

Das Unbewusste nutzen



Foto: iStock/francescoch

Auch wenn Intuition oft im Coaching genutzt wird, bleibt sie meist unreflektiert und erscheint dadurch geradezu „magisch“. Eine aktive Auseinandersetzung ist hier gefragt.

Die Intuition ist ein universelles Handwerkszeug im Coaching. Dennoch spielt sie in Coachinausbildungen bislang kaum eine Rolle. Martina Nohl plädiert dafür, sich gezielt mit seinen intuitiven Fähigkeiten auseinanderzusetzen und sie zu trainieren. Wofür und wie sie sich in der Coachingpraxis nutzen lassen, erklärt die Weiterbildnerin hier.

In einer zunehmend komplexer werdenden Welt, die dringend nach intelligenten kybernetischen Lösungen für Probleme aller Art sucht, müssen wir oft mit unserem analytischen Verstand passen – auch wenn dieser *das* Vorzeigedepot seit der Aufklärung in den vergangenen drei Jahrhunderten war. Auch Coachingprozesse werden immer komplexer, u.a. weil immer mehr Lebensbereiche unserer Klientinnen und Klienten im Fluss sind.

Der Ruf wird laut, unserem zweiten Intelligenzsystem, der Intuition, wieder

mehr Beachtung zu schenken – ohne in dessen Fallen zu tappen. Der Psychologe Daniel Kahneman und der Philosoph und Unternehmer Rolf Dobelli beispielsweise führen mit ihren studiengeprägten Büchern seit Jahren die Bestsellerlisten an und haben viele Denk- und Intuitionsfallen entlarvt. Kahneman spricht von zwei Denksystemen: System 1, das schnell, automatisch, immer aktiv, emotional, stereotypisierend und unbewusst arbeitet, und System 2, welches langsam, unter Anstrengung, mit geringen Aktivitätszeiten, logisch, berechnend und bewusst agiert.

In diesem Artikel setze ich Intuition in erster Annäherung mit dem System 1 gleich. Das Wort Intuition stammt vom lateinischen Wort „intuitio“ = die „unmittelbare Anschauung“. Intuition ist damit ein unmittelbares Erkennen, das nicht durch Reflexion entsteht. Oft wird sie beschrieben als eine Art Eingebung, ein plötzliches Erfassen beispielsweise einer komplexen Situation oder einer Gefahr.

Alle Coachs nutzen ihre Intuition

Alle Coachs nutzen ihre Intuition, sei es in der Abstimmung des Coachinggesprächs, der Fragenauswahl oder bei der Wahl von Interventionen oder Hausaufgaben. Selbst wenn Coachs für sich spezifische Coachingsysteme und damit eigene Standardprozesse entwickelt haben, setzen sie doch insgesamt bei der Prozessführung und der Art und Weise, wie sie dem Coachee in seiner einzigartigen Persönlichkeit begegnen, ihre Intuition ein.

Warum wird dann in Coachinausbildungen kaum über das Thema gesprochen? Warum überlässt man diese wesentliche Coachingzutat, oder besser -grundlage dem Gespür und dem Erfahrungswissen des einzelnen Coachs? Nach meinem Verständnis müsste es zu diesem Thema jede Menge Austausch und vor allem die gezielte Weiterentwicklung intuitiver Fähigkeiten von Coachs geben. Ist das Thema zu komplex und interdisziplinär, sodass es für Anfängerinnen und

Einsteiger in den Ausbildungen als noch nicht relevant betrachtet wird? Ist es zu esoterisch vorbelastet, sodass man sich mit dem Thema nicht zeigen möchte, um nicht die eigene Seriosität und Professionalität infrage stellen zu lassen?

Beide Systeme integrieren

Auch wenn wir unsere intuitiven Fähigkeiten längst im Coaching nutzen und permanent über die Jahre durch Übung und Erfahrungswissen erweitern, bleibt dieses Lernen doch unreflektiert und erscheint nicht selten dadurch umso „magischer“. Wäre es nicht spannend und auch professionell, dazu in einen intersubjektiven Erfahrungsaustausch zu gehen, um uns gleichzeitig neugierig und kritisch mit diesem universellen Handwerkszeug im Coaching auseinanderzusetzen?

