

Heilbronner Stimme

21. November 2015

Modernes Leben



21. November 2015

11



Der Schlüssel zu sich selbst

Text Stefanie Sapara Fotos Verlag, mik_cz/Fotolia

Sabine Oberhardt erklärt im Buch „Menschencode“, wieso Menschenkenntnis, Intuition und Bauchgefühl auf dem Weg zum Erfolg so wichtig sind

Die meisten Führungskräfte verfügen über eine hohe Fachkompetenz und ein großes theoretisches Wissen“, sagt Sabine Oberhardt in ihrem neuen Buch „Menschencode“. Aber es gibt etwas, das häufig fehle: „Empathie für ihr Gegenüber, Leidenschaft und Begeisterung für den Menschen“, erklärt der erfolgreiche Coach aus Güglingen. Ihr Ziel: die Leidenschaft für die eigene Persönlichkeit zu entdecken und sich so selbst besser kennenzulernen. „Denn nur eine Persönlichkeit, die sich in allen Facetten kennt, kann auch einen anderen Menschen verstehen und lesen.“

Emotionale Intelligenz

Einen Begriff, den Sabine Oberhardt nutzt, ist emotionale Intelligenz. „Sie hat vor allem etwas mit Empathie zu tun. Zu fühlen, wie der andere sich fühlt.“ Gerade im Unternehmensbereich, in dem Oberhardt hauptsächlich tätig ist, merke sie häufig, dass viele Menschen sachliche Probleme lösen können, aber keine emotionalen. „Ein extrem dominanter Chef, der noch nie eine Niederlage zu verkraften hatte, kann zum Beispiel oft nicht fühlen, wie es einem anderen damit geht.“ Laut Oberhardt werden zirka 90 Prozent der Unterschiede zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Führungskräften mit emotionaler Intelligenz erklärt. „Ein emotionaler Mensch weiß, was er fühlt, und ist in der

Lage, damit umzugehen.“ Diese emotionale Intelligenz lasse sich trainieren: „Beginnen Sie damit, andere zu beobachten.“ Eine weitere Möglichkeit ist, sich seines eigenen Verhaltens bewusster zu werden – „Sieht man Ihnen den Frust leicht an? Woran erkennt ein Fremder, dass Sie unter Stress sind? Lachen Sie häufig? Loben Sie sich und andere?“, fragt Oberhardt. Humor, Veränderungswille, gute Umgangsformen, Wertschätzung und Respekt vor Menschen, positive Einstellung, das Achten auf die eigene Lebensführung – all das zeichne einen sozial kompetenten, empathischen Menschen aus.

Empathie stuft Oberhardt vor allem deshalb als so wichtig ein, weil sie eine Grundvoraussetzung für Intuition ist. Und genau die komme im Leben zu kurz. Dabei könnte sie uns in vielerlei Lebenslagen ein treuer Entscheidungshelfer sein, betont Oberhardt – und genau dadurch zu Erfolg und Zufriedenheit verhelfen. „Aber je mehr wir durchgetaktet sind, umso weniger gut funktioniert unser Bauchgefühl.“ Frust, Stress, Angst, Vorurteile oder Erfahrungen – all diese Dinge können unsere Intuition blockieren. In ihrem Buch empfiehlt Oberhardt einiges, um dem Bauchgefühl wieder mehr Raum zu geben. „Es funktioniert vor allem nur bei einer ruhigen Atmung. Wer die nicht hat, dem hilft es, eine Pause zu machen, fünf Minuten rauszugehen und mit sich alleine zu sein. Und dabei ruhig ein- und auszuatmen. Ich weiß, für rationale Menschen ist das schwierig.“



Info zum Buch

Sabine Oberhardt
„Menschencode – Wie Sie sich und andere entschlüsseln“

Orell Füssli Verlag,
224 Seiten, 19,95 Euro

www.sabineoberhardt.com

Das Buch enthält auch einen Selbsttest, der Stärken und Schwächen aufzeigt sowie anhand von Übungsbeispielen Lösungen aufzeigen will.

Auch der klassische Münzwurf kann helfen, herauszufinden, was man will. Kann man sich nicht für die eine oder andere Sache, zum Beispiel einen Job bei Firma A oder B, entscheiden, empfiehlt sie, Kopf und Zahl der Münze jeweils eine Sache zuzuordnen und zu werfen. „Wer dann hofft, dass Kopf angezeigt wird, hat seine Entscheidung, bevor die Münze gefallen ist. Das Unterbewusstsein hatte die Entscheidung dann bereits getroffen.“ Wer beim Werfen keine Tendenz spürt, lässt die Münze fallen. „Zeigt sie Zahl, merken Sie schnell, ob sich die Entscheidung richtig anfühlt.“ Bei der Methode gehe es nicht darum, dass Münze oder Zufall entscheiden, sondern dass einem eine bereits im Unterbewusstsein getroffene Entscheidung klar wird. Noch eine Möglichkeit: „Wer bei einem Wunsch oder einer schwierigen Entscheidung in den Spiegel blickt, der sieht sehr schnell anhand seiner Augen, was richtig ist“, sagt Oberhardt.

In ihrem Buch erklärt Oberhardt ihre Technik: Anhand von sieben Codes – Charakter, Prägung, Mentalität, Wirkung, Intuition, Gesundheit und Erfolg – lasse sich die eigene sowie die Persönlichkeit des Gegenübers entschlüsseln. „Es geht dabei nicht nur um den Erfolg für ein Unternehmen, sondern darum, dass alle im Team mit gutem Gefühl dabei sind. Es ist ein ganzheitlicher Ansatz“, erklärt Oberhardt ihr Konzept. Wer sein Gegenüber kennt, der könne es besser

verstehen, Potenziale leichter einschätzen und die Person besser fördern. Ein Beispiel: „Was bringt es, wenn Sie als Verkäufer mit dem besten Produkt unterwegs sind und vergessen, den Kunden als Menschen abzuholen?“ Wichtig sei es, das betont Oberhardt, zuerst einmal die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen. „Wer seine eigenen Macken annimmt, kann sie auch bei anderen eher akzeptieren.“

Nicht das Opfer sehen

Gleichzeitig warnt Oberhardt: „Manche suchen das Opfer und nicht die Lösung. Sie sagen Dinge wie: Mein Chef ist blöd, von mir wird zu viel verlangt oder ich habe nicht genug Geld.“ Wichtig sei vielmehr, sich die eigene Situation bewusst zu machen und zu fragen: Was mache ich daraus? Im besten Fall gelinge es, durch einige Stellschrauben etwas zu verändern. Manchmal kehrt dennoch keine Zufriedenheit ein. „Dann ist es wichtig, grundlegend etwas zu ändern“, betont Oberhardt. „Entscheidend ist, diese Veränderung wirklich zu wollen. Nicht weil jemand anderes es erwartet, sondern weil man es selbst will.“ Das ist sicher keine neue Erkenntnis, dennoch sei sie betontenswert. „Die Hürde ist, dass ich dabei aus mir selbst rausgehen und auf einen anderen zugehen muss.“ Eben weg aus dem Modus „Ich bin halt so wie ich bin“. „Erfolg hat immer einen Preis“, sagt Oberhardt. „Aber Misserfolg auch.“

