

Leseprobe aus Götzfried, Logbuch Emotionale Intelligenz,
ISBN 978-3-407-36764-8 © 2022 Beltz Verlag in der
Verlagsgruppe Beltz, Weinheim und Basel
[http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/
gesamtprogramm.html?isbn=978-3-407-36764-8](http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-407-36764-8)

Inhaltsverzeichnis

Über Hunde, Emotionen und unser wunderbares Gehirn 7

Emotionale Intelligenz als Schlüssel zu Selbstbestimmung und Erfolg 11

Die 4 Komponenten emotionaler Intelligenz 14

Selbstbewusstsein 14

Selbstregulation 15

Empathie 16

Beziehungsmanagement 16

Mit der Heldenreise ins Abenteuer 18

Reisevorbereitungen – Deine gewohnte Welt 21

Das geheimnisvolle Päckchen – Mache den EQ-Selbsttest 23

Der grüne Brief – Die Landkarte der Emotionen 33

Selbstbewusstsein 34

Die Zaubertafel – Finde deine Mission als Führungskraft 34

Der Mann mit dem Spitzhut – Verfeinere deine Zielausrichtung 42

Das kuriose Ölgemälde – Gleiche deine Selbstwahrnehmung mit deiner Außenwirkung ab 50

Buntes Treiben im Ballsaal – Lebe deine Stärken 55

Der wackelige Holzklotzturm – Baue auf dein Wertefundament 62

Erkenntnisse am Lagerfeuer 69

Selbstregulation 72

Lektionen im Schlossgarten – Trainiere deine Emotionswahrnehmung 72

Der tiefgründige Teich – Entmachte deinen inneren Saboteur 86

Im Feenwald 1 – Fördere deine positiven Emotionen 94

Im Feenwald 2 – Werde vom Sklaven zum Meister deiner Emotionen	102
Das schwarze Zimmer – Stelle dich deinen negativen Gefühlen	113
Lehrstunden mit dem griesgrämigen Kobold – Entwickle deine Entscheidungsstärke	119
Erkenntnisse im Kreuzgewölbe	131

Empathie 135

Der verrückte Professor – Tune dein Empathiefundament	135
Die drei Experimente – Entfalte die Macht deiner Sinne	141
Das riesige Mikroskop – Lerne einfühlsames Zuhören	147
Der erstaunliche Laborkoffer – Übe dich im Perspektivwechsel	156
Der kluge Oktopus – Nutze das Potenzial von Feedback	169
Erkenntnisse auf der Ringmauer	177

Beziehungsmanagement 182

Sonne, Sand und Mixgetränke – Analysiere dein Netzwerk	182
Der Fasan im Speckmantel – Kommuniziere deine Bedürfnisse	194
Letzte Vorbereitungen – Prüfe dein Mindset und aktiviere deine Ressourcen	210
In der Arena – Entschärfe und nutze Konflikte	220
Das Geheimnis des Dachbodens – Übernimm Verantwortung für dich und deine Beziehungen	232
Erkenntnisse beim Schlossbankett	235

Rückkehr – Mach dich bereit für weitere Abenteuer 238

Literatur 242

Print	242
Online	244

Über Hunde, Emotionen und unser wunderbares Gehirn

Als ich 17 Jahre alt war, verbrachte ich die Ferien mit einer Freundin in Griechenland. Eines Abends spazierten wir die Strandpromenade in einer Stadt entlang und genossen die herrlich frische, salzige Seeluft und den Sonnenuntergang. Wir ließen uns treiben und achteten wenig auf den Weg, den wir gingen. Nach einiger Zeit kamen wir an einen Hafen, in dem wenig los war. Er war schon etwas in die Jahre gekommen, die Farbe bröckelte von den Gebäuden, die Ladekräne rosteten. Es dämmerte.

Plötzlich merkten wir, wie ein abgemagerter Hund hinter uns hertrabte. Wir dachten uns nichts dabei und liefen unbeirrt weiter. Wenig später schloss sich dem ersten ein zweiter Hund an. Wir waren leicht beunruhigt. Es war keine Menschenseele weit und breit da. Mein Herzschlag schlug schneller – und wir beschleunigten unsere Schritte. Auch die Hunde erhöhten ihr Tempo und es kamen weitere hinzu. Mittlerweile verfolgten uns fünf ziemlich dürre und verwahrlost aussehende Streuner. Wir bekamen es mit der Angst zu tun: ich merkte, wie mein Herz anfing zu rasen, meine Hände wurden klamm, mein Körper spannte sich an. »Was machen wir jetzt?« Wir schauten uns um, sahen aber keine Möglichkeit der Situation zu entkommen.