Ein erster Schritt könnte sein, sich im Coaching intensiver mit dem oben beschriebenen System 1 zu befassen. In einem zweiten Schritt müsste man die Stimmen ernst nehmen, die in psychologischen Experimenten und Statistiken Erstaunliches über die Unzuverlässigkeit unserer Intuition ans Licht gebracht haben. Wenn wir diese kennen, müssen wir nicht selbst in jede Falle tappen und bleiben vor einer neuen Intuitionsgläubigkeit bewahrt. Drittens ginge es darum, beide Systeme zu integrieren und im Coachingprozess zur optimalen Zusammenarbeit anzuregen. Denn bestenfalls ergänzen sich diese beiden Systeme,

sodass sie ihre beidseitigen Schwächen kompensieren.

Ziel könnte zum Beispiel sein, die jeweiligen Systeme für passende Schritte im Coachingprozess zu aktivieren. Beim Ideenfinden oder beim Perspektivenwechsel könnten wir vermehrt das divergente Denken von System 1 abfragen, beim Verdichten, Ergebnisse auf den Punkt bringen und Zusammenfassen dann System 2 einsetzen, also das konvergente Denken. Durch den gezielten Einsatz ihrer Intuition und die damit verbundenen Angebote fördern Coaches damit auch immer die Erweiterung der intuitiven Fähigkeiten ihrer Klienten und Klientinnen. Diese müssen ja dann rückmelden, ob sich etwas stimmig anfühlt oder nicht und bieten eventuelle Wahrnehmungskorrekturen an.

Zugangsarten zur Intuition

Fasst man Beschreibungen aus unterschiedlichen Disziplinen wie der Neuropsychologie und -physiologie, aber auch parapsychologischen Traditionen zusammen, lässt sich feststellen, dass es unter-

schiedliche Wege oder Zugangsarten zu intuitiven Wahrnehmungen gibt. Der Biochemiker und Neurologe Pete A. Sanders beschreibt diese vier inneren Sinne gut verständlich: Wir fühlen, sehen, hören oder wissen etwas einfach intuitiv. Und mit jeder Art dieser „innersinnlichen“ Erfahrung wird ein anderer Teil des Körpers eingesetzt. Wir verfügen über alle vier Kanäle, aber meist sind ein oder zwei stärker ausgeprägt. Achten Sie doch einmal einige Tage darauf, wie Sie Ihre intuitiven Eindrücke „empfangen“, dann erkennen Sie Ihre intuitiven Stärken.

- 1. Fühlen:** Das Fühlen geschieht über den Solarplexus (das „Sonnengeflecht“). Dieser empfängliche Bereich reicht vom oberen Teil des Zwerchfells bis unter den Nabel und weist eine hohe Dichte an Nervenverbindungen auf. Er wird zu Recht „Bauchhirn“ genannt und gilt als unteres psychoemotionales Zentrum, in dem sympathische und parasympathische Nervenfasern zusammenlaufen. Als Teil des vegetativen Nervensystems steuert er die größten Organe wie den Magen und den Darm, ist mit endokrinen Drüsen verbunden und tauscht mit dem Hirnstamm Informationen aus, der wiederum Funktionen wie Atmung, Blutdruck und Reflexe steuert. Diese emotionale Schaltzentrale schützen wir beispielsweise intuitiv durch Verschränken unserer Arme, wenn uns Menschen zu nahe treten.
- 2. Inneres Sehen:** Menschen, die innere Bilder empfangen, verlagern oft ihr visuelles Bewusstsein bei geschlossenen Augen nach oben in den Bereich zwischen und leicht über den Augenbrauen. Dieser Bereich steht in Verbindung zur Hypophyse, der Hirnanhangsdrüse. Diese reguliert in Schnittstellenfunktion über die Ausschüttung von Hormonen Wachstumsprozesse, den Stoffwechsel und die Fortpflanzung. Eine weitere Verbindung zwischen dem Stirnbereich und

dem inneren Sehen ist der vordere Kortex. Die Endstadien der visuellen Interpretation finden hier in diesem entwicklungs geschichtlich jüngsten Teil des Gehirns statt, auch wenn der Empfang der äußeren visuellen Information im Hinterhauptlappen im hinteren Teil des Gehirns verarbeitet wird. Traumbilder werden z.B. ausschließlich im vorderen Kortex verarbeitet. Das innere Sehen erfolgt oft wie auf einer Art innerem Fernseher, auf dem ein wenig verschwommene Bilder, Vorstellungen oder Symbole eingeblendet werden.

