

PETER BERLINER

**KLARE
WORTE**

WIE SIE ÜBERZEUGEND
SAGEN, WAS SIE MEINEN

PETER BERLINER

**KLARE
WORTE**

WIE SIE ÜBERZEUGEND
SAGEN, WAS SIE MEINEN

//////////////////// SILBERSCHNUR  VERLAG

Alle Rechte vorbehalten.

Außer zum Zwecke kurzer Zitate für Buchrezensionen darf kein Teil dieses Buches ohne schriftliche Genehmigung durch den Verlag nachproduziert, als Daten gespeichert oder in irgendeiner Form oder durch irgendein anderes Medium verwendet bzw. in einer anderen Form der Bindung oder mit einem anderen Titelblatt als dem der Erstveröffentlichung in Umlauf gebracht werden. Auch Wiederverkäufern darf es nicht zu anderen Bedingungen als diesen weitergegeben werden.

© Copyright Verlag »Die Silberschnur« GmbH

ISBN: 978-3-89845-648-7

eISBN: 978-3-89845-706-4

1. Auflage 2020

Umschlaggestaltung & Satz: XPresentation, Göllesheim

Verlag »Die Silberschnur« GmbH · Steinstr. 1 · 56593 Göllesheim

www.silberschnur.de · E-Mail: info@silberschnur.de

INHALTSVERZEICHNIS

Es geht auch anders!

1 Wer ist Chef im Ring?

Botenstoffe, die rastlosen Zeremonienmeister

2 Achtsamkeit im Gepäck

Muster aufdecken und verändern mit Achtsamkeit & Co

3 Ich atme ...

Mit der Atmung innere und äußere Balance finden

4 Hört mich hier jemand?!

Die eigene Stimme als Visitenkarte

5 Steh' gerade!

Warum Körperhaltung nicht gleich Körpersprache ist

6 So habe ich das nicht gemeint!

Wie Sie überzeugend sagen, was Sie meinen

7 Ich steh' dazu!

Akzeptanz erreichen, ohne sich zu »verbiegen«

Kurz vor Schluss

Literaturverzeichnis

Über den Autor

ES GEHT AUCH ANDERS!

Tröstende Worte lagen meinem Opa nicht. »Ein Hund beißt sich nicht allein«, pflegte er unwirsch zu sagen, wenn ich wieder Zoff mit meinem besten Freund hatte. Mit der Aussage konnte ich allerdings nicht viel anfangen. Natürlich beißt sich ein Hund nicht selbst, der ist ja nicht blöd.

Meine Oma hingegen erkannte meine Not, sie hatte Verständnis für meinen Kummer. Mit verschmitztem Lächeln erklärte sie: »Peter, irgendwo da draußen liegt mit Sicherheit auch für dich ein Zuckerstück vergraben.«

Na, welch verheißungsvolle Aussichten! Ich nahm meine Oma beim Wort. Mit meiner kleinen Schaufel buddelte ich mal hier, mal dort, aber es ließ sich nirgends das versprochene Zuckerstück finden. Mein Enthusiasmus ließ so schnell nach wie mein Glaube an die Existenz eines versteckten Zuckerstücks. Wann immer meine Großeltern in ähnlichen Situationen ihren Trost mantragleich wiederholten, es rauschte einfach an mir vorbei.

Ich war erst sieben Jahre alt. Jeden Tag strömte so unglaublich viel Neues auf mich ein. Mein Blick war weit und voll Neugier. Gut gemeinte Ratschläge oder Weisheiten versickerten auf dem Boden meiner Gedankenlosigkeit. Die wahren Fragen meiner überschaubaren Welt lauteten: Wer schenkt mir ein schickes Taschenmesser? Wann darf ich endlich wieder kurze Hosen tragen? Wo wartet das nächste

Abenteurer? Irgendwo am Rand meines Horizonts nahm ich allenfalls noch Mädchen wahr. Unheimliche Wesen, deren zickige Ausstrahlung erst mit meinem zunehmenden Alter an Anziehungskraft gewann. Bis sie geradezu gottgleiche Geschöpfe wurden, die es zu erobern, beeindrucken und umwerben galt. An die beißenden Hunde und vergrabenen Zuckerstücke aus der großelterlichen Welt verschwendete ich längst keinen Gedanken mehr.

