

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

MAGAZIN

Ausgabe 73

Jörg
KUPJETZ
»Der dritte
Mann«

Aaron
BRÜCKNER
Social Media?
Brauch ich
nicht!

Martin
LIMBECK
Die Macht
der Intuition

Axel
KOCH
Endlich
Veränderung
umsetzen

Erfolgreich bei
Google

Jonas Frewert über den Faktor
Mensch in der Suchmaschinenoptimierung





Die Macht der Intuition:

Warum Unternehmer mehr auf ihr Bauchgefühl hören sollten

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Kennst du das Gefühl, wenn du auf einen Menschen triffst und innerhalb der ersten paar Sekunden spürst: »Mit dem wird das nix«, auch wenn auf dem Papier alles perfekt aussieht? Egal, ob es dabei um einen Kunden, eine Geschäftspartnerschaft oder um einen potenziellen neuen Mitarbeiter geht – in diesen Fällen ist es unsere Intuition, die sich meldet. Wir sind es als Unternehmer eigentlich eher gewohnt, unsere Entscheidungen auf Basis von Zahlen, Daten und Fakten zu fällen. Warum es dennoch lohnend ist, in so einer Situation der inneren Stimme ein Ohr zu schenken? Mehr dazu in diesem Artikel!

Zahlen, Daten und Fakten sind nicht alles
Ich gebe zu, ich bin auch jemand, der alles gerne ganz genau überprüft. Sei es bei einer Investition oder wenn es darum geht, eine geschäftliche Vereinbarung zu treffen – ich prüfe Verträge genau, rechne nach, hole verschiedene Angebote ein, vergleiche und so weiter. Und trotzdem höre ich auch auf meine Intuition. Warum? Weil sie das Ergebnis unserer jahrelangen Erfahrung und unbewusster Informationsverarbeitung ist. Sie ermöglicht es uns, schnell und effektiv Entscheidungen zu treffen – besonders dann, wenn man nicht ausreichend Daten für eine rationale Entscheidung zur Verfügung hat.

Unsere Intuition ist vor allem dann zuverlässig, wenn unser Verstand auf tief verwurzelte Erfahrungen zurückgreifen kann. Soll heißen: Wenn es um einen Bereich geht, in dem du jahrelange Erfahrung hast, solltest du dein Bauchgefühl nicht außer Acht lassen. Bei mir ist das zum Beispiel bei allem der Fall, was mit Verkaufen zu tun hat. Ich merke sofort, ob der Interessent, der mir gegenübersteht, wirklich an einer langfristigen Partnerschaft interessiert ist – oder ob er spätestens ab der

dritten Rechnung nach Ausreden suchen wird, warum das Geld noch nicht eingegangen ist. In so einem Fall lasse ich die Zusammenarbeit lieber bleiben. Natürlich bedeutet das auch, dass ich dann die Einnahmen nicht bekomme – doch das ist mir hundertmal lieber, als wenn ich mit einem Kunden so viel Stress habe, dass es zeitlich schon in überhaupt keinem Verhältnis mehr zum Gewinn steht.

Intuition braucht Übung

Sicher ahnst du es schon: Die Fähigkeit, sowas zu erspüren, habe ich mir nicht auf einem Wochenendseminar angeeignet. Ich habe sie mir erarbeitet – und auch dafür bezahlt; emotional wie finanziell. Sei es in Form von Kunden, die nicht gezahlt haben oder immer wieder Änderungen und Nachbesserungen haben wollten, bis die Zusammenarbeit für mich absolut unrentabel geworden war, oder seien es neu eingestellte Mitarbeiter, die mir nach nur wenigen Wochen die Kündigung auf den Tisch gelegt haben, weil sie sich die Arbeit bei mir irgendwie anders vorgestellt hatten, oder sei es, dass du dich dafür entscheidest, dein Geld in ein Projekt zu investieren, das dann nicht zum Fliegen kommt. Alles erlebt – mehr als einmal!

Solche Dinge passieren. Auch dann noch, wenn du dich mit deiner Intuition beschäftigst. Denn als Unternehmer haben wir es

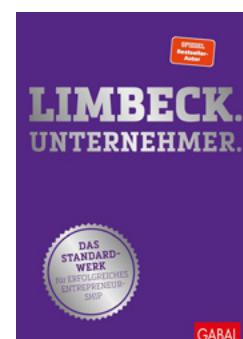
»**Unsere Intuition ist vor allem dann zuverlässig, wenn unser Verstand auf tief verwurzelte Erfahrungen zurückgreifen kann.**«

– Martin Limbeck

ständig mit Menschen zu tun. Und egal, wie sehr du dich bemühst und wie viel Erfahrung du im Laufe der Jahre gesammelt hast: Am Ende kannst du den Leuten trotzdem nur vor den Kopf gucken.

