

Siegfried Gsell

EQ schlägt IQ

Ratgeber

Siegfried Gsell

EQ

schlägt

IQ

Heimdall Verlag
Digital Edition

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Heimdall Verlag
Digital Edition

Hergestellt in Deutschland • 1. Auflage 2009

© Heimdall Verlag, Devesfeldstr. 85, 48431 Rheine,
www.heimdall-verlag.de

© Alle Rechte beim Autor: Siegfried Gsell

Satz: Heimdall DTP-Service, ntp-service@onlinehome.de

ISBN: 978-3-939935-06-3

Inhalt

| | |
|--|-----|
| 1. Vorwort und Dank | 7 |
| 2. Einleitung | 8 |
| 3. Was sich hinter »EQ« wirklich verbirgt | 9 |
| 4. Wie Überzeugungsprozesse auf der Gleichheitsbasis ablaufen | 16 |
| 5. Graphischer Überblick | 20 |
| 6. Erfahren Sie mehr über sich und Ihre Genanlagen | 21 |
| 7. Testfragen zur Ermittlung der Persönlichkeitsstruktur | 22 |
| 8. Hinweise zu Ihrer Analyse | 54 |
| 9. Die persönlichen Auswertungen | 58 |
| 10. Genanlagen steuern knapp 50 % unseres Verhaltens | 191 |
| 11. Hintergrundinformationen klären auf | 193 |
| 12. Elementare Merkmale, um die Struktur anderer Menschen richtig einzuschätzen | 199 |
| 13. Strategien, um zu überzeugen und Konflikte zu vermeiden | 202 |
| 14. Warum jeder was anderes sieht, hört und fühlt | 208 |
| 15. Testen Sie Ihren bevorzugten »Sinnes-Kanal« | 210 |
| 16. Auswertungen zu den Sinneskanälen | 219 |
| 17. Praktische Hilfen und Ergänzungen | 233 |
| 18. Das wahre Motiv beim Andern erkennen | 235 |
| 19. Auf dem gleichen Ohr hören können | 245 |
| 20. Literaturverzeichnis | 272 |

1. Vorwort und Dank

Einen wichtigen Anteil am Zustandekommen dieses Buches hat meine Partnerin und Trainer-Kollegin *Ursula Borgert*, Ilsfeld, geleistet.

Wir beide haben die Inhalte dieses Buches in Seminaren bei mehr als 3000 Teilnehmern erfolgreich eingesetzt und durch unzählige Beobachtungen im Verhalten unserer Mitmenschen immer wieder alles bestätigt bekommen. Auf diese Weise hat Ursula Borgert zusätzlich zur Absicherung der praktischen Anwendung wesentlich beigetragen. Außerdem war sie mir in vielen Gesprächen und Diskussionen eine wertvolle Hilfe.

Deshalb sage ich ihr an dieser Stelle meinen aufrichtigen und herzlichen Dank!

Ausdrücklich erwähnen möchte ich auch meine Trainer-Kollegin *Rose-Martina Bosler*, Stuttgart. Sie hatte die Idee mit dem Titel »EQ schlägt IQ« im Rahmen einer Seminarplanung.

Durch Gespräche und Diskussionen bekam ich immer wieder zusätzlich Anregungen von folgenden Trainerinnen und Trainern innerhalb unserer VMT-Societät:

Ursula Borgert, Ilsfeld
Jürgen Schmidt, Mindelheim
Rose-Martina Bosler, Stuttgart
Erich Peter Hoepfner, Staufenberg
Alexander Lenz, Weil im Schönbuch
Horst Müller, Limburgerhof
Corinne Woll, Hannover
Bernd F. Meyer, Erlangen
Regina Endraß, Memmingen
Michael Moesslang, München
Thomas Jachens, Ashausen
Susanne Hungenberg, Lich
Ursula Lauterbach, München
Andreas Räder, Köln
Thorsten Lugner, Düsseldorf

2. Einleitung

Wer jemand für sich gewinnen will, muss dem Anderen ein »gutes Gefühl« geben. Damit ist die entscheidende Voraussetzung für eine Vertrauensbasis geschaffen.