Dabei gab es sie ja, die beißenden Hunde. Anfangs versuchte ich, sie zu meiden und ihnen mit männlich-pubertärem Machtgehabe aus dem Weg zu gehen. Das aber funktionierte nur bedingt. Deshalb drehte ich den Spieß irgendwann um. Dank Boxtraining und bewusst großer Klappe zählte ich bald selbst zu den beißenden Hunden. Einerseits verschaffte mir das Respekt, andererseits trieb es mich langsam, aber sicher in eine von Selbstherrlichkeit bestimmte Isolation.

Wieder eine Sackgasse! Gab es einen Ausweg? Auf geschliffene Rhetorik und subtile, statt brachialer Körpersprache zu setzen, schien mir eine gute Alternative zu meinem bisherigen Handlungsmuster. Ich belegte ein halbes Dutzend Seminare, in denen ich zu lernen hoffte, immer situationsangemessen und souverän reagieren zu können. Die Ansätze waren vielversprechend. Damit konnte ich, fleißiges Üben vorausgesetzt, in kniffligen Situationen gut parlieren. Doch immer wieder schlug mein altes, martialisches Muster durch. Rhetorik hin oder her, in unvermittelt brenzligen Situationen fiel mir keines meiner tollen und logischen Argumente ein. Wie weggeblasen! So als trieben boshafte Geister ihr Spiel, indem sie die Batterie aus meiner schönen Rhetorikleuchte geschraubt hätten. War das fair? Ich war frustriert. Im schlechtesten Fall regelrecht resigniert. Es musste noch eine Alternative geben. Und ich

würde sie finden! Dass mich die Suche danach zurück zu den weisen Worten meiner Großmutter führen würde, ahnte ich zu diesem Zeitpunkt überhaupt nicht.

Weg aus der Welt der beißenden Hunde, hinein in den Kosmos verborgener Zuckerstücke. Die vergessene Metapher wäre mir immer noch zu banal, ja zu einfach vorgekommen, obwohl ich inzwischen längst den tieferen Sinn verstanden hatte. Stattdessen verdanke ich es Irrungen und Wirrungen, dass ich mir heute nach dem Aufwachen und nach kurzem Räkeln ernsthaft, aber lächelnd die Frage stelle: »Peter, wo wird heute wohl dein Zuckerstück vergraben sein?« Und wahrlich, ich habe mir oft eine Abkürzung gewünscht. Doch dann hätte es die unzähligen Aha-Erlebnisse, intensiven Begegnungen und Erfahrungen nicht gegeben – und damit nicht dieses Buch.

Bleibt die Frage: Für wen ist dieses Buch gedacht? Marketingleute werden spätestens jetzt hellhörig, denn ohne Zielgruppe keine Strategie, kein Absatz, kein Umsatz, kein Geld! Hier muss ich passen. An DIE Zielgruppe habe ich nicht sonderlich gedacht. Ich glaube aber, nein, ich weiß inzwischen, dass es genügend Menschen gibt, die mehr gebissen werden, als ihnen lieb ist. Die zwangsläufig zurückbeißen, obwohl sie viel lieber gekonnt mit dem Schwanz wedeln würden. Beißen kostet allerdings verdammt viel Energie. Da bleiben keine Ressourcen für die Suche nach dem Zuckerstück. Also, liebe »Marketers«, was haltet ihr von: »Kommunikationsratgeber für beißende Hunde – mit Zuckerstück-Happy-End?«

Und die Mädchen? Nun, eines hat mich trotz allem »Gebelle und Gebeiß« damals erhört und teilt bis heute meine Gedanken, Sorgen, Freuden – und das ABC des entspannten Miteinanders.