- 3. Inneres Hören:** Die Wahrnehmungsbereiche für das innere Hören liegen auf beiden Seiten des Kopfes etwas oberhalb der Ohren. Hier im Bereich der Schläfenlappen findet auch die Verarbeitung der äußeren Hörwahrnehmungen statt. Wie äußert sich das innere Hören? Sie hören innerlich Worte, Kurzbotschaften, Redewendungen, Liedtexte, manchmal auch Dialogfragmente, die allerdings nicht mit Gedanken verwechselt werden dürfen. Die Botschaften der Intuition lassen sich als neutral, ja fast schon emotionslos bezeichnen. Die intuitive Stimme spricht ruhig und nicht aufgeregt. Sie wertet nicht, setzt niemanden herab und erhebt Sie nicht über andere. Eine stark geladene innere emotionale Botschaft oder eine angstbesetzte Nachricht, die noch dazu mit „Ich“ oder „Du“ beginnt, entstammt nicht der intuitiven Stimme.
- 4. Inneres Wissen:** Inneres Wissen zeigt sich als innere Bewusstheit, die nicht von irgendeiner inneren Empfindung begleitet wird oder von einem äußeren Reiz ausgelöst wird. Der Wahrnehmungsbereich für diesen intuiti-

ven Sinn befindet sich am oberen Teil des Kopfes und dem Bereich darüber. Stellen Sie sich vor, dass ein Trichter von oberhalb des Kopfes auf das Corpus Callosum zielt, das ist die Brücke aus dicken Nervensträngen, die beide Gehirnhälften verbindet, sodass ein Wahrnehmen in beiden Gehirnhälften gleichzeitig möglich ist. Mit der Ausrichtung der Wahrnehmung in diesen oberen Bereich steigt die Alpha-Wellen-Aktivität. Das ist das Gehirnwellenmuster, das mit tiefenentspannter Wahrnehmung einhergeht und beispielsweise bei entspannten Alltagstätigkeiten wie beim Spazierengehen oder beim Abwaschen gemessen werden kann.

Eine Anleitung, wie Sie diese vier inneren Wahrnehmungskanäle im Prozess der Intuition praktisch nutzen können, finden Sie im Handout.

Somatische Marker – die Körpersprache der Intuition

Diese vier Intuitionskanäle entsprechen in großen Teilen der Theorie der somatischen Marker, die der portugiesische Neurowissenschaftler Antonio Damásio mit seiner Frau entwickelte und die in einigen Coachingausbildungen vermittelt wird. Darunter versteht man körperliche Signale, die als Körperrückmeldungen aus unserem emotionalen Erfahrungsgedächtnis zurückgegeben werden. Wir können sie als die Sprache der Intuition verstehen.

In nahezu jeder Körperregion, in jedem Organ kann man sie fühlen, als würde etwas weit oder eng, hell oder dunkel, warm oder kalt werden. Es gibt Ganzkörperreaktionen wie eine Gänsehaut, ein Vibrieren im ganzen Körper

oder eine Empfindung wie ein elektrisches Signal, das einen durchzuckt. Es gibt partielle somatische Marker, wenn die Hände anfangen zu schwitzen oder die Kopfhaut juckt, es gibt Klänge, es gibt Bewegungsimpulse oder sogar innere Bilder und Metaphern, die im Coaching abgefragt werden können. Somatische Marker fühlen sich entweder gut oder schlecht an. Die Psychologin Maja Storch beschreibt sie als Reaktionen des „Würmlis in der Ursuppe“, das auch nur eine positive „Hin-zu-Bewegung“ oder eine negative „Weg-von-Bewegung“ kennt.

Intuition in der Coachingpraxis

Intuition ist ein Universalinstrument und kann in jeder Coachingphase, in jedem Coachinggespräch und auch in der Abschluss- und Transfergestaltung eingesetzt werden. Im Folgenden finden Sie einige Impulse mit Intentionsfragen. Bitte bieten Sie alles, was Sie intuitiv empfangen, immer als Hypothese und niemals als „Wahrheit“ an. Zu oft passiert es, dass uns beispielsweise Gedanken als Einflüsterungen unseres Egos, das jetzt eine geniale Lösung entdeckt hat, oder eigene negative Gefühle bzw. Übertragungen und Projektionen in die Quere kommen und unsere vermeintlich tolle intuitive Wahrnehmung verfälschen.