Ich war mir bewusst, dass die Tiere unsere Angst vermutlich wittern konnten. Es war paradox: meine Gedanken überschlugen sich und gleichzeitig konnte ich kaum einen klaren Gedanken fassen. Was, wenn die Hunde uns anfielen? Wir hätten keine Chance. Es war niemand in der Nähe, um uns zu helfen. Schreien half nichts. Wegrennen – das fiel mir noch ein – würde eher den Jagdstinkt der Hunde wecken und das Gegenteil bewirken. Wir wären nicht schnell genug. Hoch klettern konnten wir auch nirgends – was also tun?

Wir beschlossen ruhig weiterzugehen und zu versuchen, uns unseren Schrecken nicht anmerken zu lassen. Auf die Idee, die belegten Wurstbrote in unserem Rucksack für die Hunde dazulassen, kamen wir nicht. Zu verengt war unser Blick, zu beherrscht von unseren Emotionen waren wir, als dass uns diese oder andere Möglichkeiten eingefallen wären.

Wir hatten Glück: die Hunde griffen uns nicht an. Wir kamen wieder in bewohntes Gebiet und liefen in den ersten offenen Laden, den wir finden konnten. Die Hunde blieben vor der Tür und warteten. Sie folgten uns auch nach dem Laden noch bis wir ein Restaurant betrat, in dem wir einige Zeit des Abends verbrachten. Irgendwann waren die Hunde es müde zu warten und zerstreuten sich wieder. Wir atmeten innerlich auf...

Du fragst dich bestimmt, warum ich dir diese Geschichte erzähle? Zur Erklärung: Das innere Spannungsverhältnis zwischen Emotionen und rationaler Überlegung, in dem ich damals steckte, durchleben wir tagtäglich. Zwar ist es nicht immer von überlebenswichtiger Bedeutung, aber entscheidend für die Qualität unserer Beziehungen, unserer Lebenszufriedenheit und den beruflichen Erfolg!

Warum ist das so? Wir alle haben schon erlebt, dass unsere Gefühle unser Handeln steuern. Denk an eine Situation, in der dich jemand so richtig zur Weißglut gebracht hat: Was hat er oder sie gesagt und dich dazu gebracht, dass deine Wut überschäumt?

Hier ein paar Beispiele aus unserem Alltag:

- Hat dich dein Chef vor allen im Meeting bloßgestellt und dich für einen Fehler verantwortlich gemacht, für den du gar nichts kannst?
- Ist deine Tochter deiner wiederholten Aufforderung doch endlich vor dem Schlafen gehen noch die Zähne zu putzen nicht nachgekommen und hat die Ohren auf Durchzug geschaltet?
- Macht dein Kollege immer noch den gleichen Fehler, obwohl du es ihm schon zum gefühlt zum x-ten Mal erklärt hast?

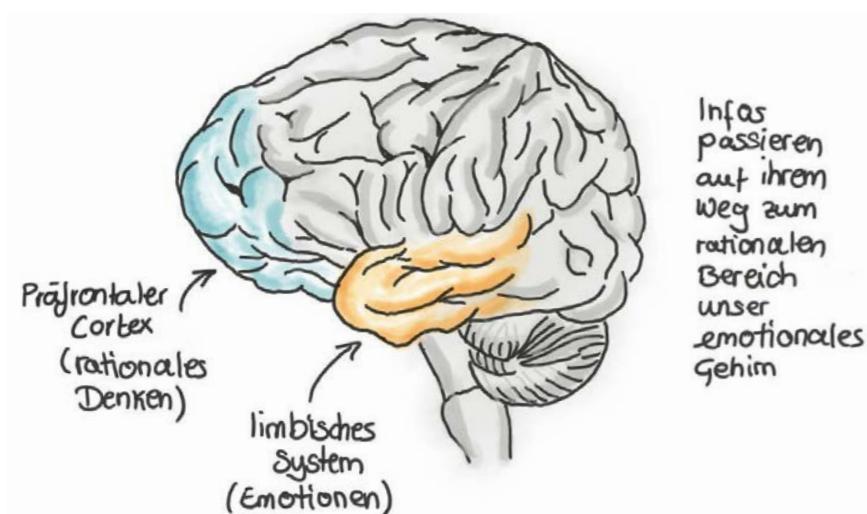
In diesen Situationen lassen wir uns möglicherweise dazu verleiten Dinge zu sagen oder zu tun, die wir gar nicht so meinen oder schlimmstenfalls hinterher bereuen. Das kommt daher, dass wir oft nicht Herr unserer Gefühle sind, sondern uns von ihnen leiten lassen.