Peter Perkins

1 WER IST CHEF IM RING?

Botenstoffe, die rastlosen
Zeremonienmeister

Begegnung im Supermarkt

»Glücklich sein ist lediglich die positive Bilanz unserer augenblicklichen Wahrnehmung.«

Freitagvormittag im Supermarkt. Die Obst- und Gemüsetheke bot herrliche Süßkirschen. Ich griff aus dem Vollen. Die Stiele entfernte ich, um sie nicht mitzuwiegen – Süßkirschen sind schließlich teuer! Prompt hörte ich eine Frauenstimme zischen: »Der macht einfach die Stiele ab! Wenn das jeder machen würde!« Ich sah auf und bemerkte mir gegenüber zwei ältere Damen. Mit einer Mischung aus Wut und Unsicherheit richtete die Wortführerin ihren weiteren Kommentar direkt an mich: »Man macht die Stiele nicht ab! Man kauft ganz oder gar nicht!«

Etwas in mir fühlte sich ertappt, beobachtet und bloßgestellt. Ärgerlich blaffte ich zurück: »Bitteschön, wo steht das geschrieben?« Die Frau richtete sich auf, als ginge sie in Kampfposition. »Jeder anständige Mensch weiß, dass die Stiele dranbleiben. Da, wo ich gearbeitet habe, wären sie achtkantig rausgeflogen!« Es gibt wahrlich genügend Situationen, wo ich herzhafte in die Rhetorik- bzw.

Schlagfertigkeitsskiste gegriffen und einen wohlplatzierten Schuss abgefeuert hätte.

Normalerweise wäre ich voll in den Disput eingestiegen. Merkwürdigerweise überkam mich plötzlich eine stoische Ruhe und siehe da, der schon angesetzte Schnellschuss wich einer interessierten Frage: »Wo haben Sie denn gearbeitet?«

Ein Wunder geschah! In Bruchteilen von Sekunden entspannten sich die Gesichtszüge meiner Kontrahentin. Mit weicher Stimme erwiderte sie: »Bei Aldi«, fügte aber nicht ohne Stolz, mit immer noch durchgedrücktem Rückgrat hinzu: »Da ging es streng zu!« Ich konnte es mir lebhaft vorstellen. »Obst- und Gemüseabteilung?« »Auch. Ich hatte unterschiedliche Bereiche. Kasse ebenfalls.« »Na, da waren Sie ja eine ganz fixe!« Sie kicherte. »Das war ich wirklich! Jetzt allerdings bin ich in Rente.« Vollkommen aufrichtig setzte ich hinzu: »Wissen Sie, ich bewundere alle, die dieses Affentempo an der Kasse meistern.« Die Frau hielt inne. Kurz blickte sie auf die Kirschen, dann wieder zu mir. Ich hätte mit allem, aber nicht mit dem gerechnet, was sie nun entgegnete: »Eigentlich ist es ja wurscht, ob jetzt die Stiele dranbleiben oder nicht. Hauptsache, die Kirschen schmecken Ihnen!« Sie lächelte, drehte sich um und begann mit geübtem Klopfen die Melonen auf ihren Reifegrad zu prüfen.

Ich war baff! Diese Konfrontation hätte auch völlig anders verlaufen können. Obwohl die Kritik durchaus berechtigt gewesen war, hatte mein überraschendes Fragemanöver eine Wende gebracht, ich bekam sogar einen Freibrief für mein Verhalten ausgestellt. Was war passiert? Die Kirschen ohne Stiel einzutüten, konnte ich als Erfolg verbuchen. Doch was genau mir dazu verholfen hatte, blieb vorerst ein Rätsel! Offensichtlich hatte ich die Dame unbewusst »positiv

angetriggert«. Überzeugt? Entwaffnet? Geöffnet? Was hatte wie und warum die Eskalation gestoppt? Ich erinnerte mich eines Leitsatzes, den ich vor Jahren im Seminar gepredigt hatte: »Schulen wir unsere Präsenz, dann gewinnen wir automatisch mehr Ausstrahlung, verfügen wir über mehr Überzeugungskraft!«

Veni, vidi, vici also? War es so einfach? Übermäßig präsent hatte ich mich nicht erlebt, und Lehrsätze funktionieren in der Regel nur dann, wenn wir uns an sie erinnern, sie integriert haben und bewusst einsetzen.