Dieses »gute Gefühl« hat viel mit Sympathie und dem damit einhergehenden Gefühl zu tun, dass die berühmte »Wellenlänge« stimmt.

Auf einer solchen Basis lässt sich, wie wir alle wissen, leichter etwas vermitteln, einfacher kommunizieren und besser überzeugen.

Die entscheidende Frage lautet also: Kann dieser Prozess bewusst gesteuert und beeinflusst werden? Die Antwort lautet: JA!

Wie, das soll in diesem Buch aufgezeigt werden.

»Wir alle sind uns allerdings einig:

Um mehr zu WISSEN hilft dieses Buch – Um mehr zu KÖNNEN hilft nur ein Training!«

3. Was sich hinter »EQ« wirklich verbirgt

3.1 Warum bilden eigentlich z.B. Hunde, Wölfe und Bären in der Tierwelt nicht ein gemeinsames Rudel? Oder andere unterschiedliche Tiere, die sich gut ergänzen könnten?

Warum schließen sich nicht Arme und Reiche zu einer Gemeinschaft zusammen? Ich meine freiwillig, durch eine Art Anziehungskraft. Auf unserem gesamten Planeten können wir dagegen sehen und erleben, dass sich immer nur und immer wieder das GLEICHE anzieht! Dies gilt insbesondere für die *Zugehörigkeit!*

Gleichheits-Signale in der verbalen und nonverbalen Kommunikation werden deshalb im Gehirn positiv bewertet und bewirken »ein gutes Gefühl« oder Sympathie.

Durch diese Bewertung wird letztendlich auf überwiegend emotionaler Basis über Annahme oder Ablehnung entschieden, je nachdem in welchem Masse »das Gleiche« dominiert.

Das Sprichwort »Gegensätze ziehen sich an« scheint hier im Widerspruch zu stehen. Aber dies scheint nur so. Denn anziehend wirken Gegensätze auch nur dann, wenn die Basis, wie z.B. Kultur, Herkunft, Umfeld, Bildung und Rasse übereinstimmen. Das Gegensätzliche ist dann eine Art gegenseitiger Ergänzung in Teilbereichen. Vom Grundsatz her muss sich also erst einmal das GLEICHE anziehen und Sympathie oder Zuneigung bewirken, bevor im Detail das Gegensätzliche als Herausforderung oder Ergänzung angenommen wird. (z.B. bei Paaren mit unterschiedlichem Geschlecht).

3.2 Das Prinzip der *Gleichheit* hat die Menschheit fasziniert seit man sich denken kann. Diese tiefe Sehnsucht, es müsste doch möglich sein, dass es allen Menschen gleich gut geht, alle gleich behandelt werden und jeder das Gleiche bekommt, ist uralte.

Auch unser Grundgesetz hat ja diesen Gedanken aufgegriffen, der auch schon in der Bibel eine Rolle spielt: »Vor Gott und dem Gesetz sind alle Menschen gleich«.

Den stärksten Ausdruck dieser Sehnsucht finden wir in den Werken von Karl Marx. Erstmals in der Geschichte der Menschheit er-

schien es real, eine Gesellschaft von »Gleichen« zu schaffen. Auch wenn diese Ideologie gescheitert ist (und dafür gibt es unzählige, sehr menschliche Gründe), der tiefe Wunsch nach Gleichheit ist geblieben. Vor allem dann, wenn wir uns ungleich (ungerecht) behandelt fühlen.

Welche Art von Genanlagen lösen nun diese Sehnsucht aus? Und in welchem Teil des Gehirns sind sie hinterlegt?