Die Herausforderung, die der intelligente Umgang mit Emotionen an uns stellt und mit der wir uns immer wieder aufs Neue konfrontiert sehen, ist in uns neurobiologisch angelegt: unser Gehirn verarbeitet einen Reiz zuerst im limbischen System – dem Sitz unserer Emotionen. Das limbische System ist unser rotes, »heißes« System, das sofort anspringt, wenn wir etwas erleben (vgl. Hüther, 2013). Dadurch sichert es nicht selten unser Überleben.

In der Situation mit den Hunden hatte mein limbisches System die Oberhand und erfüllte eine wichtige Schutzfunktion: alle meine Sinne waren in Alarmbereitschaft, mein Fokus geschärft auf die Gefahrenquelle: die Hunde. Ich war bereit anzugreifen oder zu fliehen (wohl eher das letztere).

Erst dann hat unser Präfrontaler Cortex – unsere Ratio – die Chance einzutreten. Präfrontale Cortex reagiert im Vergleich zum emotionalen Gehirnareal langsam und behäbig. Er ist unser blaues, »kühles« System und braucht Zeit und Bewusstsein, um auf Touren zu kommen (vgl. Hüther, 2013).

Immerhin erinnerte ich mich daran, dass das Wegrennen vor Hunden eine schlechte Option darstellt. Getriggert durch meine Emotionen und den eingeschränkten Blick auf die Gefahrenquelle, fielen mir jedoch keine alternativen Handlungsmöglichkeiten ein.



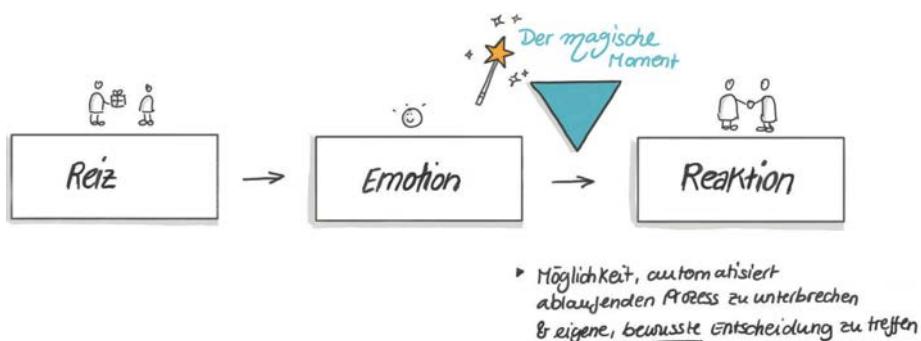
Die beiden Gehirnareale – der Präfrontale Cortex und das limbische System – beeinflussen sich gegenseitig und stehen in ständigem Austausch miteinander. Das Zusammenspiel zwischen unserem emotionalen Bereich und dem rationalen Bereich des Gehirns sind der Ursprung unserer Emotionalen Intelligenz (vgl. Braderry & Greaves, 2020).

Gehen wir der Sache noch etwas genauer nach:

Als ich mit dem Hunderudel konfrontiert war, war ich zuerst nicht mehr Herr über mich selbst und die Situation. Meine Emotionen hatten das Ruder übernommen und diktierten meine Handlungen.

Je intensiver unsere Gefühle sind – in diesem Fall Angst – desto wahrscheinlicher erlangen sie die Kontrolle über unser Verhalten. Und obgleich wir aufgrund unserer neurologischen Beschaffenheit emotional gesteuerte Wesen sind und keine Kontrolle darüber haben, dass wir zuerst einmal mit unseren Emotionen konfrontiert sind, so gibt es doch einen magischen Moment, in dem wir den Schlüssel zu unserem Glück in Händen halten: wir haben die Macht die Gedanken zu kontrollieren, die auf die Emotion folgen.

Und das ist das Geheimnis eines wahrhaft zufriedenen Lebens und vielleicht die größte Stärke der Menschheit: Ein Reiz verursacht eine emotionale Reaktion. Daran können wir nichts ändern. Was wir jedoch in der Hand haben, sind unsere Gedanken, die auf den Reiz folgen! Sie geben uns die einmalige Chance, auf die Emotion bewusst zu reagieren.