Sie können Ihre intuitiven Wahrnehmungen als Hypothesen z.B. mit folgenden Worten einleiten und jeweils nachfragen, inwiefern Ihre innere Wahrnehmung für den Coachee passt, stimmig ist oder sich anfühlt:

1. Möglicherweise/vielleicht ...
2. Mein Eindruck dazu ist ...
3. Wie wäre es, wenn ...

4. Ich frage mich, ob ...
5. Was würde wohl geschehen, wenn ...
6. Es fällt mir so ein ...
7. Ich weiß nicht, ob dies passt ...
8. Ich hatte so das Gefühl ...
9. Mir kommt da ein Bild ...
10. Zu Ihrer Frage fällt mir spontan ein ...
11. Nur mal angenommen ...

Vertrauensaufbau, Verbesserung von Beziehungen, Anliegenklärung

Wir alle lernen in unseren Coachingausbildungen, Klienten „abzuholen“. Aber was bedeutet das, wenn Sie dafür Ihre Intuition einsetzen wollen? Was braucht Ihr Klient von Ihnen auf der Beziehungsebene? Fühlen Sie sich z.B. vor dem Erstgespräch, das ja oft noch der Akquise dient, also bevor Sie zum Telefonhörer greifen, in die Person ein. Fragen Sie:

- ▶ Wie kann ich ... (Namen einsetzen) am besten begegnen?
- ▶ Worauf sollte ich gleich beim Telefonieren/in der Videositzung achten?
- ▶ Ist ... als Klient für mich geeignet?
- ▶ Was ist das Thema hinter dem Thema? Machen Sie sich Notizen, um Ihre Ideen im Gespräch überprüfen zu können.

Die gleichen Fragen stellen Sie sich dann noch mal nach der ersten Coachingsitzung, um eine Wahrnehmungsebene tiefer zu kommen. Fragen Sie zusätzlich Ihre Intuition:

- ▶ Welche Vorgehensweise eignet sich für ... ?
- ▶ Auf welchem intuitiven Kanal kann ich ... am besten erreichen?
- ▶ Was ist das vorrangige Thema, womit sollten wir beginnen?

Im Verlauf des Coachingprozesses

In der aktuellen Coachingsitzung werden Sie immer wieder Gesprächsimpul-

se oder einzelne methodische Interventionen intuitiv auswählen. Spannend sind hier vor allem intuitive Coachingmethoden, in denen die Intuition des Klienten abgefragt wird, z.B. in Entscheidungsmethoden mit den somatischen Markern.

- ▶ Welche Impulse und welches methodische Vorgehen benötigt ... ?
- ▶ Was ist der nächste wirksame Schritt für ..., und wie kann ich ihn einleiten?

In der Reflexion und Evaluation jeder Coachingsitzung fragen Sie sich erneut, was Ihr Klient bzw. Ihre Klientin jetzt braucht und ob Sie noch auf dem richtigen Weg mit ihm oder ihr sind.

Bei Beziehungsstörungen, Kritik und Coachingsitzungen, die entweder für Sie, Ihren Klienten oder beide nicht rund gelaufen sind, hören Sie beispielsweise mit folgenden Fragen nach innen:

- ▶ Wie kann ich meine Beziehung zu ... im nächsten Coaching verbessern?
- ▶ Was ist der Grund, warum ... sich so verhält?
- ▶ Was kann ich im Nachgang des Coachings tun,



Die Autorin: Martina Nohl arbeitet als Laufbahnberaterin, Positionierungscoach und Weiterbildnerin. Sie ist Inhaberin der Akademie für Coaches und bietet hier Spezialisierungen und Exzellenzseminare für bereits ausgebildete Coaches an – u.a. ein 2-tägiges Seminar „Intuition für Coaches“. Kontakt: www.weiterbildung-coach.de

SERVICE

- » Richard Graf: Intuition als Business-Tool. Brücken bauen fürs Bauchgefühl. Training aktuell 7/14, www.managerseminare.de/TA0714AR08
- » Julia Schwarzer-Wild: Intuitionstraining. Ahnung mit System. Training aktuell 9/14, www.managerseminare.de/TA0914AR03

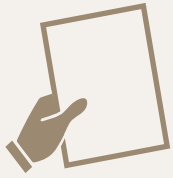
um unsere Beziehung und Arbeitsgrundlage zu stärken?

Am Ende des Coachingprozesses

- ▶ Was braucht ... noch von mir, um gut alleine weitergehen zu können?
- ▶ Was sollte ich ihr/ihm noch an Ideen mitgeben, um schnell erste Umsetzungserfolge zu erzielen?
- ▶ Worüber muss sich ... keine Sorgen machen? Welche Probleme werden sich von alleine lösen?

Laut Kahneman liefert die Intuition immer dann zuverlässige Ergebnisse, wenn es in der für ihre Expertise relevanten Umgebung von Expertinnen und Experten stabile Regelmäßigkeiten gibt, z.B. bei Ärztinnen, Feuerwehrleuten oder Profisportlern. Hierzu gehören meiner Einschätzung nach auch wir Coaches, die Intuition in ihren Prozessen mit stabilen Eckpunkten immer wieder neu üben und anwenden dürfen und damit immer mehr zuverlässiges Erfahrungswissen generieren können. Dabei wünsche ich Ihnen jede Menge Freude und die notwendige Demut, mit diesem mächtigen Coachinginstrument in wertschätzender Weise zu experimentieren.

Martina Nohl ■



HANDOUT

Den intuitiven Prozess trainieren

Wenn Sie Ihre Intuition trainieren oder Coachees darin anleiten, gehen Sie es spielerisch an. Ihr Bauchgefühl ist wie eine Katze: Es lässt sich nicht mit Zwang herbeilocken, sondern will eingeladen und willkommen geheißen werden. Das gelingt in fünf Schritten.

1. Zur Ruhe kommen

Kennen Sie das auch, dass Sie sich durch die vielen Anforderungen des Alltags innerlich getrieben fühlen? Oft gönnen wir uns genau aus diesem Gefühl des Getretzes nicht mal wenige Minuten für eine Auszeit. Hier finden Sie allerdings einen großen Schlüssel, wenn Sie Ihre Intuition wieder mehr in Ihr Leben einladen wollen. Nehmen Sie sich mehrfach pro Tag einige Augenblicke Zeit, um wieder zu sich zu kommen. Der schnellste Weg geht über den Atem, indem Sie einige Male bewusst und tiefer als gewöhnlich aus- und einatmen, oder über unsere fünf Sinne: Streicheln Sie eine Pflanze, riechen oder essen Sie mit Genuss ein Stückchen Schokolade, lassen Sie Wasser bewusst über Ihre Handgelenke fließen, hören Sie ganz präsent ein Lied – und schon sind Sie im Hier und Jetzt angekommen. Die Coachinggroßmeister Robert Dilts und Stephen Gilligan beschreiben, dass sie gemeinsam mit ihren Coachees am Anfang jeder Sitzung erst ein-

mal ins Hier und Jetzt kommen und nennen diesen Zustand den „Coach State“. Erst dann ist Coaching möglich, bei dem auch die intuitive Ebene mit einbezogen werden kann. Wenn Sie gezielt in den Dialog mit Ihrer Intuition treten möchten, sorgen Sie darüber hinaus für eine wohltuende Umgebung, in der Sie ungestört sind.



2. Die Intention wählen

Die Intention ist das, worauf Sie bei der Befragung Ihrer Intuition die Aufmerksamkeit richten. Ich nenne es auch Ihr Intentionsziel. Haben Sie Vertrauen und erwarten Sie, eine klare Antwort zu bekommen. Gute Fragen, die Sie Ihrer Intuition stellen können, sind solche, die eine große Bandbreite an Antworten erlauben. Damit wird Ihr

Verstand zum Nachdenken angeregt. Dieser ist aber nicht so schnell, deswegen kann die Intuition mit ihren Antworten vorpreschen und Ihnen schnell erste Eindrücke und Informationsfragmente liefern.

Joker-Fragen, die immer einsetzbar sind:

- ▶ Was ist jetzt wichtig? Was ist jetzt dran für mich?
- ▶ Was dient gerade dem großen Ganzen?
- ▶ Was ist das Liebevollste, das ich gerade in der Situation tun kann?
- ▶ Was würde die beste Version meines Selbst jetzt tun?
- ▶ Welchen Beitrag kann ich gerade zum Gelingen (des Gesprächs, der Situation, des Verkaufsabschlusses etc.) leisten?

3. Sich öffnen

Um intuitive Eindrücke bestmöglich zu empfangen, lassen Sie so gut es geht all Ihre Erwartungen los, und damit auch die Vorstellungen, wie das Ergebnis zu sein hat. Treten Sie mit Ihrem starken Alltags-Ich zur Seite und stellen Sie sich vor, es

fließt in Ihnen – was auch immer „Es“ genau ist. Die Stimmen der Intuition sind leise und drängeln sich nicht in den Vordergrund, wenn es da noch andere innere (gedankliche) Dialoge gibt.

Der größte Fehler, den wir machen können – und da spreche ich durchaus aus leidvoller Erfahrung – ist, dass wir uns selbst unter Druck setzen und so richtig gut sein wollen mit unseren intuitiven Ergebnissen. Aber es ist eben im wahrsten Sinne eine Ent-täuschung. Unser Verstand schlägt uns das ein oder andere Schnippchen und führt uns oft haar-scharf daneben.

Loslassen funktioniert nur in dem Vertrauen, dass wir alles haben, was wir in dem Moment benötigen. Wir müssen nichts bereithalten oder vorbereitet haben. Das ist eine ganz schön mutige Angelegenheit. Gerade für uns Coaches, die wir gerne auf verschiedene Szenarien vorbereitet sind und bis zu einem gewissen Grad auch die Kontrolle über den Prozess haben möchten und einen gewissen Ergebnis- und Gelingensdruck verspüren.

4. Antworten empfangen

Die Intuition spricht mit uns in Bildern, in Worten oder knappen Sätzen, einer Liedzeile, einem Geräusch, einem Geruch, einer Geschichte, die uns plötzlich einfällt, in Verkehrszeichen, Emoticons – eben auf allen vier Kanälen. Beobachten Sie neugierig wie ein Kind, welche Kanäle Ihre Intuition gerne nutzt. Und nehmen Sie die Antwort, die als erste oft in Bruchteilen von Sekunden in Ihnen aufsteigt. Etwas zeitversetzt aufsteigende Antworten sind oft schon mit Gedanken und Bewertungen durchmischt.

Intuitive Antworten sind Fragmente. Das Wichtigste ist hierbei, nicht direkt mit unserem Verstand zu versuchen, diese kleinen Informationseinheiten zu interpretieren und zusammenzudenken, sondern in dem geöffneten, erwartungslosen, fließenden Zustand des „Loslassens und Kommenlassens“ zu bleiben und in dieser Neutralität nachzufragen, damit die Intuition weitere Info-Nuggets liefert: „Bitte gib mir noch mehr Details, ich verstehe noch nicht.“ Oder: „Zeig mir den Zusammenhang.“

Eigentlich wiederholen wir damit den Prozess und gehen so immer weiter in die Tiefe. Sehen Sie diese Fragmente als Puzzlestücke, die zunehmend ein schärferes Bild geben. Sobald Sie ein Fragment interpretieren, schalten Sie Ihren Verstand ein. Dieser wird dann ganz subtil ebenfalls weitere Fragmente aus Ihrem Erfahrungsgedächtnis da-

zugeben, die (vermeintlich) dazu passen. Er zieht gleichsam Schubladen mit passenden Informationen auf. Damit geraten Sie sehr schnell auf die falsche Spur. Bewerten Sie erst einmal die Fragmente nicht, sondern schreiben Sie sie auf. Selbst wenn es schwerfällt, nehmen Sie sie dankbar an, auch ohne sie sofort verstehen zu müssen. Oft ist aber auch das Gegenteil der Fall, und die kurzen Botschaften der Intuition sind sehr einfach, klar und kernig wie ein „Mach das nicht“. Eigentlich so, dass wir sie gar nicht nicht befolgen können.

5. Abschließen und bedanken

Auch der Abschluss einer intuitiven Sequenz will gestaltet sein. Bedanken Sie sich mit einem Lächeln oder einer Geste der Demut bei Ihrer inneren Stimme. Finden Sie da etwas, das sich für Sie passend anfühlt, eine kleine (innere) Verneigung, die Geste des „Namaste“, ein Kopfnicken, ein ausgesprochenes „Danke schön“ o.Ä. Und dann überlegen Sie direkt, wie Sie diese Botschaft in einem ersten kleinen Schritt umsetzen können. Wenn Ihre Intuition merkt, dass sie gehört wird, wird sie sich Ihnen auch in Zukunft gerne mitteilen. Das könnte der Beginn einer wunderbaren Freundschaft sein.