Seit es Lebewesen gibt ist dieser Drang vorhanden. Real fand er sogar seine Erfüllung in einer Zeit die mehr als 250 Millionen Jahre zurück liegt! Damals lebten die Tiere unter ihresgleichen, ohne Rangordnung und ohne Kampf um Vorherrschaft und Führungsanspruch. Dies lag daran, dass Teile unseres heutigen Gehirns noch nicht vorhanden waren. Nämlich Zwischenhirn und Großhirn.

Erst mit der Entwicklung dieser letzten Regionen unseres Gehirns kamen Emotionen, Angst, Fluchtverhalten, Führungsanspruch, Angriffslust und die Fähigkeit über den Zaun zu schauen, an die Zukunft zu denken, zu planen und vor allem unsere verbale Ausdrucksfähigkeit, dazu.

Weil aber nichts von den ursprünglichen Aufgaben und Fähigkeiten der einzelnen Gehirnteile verloren ging, blieb auch die tiefe Neigung nach Gleichheit und Gerechtigkeit im Hirnstamm erhalten.

In einer großen Gesellschaft ist diese Gleichheit nur in Teilen realisierbar. Denn was als »Gleich« oder »Ungleich« empfunden wird hängt schließlich von unseren Genanlagen und der Gesamtheit aller unserer Erfahrungen ab. Deshalb liegt der Schwerpunkt in diesem Buch auf der Suche nach Möglichkeiten, **durch Gleichheit, vor allem in der Sprache**, beim Gegenüber positive Signale auszulösen und damit dem Anderen ein »gutes Gefühl« zu vermitteln. Wir können damit »nachhelfen«, dass die Wellenlänge stimmt.

Eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Kommunikation!

3.3 Was haben folgende Fragen oder Feststellungen gemeinsam?

- Stammen Sie auch aus dieser Region?
- Wo genau sind Sie aufgewachsen?
- In welcher Schule waren Sie?
- Mussten Sie nach dem Krieg auch Entbehrungen ertragen?
- In welcher Zeit und wo waren Sie beim Militär?
- Kennen Sie vom Urlaub auch diesen Ort näher?
- Weißt Du noch, damals ...?
- Ich sehe, Sie haben sich für das gleiche Modell entschieden wie ich
- Fehlt Ihnen auch etwas, wenn Sie nicht Ski fahren können?
- Wie lange sind Sie schon in diesem Verein?
- Legen Sie auch Wert auf gutes Essen?
- Sie mögen offensichtlich denselben Wein wie ich!

Es ist die Suche nach *gleichen* Interessen, Erfahrungen, Erwartungen, Vorlieben, Veranlagungen usw.

Bei Übereinstimmung ist das Ergebnis Sympathie und ein Gefühl der Zugehörigkeit. Dies löst im Gehirn eine positive Bewertung aus.

Ausnahme: Wenn eine Art Konkurrenz im Spiel ist. Dann gewinnt das Zwischenhirn die Oberhand.

Ansonsten gilt: »Wir mögen Menschen, die rundheraus sagen was sie meinen; vorausgesetzt sie vertreten die *gleiche* Meinung wie wir.«