Viktor Frankl (2018) bringt es in folgendem Zitat bringt auf den Punkt: »Zwischen Reiz und Reaktion liegt ein Raum. In diesem Raum liegt unsere Macht zur Wahl unserer Reaktion. In unserer Reaktion liegen unsere Entwicklung und unsere Freiheit.«

Behalte diesen Gedanken im Kopf, wir werden immer mal wieder auf ihn treffen...

Emotionale Intelligenz als Schlüssel zu Selbstbestimmung und Erfolg

Werfen wir einmal einen kurzen Blick darauf, wo wir herkommen. In unserer Gesellschaft wachsen wir immer noch mit einer eingeschränkten Vorstellung von Intelligenz auf: In der Schule schreiben wir Vokabeltests, rechnen an der Tafel Matheaufgaben vor und bekommen am Jahresende ein Zeugnis, das unser Wissen in den jeweiligen Fächern beurteilt. Lange Zeit vertrat man die Auffassung, dass eine gute schulische Ausbildung und ein hoher Intelligenzquotient (IQ) für unseren beruflichen Erfolg die wichtigsten Voraussetzungen sind.

Bleibt nur die Frage offen, warum Menschen mit durchschnittlichem IQ die Leistung und den Erfolg von Menschen mit hohem IQ in 70 % der Fälle übertreffen? Andersherum sind Menschen mit höchstem IQ in nur 20 % der Fälle erfolgreicher als Menschen mit durchschnittlichem IQ. (vgl. Bradberry & Greaves, 2005)

Welcher Auffassung bist du:

- Sind gute Noten der Schlüssel zum Erfolg?
- Ist ein hoher IQ Garant für ein erfülltes Leben?
- Was braucht es darüber hinaus, um erfolgreich und zufrieden zu sein?

Zweifelsohne ist der IQ ein wichtiger Baustein unseres Lebens! Treten wir unseren ersten Job an, verfügen wir bereits über zahlreiche mit ihm in Ver-

bindung gebrachte Fähigkeiten: wir können lesen, schreiben und rechnen, wir haben Kenntnisse in der Anwendung von digitalen Tools und Apps und verfügen über ein gewisses Maß an Fachkenntnissen. In der Zusammenarbeit mit anderen Menschen brauchen wir jedoch weit mehr als reine Sach- und Methodenkenntnisse: wir kommunizieren, arbeiten gemeinsam an Projekten, bauen Netzwerke auf oder treffen Entscheidungen. Darauf werden wir nicht vorbereitet: in vielen Schulen und Universitäten stehen der Aufbau eines emotionalen Bewusstseins und der Umgang mit Gefühlen in konflikthaften oder herausfordernden Situationen nicht auf dem Lehrplan. Bedenklich, wenn wir überlegen, Welch große Rolle Emotionen in unserem Leben spielen.

2015 wurde eine Studie mit mehr als 11.000 Teilnehmern durchgeführt, die zwischen 9 Uhr und 22 Uhr per Handy-App über ihren gegenwärtigen Gefühlszustand befragt wurden (Bustin & Quoidbach, 2018).

Versuche es einmal selbst und führe einen Tag lang Tagebuch über die von dir erlebten Emotionen. Wenn du möchtest, kannst du dazu die Erinnerungsfunktion deines Smartphones nutzen. Was stellst du dabei fest?

.....
.....
.....
.....
.....

Sehen wir davon ab, wie intensiv die Emotion ist, dann ist die frappierende Antwort, dass wir zu 90 % unserer wachen Zeit eine angenehme oder unangenehme Emotion spüren.

Das führt uns vor Augen, wie wichtig es ist, uns mit unseren Emotionen zu beschäftigen, sie bewusst wahrzunehmen, zu verstehen und sinnvoll mit ihnen umgehen zu können.

Die Emotionale Intelligenz rückt nicht nur gesellschaftlich, sondern auch in Unternehmen und im Bereich Führung zunehmend in den Fokus und ge-

winnt sukzessive an Bedeutung. Längst führt sie kein Schattendasein mehr, sondern ist im Verständnis von New Work Leadership ein essenzieller Faktor zur Führung anderer. Eine gute Führungskraft ist selbstreflektiert, zielbewusst und hat sich selbst gut im Griff. Sie weiß, wie sie ihr Team zu Hochleistung motivieren, inspirieren und weiterentwickeln kann. Sie versteht sich darauf, Konflikte zu moderieren und eine Vertrauenskultur zu schaffen.

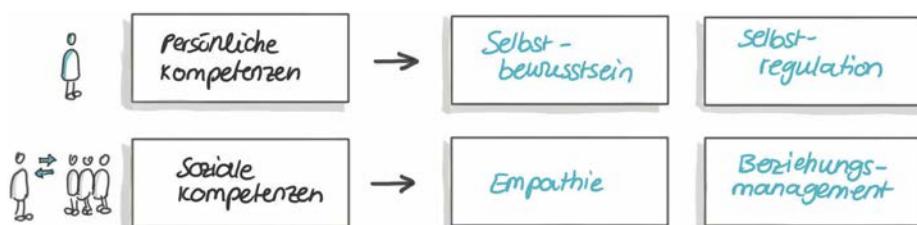
Klingt für dich höchst anspruchsvoll? Die gute Nachricht ist, dass wir emotional intelligentes Handeln lernen können. Wir können unsere emotionale Intelligenz trainieren wie einen Muskel (vgl. Goleman, 1996).

Die 4 Komponenten emotionaler Intelligenz

Du liest schon die ganze Zeit darüber – aber was genau ist jetzt eigentlich emotionale Intelligenz?

Unter emotionaler Intelligenz verstehen wir die Fähigkeit, Emotionen bei uns selbst und bei anderen zu erkennen und zu verstehen. Aufbauend auf diesem Bewusstsein können wir dann unser Verhalten zielgerichtet steuern, um für uns stimmige Entscheidungen zu treffen und Beziehungen positiv zu gestalten (vgl. Goleman, 1996).

Emotionale Intelligenz (EI) lässt sich ergo in einen persönlichen und einen sozialen Kompetenzbereich einteilen. Die beiden persönlichen Komponenten sind das Selbst-bewusstsein sowie die Selbstregulation. Ich bin mir meiner eigenen Emotionen, Motive und Verhaltensweisen bewusst und kann sie gezielt beeinflussen. Die soziale Komponente setzt sich aus Empathie und Beziehungsmanagement zusammen. Hier stehen die Fähigkeiten im Vordergrund, den Gefühlszustand der anderen einschätzen und verstehen zu können und Beziehungen zu verbessern.



(In Anlehnung an Goleman, Boyatzis & McKee, 2001)

Selbstbewusstsein

Diese Komponente schließt die Fähigkeit mit ein, sich seiner eigenen Gefühlslandschaft, seinen Denk- und Verhaltensmustern bewusst zu sein und die Wirkung auf andere intuitiv einzuschätzen zu können. Verfügst du über diese Komponente, weißt du um deine Stärken und Schwächen und entscheidest bzw. handelst werte- und zielkonform.

Das kann zum Beispiel bedeuten, dass du ein lukratives Jobangebot ablehnst, da es nicht mit deinen Prinzipien, deinen Antrieben oder langfristigen Zielen Hand in Hand geht. Menschen mit niedrigerem Selbstbewusstsein hingegen hätten das Angebot mit geringerer Wahrscheinlichkeit ausgeschlagen und laufen auf diese Weise Gefahr, Frustration am Arbeitsplatz zu erleben.

Selbstbewusste Führungskräfte erkennst du unter anderem an ihrem gesunden Selbstvertrauen und dem Mut über Gefühle zu sprechen oder Fehler offen zuzugeben. Sie schätzen Situationen realistisch ein, wünschen sich konstruktive Kritik und handeln aufrichtig. Außerdem verfügen sie über eine hohe Motivation, verfolgen ergo ihre Ziele mit viel Ausdauer und Energie, und können auch mit Rückschlägen gut umgehen (vgl. Goleman, 1996; vgl. Goleman, Boyatzis & McKee, 2001).

Selbstregulation

Diese EI-Komponente lässt sich gut mit dem Spruch »erst denken, dann handeln« umschreiben. Unter ›Selbstregulation‹ versteht man die Fähigkeit plötzlich auftretende Impulse und Emotionen bewusst und ›mit Verstand‹ zu steuern. Das bedeutet, dass wir nicht mehr Sklave unserer Emotionen sind, sondern über Handlungs- und Entscheidungsfreiheit verfügen.