Wann du auf dein Bauchgefühl hören solltest

Es gibt immer noch genug Menschen, die sich über das Thema lustig machen. Intuition wird schnell missverstanden und belächelt; gerade im Business. Doch ich bin überzeugt davon, dass es sich dabei um ein sehr mächtiges Werkzeug handelt, das dir als Unternehmer eine wertvolle Hilfe sein kann. Die Kunst besteht darin, zu erkennen, wann dein Bauch dir wirklich etwas Relevantes sagen will – und wann du das komische Gefühl vielleicht eher auf ein zu schweres Mittagessen zurückführen solltest. ▶



»**Limbeck. Unternehmer.«**

von **Martin Limbeck**

352 Seiten

Erschienen: November 2023

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96739-153-4



»Die besten Unternehmer, die ich kenne, nutzen ihren Verstand, um die Fakten zu klären oder die Profitabilität eines Geschäfts abzuschätzen. Und sie nutzen ihr Bauchgefühl, um die richtige Entscheidung zu treffen.«

- Martin Limbeck

Meiner Erfahrung nach lohnt es sich gerade in diesen Bereichen, seiner Intuition Gehör zu schenken:

- **In deinem Kernbereich:** Wenn du jahrelange Erfahrung hast, weiß dein Unterbewusstsein mehr, als du bewusst erfassen kannst. Du erkennst Muster, hörst Zwischentöne, siehst die Lücken zwischen den Zeilen. In deinem Metier ist Intuition oft präziser als jede Excel-Tabelle.
- **Wenn es persönlich wird:** Sympathie, Werte, Vertrauen – all das lässt sich nicht messen. Wenn du das Gefühl hast, dass ein Geschäftspartner nicht ehrlich spielt, dann hör auf diesen Impuls! Kein Vertrag der Welt schützt dich vor toxischer Energie.
- **Wenn Zahlen zwar stimmen, doch trotzdem etwas »nicht passt«:** Gera-de bei großen Entscheidungen lohnt es sich, auf die kleinen Warnzeichen zu achten. Ein zu gutes Angebot, ein zu glatter Verkäufer, ein Projekt, das »zu schön ist, um wahr zu sein« – dein Bauch merkt sowas oft zuerst.

Wann du lieber den Kopf einschaltest
So kraftvoll Intuition auch sein kann – sie ist kein Allheilmittel. Gerade in Situationen, die außerhalb deiner gewohnten Erfahrungswelt liegen oder in denen starke Emotionen mitspielen, kann dich dein Bauchgefühl auch aufs Glatteis

führen. Dann ist es besser, eine Pause einzulegen, tief durchzuatmen und den Verstand zu Rate zu ziehen. Hier ein paar Fälle, in denen du deine Intuition besser nochmal hinterfragst:

- **In fremden Gewässern:** Wenn du Entscheidungen in Bereichen trifft, in denen du keine oder wenig Erfahrung hast, ist deine Intuition mit Vorsicht zu genießen. Denn dann stützt sie sich nicht auf fundierte Muster, sondern auf Vorurteile, Ängste oder Wunschenken. Hier helfen Daten, Analysen und ein offenes Ohr für Experten.
- **Wenn Emotionen überkochen:** Wut, Angst, Euphorie – starke Gefühle können das Bauchgefühl verzerren. Wenn du innerlich kochst oder jubelst, mach erstmal einen Schritt zurück. Schlaf eine Nacht darüber. Hol dir eine zweite Meinung. Und erst danach fällst du deine Entscheidung.
- **Bei Menschen, die dich manipulieren wollen:** Manche Leute sind wahre Profis im Schmeicheln. Sie spiegeln dir genau das, was du hören willst. Gerade dann, wenn du dich zu schnell verstanden fühlst, lohnt es sich, genauer hinzuschauen.

Intuition plus Verstand = unternehmerische Exzellenz

Ich denke, jetzt sollte klar sein, dass es mir gar nicht darum geht, dass du dich

zwischen Intuition und Verstand entscheiden sollst. Die besten Unternehmer, die ich kenne, nutzen ihren Verstand, um die Fakten zu klären oder die Profitabilität eines Geschäfts abzuschätzen. Und sie nutzen ihr Bauchgefühl, um die richtige Entscheidung zu treffen.

Hab den Mut, »Nein« zu sagen, selbst wenn alle um dich herum »Ja« brüllen! Denn egal, wie viele Tools und Computer du einsetzt und wie teuer die Berater und Analysten sind, die du beschäftigst – Unternehmertum ist kein Planspiel und wird es auch niemals sein. Es ist das echte Leben. Es ist Verantwortung. Und das Risiko kannst du nicht vollständig ausschließen. Mal ehrlich, wäre das Leben dann nicht auch ziemlich steril und langweilig? Wenn du gelernt hast, auf deine Intuition zu hören und gleichzeitig auch in der Lage bist, sie im richtigen Moment zu hinterfragen, dann wird sie zu einem deiner mächtigsten Werkzeuge.

In diesem Sinne: Spür in dich hinein! Und trifft Entscheidungen für dich, dein Unternehmen, dein Leben, die sich nicht nur gut anhören, sondern sich auch gut anfühlen. ♦

Der Autor



Martin Limbeck ist Inhaber der Gipfelstürmer Mentoring GmbH, Mehrfachunternehmer, Experte für Sales und Sales Leadership sowie fünffacher Bestsellerautor.