uns gut geht. Oder auf die Rezensionen anderer angewiesen sind, um sagen zu können, ob wir ein Produkt mögen. Je größer die Abhängigkeit von externen Parametern, desto mehr verschüttet der Zugang zur inneren Logik oder dem persönlichen Erleben. Jene Fähigkeit also, Notiz zu nehmen davon, was wir im unmittelbaren Augenblick empfinden. Nicht was wir laut Datenanalysen empfinden sollten. Sondern

was wir unabhängig von Vorhersagen erleben. Ohne Zweifel lassen sich Vorhersagen treffen, doch selbst wenn diese zu achtzig Prozent zutreffen, was ist mit den verbleibenden zwanzig Prozent? Warum fühlen wir uns an dem einen Tag so und an einem anderen Tag anders? Warum haben wir trotz überzeugenden Argumenten manchmal so ein komisches Gefühl, wenn wir Entscheidungen treffen. Warum verhalten sich vertraute Menschen um uns herum zuweilen unvorhersehbar, obwohl wir sie in vergleichbaren Situationen schon ganz anders erlebt haben? Die Antwort liegt auf der Hand. Weil unsere Wahrnehmung, unsere Erfahrungen und all das, was den Kern unserer Persönlichkeit ausmacht, höchst individuell auf subjektivem Erleben beruht. Niemand geringeres als wir selbst entscheidet, wann sich etwas für uns richtig anfühlt. Es braucht die Fähigkeit in sich hineinzuhören, um das zu erkennen. Diese Fähigkeit ist erlernbar. Manch einem fällt es anfangs schwer. Besonders, wenn es zur Gewohnheit geworden ist, eigenes Erleben an den Erwartungen anderer oder an technischen Parametern auszurichten. Sobald die Aufmerksamkeit jedoch erst einmal auf das eigene Erleben gelenkt worden ist, kommt jener Prozess in Gang, der sich Focusing nennt. Focusing dient als Türöffner für den Raum des subjektiven Erlebens. Für jenen Bereich in uns, der unsere Einzigartigkeit als Individuum hervorhebt und der uns von allen anderen natürlichen und künstlich erschaffenen Wesen unterscheidet.



<http://www.springer.com/978-3-658-08753-1>

Focusing

Die Sprache der Intuition

von Kopp, D.

2015, IX, 46 S. 6 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-08753-1