Stell dir vor, dein Mitarbeiter macht zum wiederholten Mal den gleichen Fehler, obgleich du ihn schon mehrmals darauf hingewiesen hast. Du kannst jetzt deiner Wut freien Lauf lassen und ihn ordentlich zurechtweisen. Agierst du selbstkontrolliert, wägst du kurz mögliche Ursachen, mildernde Umstände oder eigene Versäumnisse ab und gehst dann ins Gespräch mit dem Mitarbeiter.

Führungskräfte mit einem hohen Maß an Selbstregulation erkennst du daran, dass sie keine vorschnellen Urteile fällen sowie für Mitarbeitende und Kunden nachvollziehbar und integer handeln. Dadurch schaffen sie eine faire und vertrauensvolle Arbeitsatmosphäre. Darüber hinaus stehen sie Veränderungen offen gegenüber und können mit der zunehmend komplexer werdenden Unternehmensumwelt angemessen umgehen (vgl. Goleman, 1996).

Empathie

Dies ist die Fähigkeit, sich in die Emotionswelt anderer Menschen hineinzuversetzen, um daraufhin mit Rücksichtnahme auf ihre Gefühle handeln zu können. Das bedeutet jedoch nicht, dass wir uns mit den Emotionen anderer identifizieren müssen, geschweige denn nach ihrem Gusto entscheiden sollten.

Lass es mich an einem Beispiel verdeutlichen: Aufgrund der Neuausrichtung eines Automobilunternehmens, das fortan auf Elektroantriebe setzt, werden in gewissen Bereichen andere Qualifikationen benötigt. Die Mitarbeitenden haben Angst um die Sicherheit ihrer Arbeitsplätze und ob sie den zukünftigen Anforderungen noch gewachsen sind. Jetzt gibt es verschiedene Arten mit den Sorgen und Nöten der Mitarbeitenden umzugehen: die eine Führungskraft gibt wenig bis keine Informationen. Womöglich erfahren die Mitarbeitenden zuerst aus der Presse von Geschäftsbereichsschließungen oder Umbaumaßnahmen. Die empathische Führungskraft pflegt einen offenen Umgang mit den Befürchtungen der Mitarbeitenden und hält sie im Informationsloop.

Du erkennst eine empathische Führungskraft beispielsweise daran, dass sie einen Blick für die Talente und Begabungen der Mitarbeitenden hat und diese dementsprechend fordert und fördert. Sie verfügt außerdem über ein großes Maß an interkultureller Sensibilität und pflegt mit ihren Kunden enge Beziehungen (vgl. Goleman, 1996).

Beziehungsmanagement

Die letzte der EI-Komponenten schließt die drei vorherigen bis zu einem gewissen Grad mit ein bzw. baut auf diesen auf. Menschen, die mit unterschiedlichen Personen schnell eine gemeinsame Basis schaffen und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen können, besitzen diese Fähigkeit. Dabei geht es nicht darum, einen möglichst großen Bekanntenkreis sein eigen nennen zu können. Vielmehr zielt das Beziehungsmanagement darauf ab, über ein möglichst tragfähiges, stabiles Netzwerk zu verfügen, das auf Grundlage eines fairen Gebens und Nehmens fußt. Das kann beispielsweise so aussehen: Eine Führungskraft moderiert einen Teamworkshop und es entsteht eine Idee für ein neues Produkt. Nun gelingt es der Führungskraft einen Großteil des Kolle-

genkreises für diese Idee zu begeistern. Gemeinsam arbeiten sie eine dezidierte Strategie aus und erwirken so die Freigabe eines Pilotprojekts von der Geschäftsführung. Die Geschäftsbereiche arbeiten Hand in Hand bei der Umsetzung zusammen.

Beziehungsorientierte Führungskräfte sind äußerst effektiv im Begleiten von Veränderungen: sie schaffen es, ihre Mitarbeitenden trotz Widrigkeiten von nötigen Changeprozessen zu überzeugen und sie zu ihrer Mithilfe zu motivieren. Sie kommunizieren der Situation und der Person angepasst und übertreffen andere häufig in punkto Teamaufbau und -führung (vgl. Goleman, 1996).

Im Verlauf des Buchs schauen wir uns jede einzelne der vier Komponenten genauer an: das heißt du bekommst nähere Infos, Tipps und Tricks sowie Übungen an die Hand und hast so die Möglichkeit, deine emotionale Intelligenz zu trainieren. Bevor es jetzt losgeht, hier der Plan, nach dem wir vorgehen: die Heldenreise.