3.4 Beispiele für die Anziehungskraft von »Gleichem«:

- Weltweite Treffen von Menschen, die denselben Vornamen oder denselben Nachnamen haben.
- Innerhalb einer Verwandtschaft fühlt man sich tief verbunden wegen der gleichen Eltern, Großeltern oder Vorfahren.
- Am stärksten wirkt die Gleichheit bei eineiigen Zwillingen! Hier ist soviel identisch, dass unablässig Gleichheitssignale hin und her gesandt werden.
- Zwei Urlauber treffen sich tausend Kilometer von zu Hause entfernt und stellen fest, dass sie in demselben Ort, oder derselben Region wohnen. Und alles was an Wissen darüber gleich ist, wird freudig ausgetauscht. Sympathie kommt auf, man trifft sich jeden Tag, beim nächsten Urlaub und zu Hause usw. (Dabei hätte man zu Hause die Auswahl unter Tausenden gehabt)
- Je nachdem, welcher »Schicht« unsere Eltern angehörten, war auch der erzieherische Einfluss entsprechend. Deutlich wird dies in unseren Wertevorstellungen (Glaubenssätzen) nach denen wir leben. Da sie für unser Verhalten einen hohen Stellenwert haben werden hier bei Gleichheit besonders viele positive Signale ins Gehirn gesendet. Ein Großteil an Sympathie wird allein schon durch diese Gleichheitssignale ausgelöst.
- Sie sitzen in einem fremden Land am Tisch eines Restaurants und hören plötzlich am Nachbartisch eine Unterhaltung in Ihrem heimischen Dialekt. Wer könnte diese Gleichheitssignale ignorieren? Wohl kaum jemand. Es kommt Sympathie auf, obwohl wir nichts voneinander wissen. Selbst wenn es z.B. äußere negative Merkmale gibt: Sie werden einfach ignoriert bzw. im Gehirn überlagert.

Und wenn die anderen dann »einen ausgeben«, öffnet sogar der Schwabe seine Geldbörse.

- Ein weiteres Beispiel für den positiven Einfluss von Gleichheit sind identische Erlebnisse. Wer z.B. zusammen im Krieg war, trifft sich noch nach Jahrzehnten. Dies gilt oft auch für Angehörige der Bundeswehr. Hier wird unter dem Begriff »Kameradschaft« das positive der Gleichheit in den Vordergrund gestellt!
- Auch Klassenkameraden berufen sich bei ihren Treffen und beim Austausch von Erinnerungen auf das Prinzip der Gleichheit: Gleicher Jahrgang, gleiche Lehrer, gleiche Probleme, gleiche Erlebnisse, gleiche Geheimnisse usw. Dies reicht aus, um beim Klassentreffen einander freundlich zu begegnen und die Harmonie in der Vordergrund zu stellen. Auch frühere Rivalitäten sind vergessen.
- Sehr deutlich erleben wir gerade in unserer jetzigen und vor allem früheren Gesellschaft, was umgekehrt das *Ungleiche* im negativen Sinne auslösen kann. Denken wir dabei nur den Umgang mit unterschiedlichen Rassen! Aber auch im familiären Rahmen reagiert das Gehirn mit sehr negativen Impulsen, wenn sich z.B. das eigene Kind mit jemandem zusammentut, bei dem die *ungleiche* Herkunft jegliche Toleranz vergessen lässt.
- Anders herum wird aber auch von vielen, z.B. religiösen Gruppen, das Streben nach Gleichheit mit fanatischem Eifer betrieben. Noch heute werden dafür Kriege geführt. Da alles *Gleiche* außerordentlich positiv im Gehirn bewertet wird, kann natürlich schnell Fanatismus daraus werden, wenn auch noch die äußeren Umstände dazu beitragen und eine Verstärkung bewirken.

- Haben Sie schon einmal zugehört was abläuft, wenn sich zwei fremde Menschen treffen und schon nach kurzer Zeit feststellen, dass sie den gleichen Beruf ausüben oder erlernt haben? Es wird ein schier endloser Austausch an Erfahrungen und vielen Details. Dabei steht in Wirklichkeit nicht das Motiv eines Erfahrungsaustausches im Vordergrund, sondern das Identische, also das Gleiche! (Je »Gleicher«, um so größer die Chance akzeptiert und verstanden zu werden). Der ideale Wegbereiter für eine gute Vertrauensbasis auch im übertragenen Sinne.
- Wer fühlt sich nicht bestätigt und damit positiv bewertet, wenn Andere das gleiche Auto gekauft und bevorzugt haben? Auch hier werden alle Fakten und Details im positiven Sinne ausgetauscht. Und natürlich auch umgekehrt, wenn jemand uneingeschränkt eine Marke bevorzugt, die wir ablehnen.
- Frage: Warum glauben viele Menschen, mit denjenigen gute und vertrauensvolle Geschäfte machen zu können, die z.B. ebenfalls Golf oder Tennis spielen oder sonst die gleichen Hobbys haben? Auch hier gilt uneingeschränkt: Allein durch diese Identität erfolgt im Zwischenhirn die positive Bewertung und damit das »gute« Gefühl. Dabei darf der große Nachteil nicht übersehen werden, dass andere Kriterien einfach ignoriert werden. Deshalb wird es später oft auch für die Ratio so schwer, plausible Erklärungen für solche Entscheidungen zu finden.