Alltagssituationen wie diese bergen jedoch meist die Sprengkraft des Unbewussten. Wie oft schon hatten mich unverhoffte Bemerkungen oder Gesten meines Gegenübers meiner kompletten rhetorischen Kraft beraubt! Wenn das Alligator-Stammhirn anspringt, setzt der Verstand aus und übrigbleibt der Kleinkrieg der Kleinhirne. Im Klartext heißt das: Es braucht nur die leichte Berührung eines wunden Punktes, das Offenlegen eines Mankos, eine gefühlte Bloßstellung – schon sind wir nicht mehr Herr im eigenen Haus. Worte werden wie Pfeilspitzen gewählt, Sprache wird zum Kriegsschauplatz. Sobald der Verstand wieder das Zepter in der Hand hat, fragen wir uns: »Was hat mich da nur geritten?«

Homo sapiens – der vernünftige Mensch?

Spötter meinen, vom Wesen her sind wir noch halbe Affen. Gemessen am langen Weg der Evolution, ist der Sprung hinab vom Baum bis in die heutige Zeit nur einen Wimpernschlag entfernt. Die Evolution ist kein Sprinter – und genau das ist unser Problem. In den letzten 40.000 Jahren hat sich unsere genetische Ausrüstung nur unwesentlich verändert. Nicht nur unsere körperliche, sondern auch unsere geistige Grundausstattung stammt aus der Steinzeit. Ein Höhlenbewohnerkind würde, ins Heute gebeamt, ebenso wie jedes andere Kind aufwachsen. Es besäße die gleiche Grundausstattung, stünde vor den gleichen Herausforderungen und könnte sich in alle Richtungen entwickeln. Als Erwachsener hieße die Bedrohung nicht mehr Säbelzahn tiger, sondern Jobverlust. Ein unverändertes Element bleibt: die Angst! Die Umstände haben sich geändert, unsere Reaktionen nicht.

In der Steinzeit wurde unser Leben als Jäger und Sammler noch mit der Keule er- und bestritten. Mit unseren Emotionen konnten wir verschwenderisch umgehen, ohne dafür gemäßregelt zu werden. Schreien, grunzen, schmatzen, raufen, lieben oder einfach ein Nickerchen machen, alles folgte instinktiven Bedürfnissen. Damit möchte ich nicht sagen, dass das Steinzeitleben besonders angenehm gewesen wäre. Einen Vorteil hatte es jedoch unbedingt: Instinktives Verhalten kennt keine Zweifel. Reale Gefahren erforderten rasante Reaktionen. Diese Überlebensstrategie hatte sich in abertausenden von Jahren bewährt. Signalisieren unsere Sinnesorgane Gefahr, schaltet das Gehirn auf Autopilot und übergibt damit ans Unterbewusstsein. Automatisierte Reaktionen aus dem Unterbewussten sind schneller als bewusst gefasste Entschlüsse. Diese Schnelligkeit kann schon mal den Unterschied zwischen Leben und Tod ausmachen. Stand

plötzlich der Säbelzahn tiger vor unserem Urahn, blieb diesem keine Zeit für das Abwägen von Strategien. Freund oder Feind, Flucht oder Kampf – langes Überlegen hätte den sicheren Tod bedeuten können. Schnelligkeit ging und geht dabei vor Genauigkeit. Das Unterbewusstsein ist bis heute die Wiege unserer Überlebensreaktionen, das Bewusstsein die Bühne strategisch-überlegten Handelns.

Das geschmeidige Ineinandergreifen beider Bereiche funktionierte lange ohne Probleme. Doch das sollte sich mit dem Einsetzen der kulturellen Evolution vor ca. 10.000 Jahren ändern. Das, was wir heute Fortschritt nennen, begann zunächst überschaubar, entwickelte sich aber rasant. Wir haben heute an einem einzigen Tag mehr technologische Neuentwicklungen als in den letzten 500.000 Jahren vor der kulturellen Evolution. Das Gehirn muss sich immer schneller, in immer kürzeren Abständen neuen Umständen anpassen und weiterentwickeln:

- 500.000 v. Chr. Gebrauch des Feuers
- 8.000 v. Chr. Ackerbau
- 4.000 v. Chr. hölzernes Rad
- 3.800 v. Chr. Schmelzen von Kupfer, Silber und Gold mit Blasrohr
- 3.000 v. Chr. Sonnenuhr
- 3.000 v. Chr. Papyrus zum Beschreiben
- 1.500 v. Chr. Eisenverhüttung
- 400 v. Chr. Seilwinde
- 680 v. Chr. mathematische Null
- 640 v. Chr. