

**Joachim Bauer:**

**Warum ich fühle, was Du fühlst.**



**Intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneuronen.**

**Hoffmann und Campe 2005.**

„Warum ich fühle, was du fühlst“ – ein Buch über Gedankenlesen bei Hoffmann und Campe – das hat mich beim ersten Entdecken in der Buchhandlung sofort zugreifen lassen. Ich konnte es ehrlich gesagt nicht glauben, dass am Gedankenlesen etwas dran sein soll. Und, um es vorwegzunehmen, es geht auch nicht um Gedankenlesen, sondern hinter diesem Titel verbirgt sich etwas viel spannenderes: Intuitive Kommunikation; ein Phänomen, das wir alle schon selbst am eigenen Leib erlebt haben. Wir sind im Gespräch mit jemandem und irgendetwas spielt noch zusätzlich eine Rolle – nur wir können es nicht benennen. Und nennen es im Nachhinein „Sympathie“ oder „wir haben keinen Draht zueinander gefunden“.

Worum geht es Joachim Bauer, Professor für Psychoneuroimmunologie, Psychiater und Facharzt für Psychotherapeutische Medizin? Das Resonanzphänomen in der Kommunikation. Unwillkürlich erwidern wir ein charmantes Lachen. Wir gähnen, wenn andere gähnen. Erwachsenen öffnen spontan den Mund, wenn sie ein Kleinkind mit einem Löffelchen füttern. Dieses Resonanzphänomen spielt nicht nur in unserem Alltag, sondern gerade auch in Politik und Wirtschaft eine Rolle zur Einflussnahme. Ob Führung ankommt und wirkt hängt v.a. von der Frage ab: „Erzeuge ich Resonanz mit meinem Führungsverhalten?“

Das Resonanzphänomen ist keine esoterische Einbildung, sondern beruht auf der Existenz der Spiegelnervenzellen, die Dank neuester neurobiologischer Forschungen jetzt verstanden werden können. „Zu vermitteln, was dazu an Erkenntnissen vorliegt

und die sich daraus ergebenden Konsequenzen zu reflektieren, soll der Inhalt dieses Buches sein“.

Diesem selbst gestellten Anspruch wird Bauer in hervorragender Weise gerecht. Präzise und gut nachvollziehbar beschreibt er auf neurobiologischen Grundlagen die Arbeitsweise der Spiegelneuronen. Es lassen sich tatsächlich, z.B. bei Versuchstieren Erregungspotenziale in den motorischen Nervenzellen eines Affens feststellen, der die Bewegung eines anderen Affens nur beobachtet. Die Handlung des einen aktiviert also die Spiegelneuronen des anderen. Und dies gilt nicht nur für motorische Handlungsfolgen, sondern ebenso, wie Bauer eindrücklich schildert, für Abläufe des Empfindens und Fühlens. Wir haben also aufgrund unseres Nervensystems die Fähigkeit, ein Gefühl dafür zu entwickeln, was andere tun. Nur ist dies bei unterschiedlichen Menschen unterschiedlich ausgeprägt.

Wir kennen das intuitive (Spiel-)Verständnis aus dem Fußball oder haben es auch selbst schon einmal erlebt. Bauer liefert die Erklärungen dazu.

Welche Bedeutung hat diese Intuition, die auf den Gegebenheiten der Neurobiologie gründet, für den Beruf?

- Die Vortäuschung von meiner eigentlichen Absicht abweichender Handlungsziele wird nicht funktionieren
- Ich muss es dem freien Willen meines Gegenübers/Mitarbeiters überlassen, welche Schlussfolgerung er aufgrund des bewusst und intuitiv Wahrgenommenen erzielt.

Was bleibt mir als Führungskraft zu tun? Nur wenn Kongruenz zwischen meiner Handlungsabsicht und meiner tatsächlichen Handlung besteht, wirke ich eindeutig auf meine Mitarbeiter. Wirkungsvolle Führung setzt damit meine eigene innere Vorbereitung und Entscheidung voraus. Erst dann darf ich meinem Mitarbeiter in einem Delegationsgespräch seine Aufgabe vermitteln.

Delegiere ich eine Aufgabe trotz eines inneren Vorbehaltes meinerseits, dann sollte ich mir von jetzt an gewiss sein, dass dieser Vorbehalt von meinem Mitarbeiter intuitiv wahrgenommen wird. Der Mitarbeiter wird die delegierte Aufgabe entsprechend ausführen.

Grund genug, sich mit dem Thema der Spiegelneuronen intensiver zu beschäftigen. Viel Spaß und eine erkenntnisreiche Lektüre.

*Stephan Teuber*

Bestellen Sie unter:

<http://www.amazon.de/f%C3%BChst-Intuitive-Kommunikation-Geheimnis-Spiegelneurone/dp/3455095119/loquenz21/303-4854023-8681845?ie=UTF8&s=books&qid=1192439581&sr=8-2>