Weitere Beispiele sollen hier nur durch Stichworte verdeutlicht werden:

Erfahrungen aus gleichem Urlaubsort; Gleiche Vorlieben für Essen und Trinken; Gleicher Geschmack; Gleiche sportliche Interessen; Gleiche Abenteuer die überstanden wurden; Gleiche Krankheiten (mit unendlichem Austausch); Identische Geburtstage oder Tierkreiszeichen; Studentenverbindungen (!);

Dies alles sind bewusste Wahrnehmungen mit unterschiedlicher »Gleichheitswirkung«. Da jedoch das Unterbewusstsein wesentlich mächtiger ist als das Bewusstsein, kann man sich die Wirkung vielleicht vorstellen, wenn dieses Unterbewusstsein nämlich unser EQ, zum Beispiel über die verbale und nonverbale Sprache mit Gleichheits-Signalen »gefüttert« wird.

Wie das gehen kann und welche positive Wirkung damit bei einem Gesprächspartner erzielt werden kann, erfährt der Leser auf den folgenden Seiten.

4. Wie Überzeugungsprozesse auf der Gleichheitsbasis ablaufen

Alle Impulse von Außen (möglicherweise auch alle Gedanken) durchlaufen eine Reihe komplexer WahrnehmungsfILTER mit Hilfe derer in unserem Gehirn (Zwischenhirn) folgende Entscheidungen getroffen werden:

- Annahme oder Ablehnung
- Positiv oder Negativ

Als Vergleichsbasis für diese Entscheidungsprozesse dienen die bereits gespeicherten Informationen. Diese wiederum resultieren aus Gen-Anlagen, Erfahrungen, Wertvorstellungen, Interessen und angeeignetem Wissen.

Die Welt, die wir wahrnehmen, ist also nicht die reale Welt, oder das »Gebiet«. Sie ist statt dessen eine individuelle »Landkarte«, hergestellt durch unsere persönlichen Veranlagungen, Erfahrungen und beeinflussenden Gedankengänge.

Unbewusst geben wir selbst bei nur kurzen Begegnungen und Gesprächen viel von diesen Genanlagen, Wertvorstellungen und Erfahrungen preis. Was dabei beobachtet werden kann, habe ich in Bezug auf die Genanlagen bereits in meinem Buch »Selbstbild – Fremdbild« beschrieben.

Weitere Möglichkeiten der Beobachtung und »Anpassung« werden in diesem Buch beschrieben. Es sind vor allem die Wertvorstellungen, Prinzipien, Vorurteile und primär genutzte Sinneskanäle.

Aus der inneren Abbildung unsere Wahrnehmungen ergibt sich ein wichtiger Teil unseres persönlichen Repräsentationssystems. Wir tun dies über eines oder mehrerer der folgenden Sinneskanäle:

Visuell, (bildhaft) **Auditiv**, (klanghaft) **Kinästhetisch**, (fühlen und tasten), **Gustatorisch** (schmecken) oder **Olfaktorisch** (riechen).

Diese »Landkarte« ist deshalb wiederum die bereits erwähnte Vergleichsbasis für Annahme oder Ablehnung neuer Impulse. Ein fortwährender Kreislauf!

Er kann allerdings durchbrochen werden, indem wir willentlich unseren Sinnen erlauben, mehr Impulse vorurteilsfrei wahrzunehmen und mit positiven Gedanken zu besetzen.

Wenn nun eine Entscheidung zu treffen ist, werden alle dazugehörigen Impulse mit positiv oder negativ auf dieser Basis bewertet. Es baut sich in unserem Zwischenhirn regelrecht ein »Konto« auf. Je nachdem, welche Bewertung insgesamt überwiegt, wird also die eigentliche Entscheidung in einem Teil unseres Gehirns getroffen, auf den wir kaum Zugriff haben und dessen Abläufe und Zusammenhänge uns selten bewusst sind.

Es handelt sich also um einen wichtigen Teil unseres Unterbewusstseins, in welchem außerdem die meisten emotionalen Prozesse stattfinden.

Da während eines solchen Entscheidungsprozesses gleichzeitig viele Informationen im Bewusstsein (Großhirn) gespeichert werden, haben wir im Anschluss an eine Entscheidung auch meist kein Problem, diese »logisch« zu begründen.

Wir suchen uns einfach die »passenden« Argumente und Begründungen aus, die mit der im Zwischenhirn vorher schon statt gefundenen Entscheidung übereinstimmen.

Beispiel: Es begegnet Ihnen eine fremde Person, die Ihnen auf Anhieb unsympathisch ist. Die Entscheidung »nicht sympathisch« wurde vom Zwischenhirn auf der erwähnten Vergleichsbasis getroffen, bevor Ihnen das richtig bewusst war. Nur fehlen Ihnen diesmal logische Begründungen. Um sie jedoch zu bekommen (als nachträgliche Bestätigung), brauchen Sie sich nur auf die Verhaltensmerkmale fokussieren, die Ihrem Großhirn noch fehlen. In aller Regel tun Sie es auch und verhalten sich selbst entsprechend.

Die meisten Menschen benutzen bevorzugte Sinneskanäle für ihre Wahrnehmungen. Daraus wiederum resultiert eine *im Vordergrund* stehende Wahrnehmung, Signalspeicherung und die besondere Form der Kommunikation.

Einige sind eher visuell orientiert und wollen Dinge »klar sehen«. Andere müssen es hören, es sich selber sagen, und andere übertragen ihre Wahrnehmungen in Gefühle.

Nur wenige Menschen bilden Wahrnehmungen über Geschmack und Geruch ab, aber diese Sinne sind trotzdem starke Auslöser für bestimmte Erinnerungen.

So sind z. B. auch Emotionen als solche immer kinästhetische Repräsentationen. Sie haben Gewicht und Intensität. Gefühle, die auf dieser Basis wieder hervorgerufen werden, sind also nicht zufälliger Natur. Sie selbst haben die Wahl, mit welcher Intensität Sie empfinden möchten.

Diese Teile des Repräsentationssystems sind also wesentliche Bausteine der Struktur unserer subjektiven Wahrnehmungen. *In der Sprache kommt dieses individuelle Repräsentationssystem zum Ausdruck.* Es ist daher manchmal ein Wunder, dass wir uns überhaupt einigermaßen verstehen.

Wenn eine Person dazu neigt, einen Sinneskanal aus Gewohnheit vorrangig zu benutzen, ist sie fähig, in diesem System feinere Unterschiede zu machen als in den anderen. Wer jedoch gelernt hat, mehrere Sinneskanäle angemessen oder geschickter zu benutzen, zeigt sich für bestimmte Aufgaben und Fertigkeiten »talentierter«.

Kein Sinneskanal (System) ist absolut betrachtet besser als ein anderer. Es hängt immer davon ab, was wir tun wollen. Menschen, die außergewöhnlich gute Leistungen bringen, besitzen die Fähigkeit, das jeweils angemessene System für die gerade anstehende Aufgabe oder Kommunikation, zu nutzen.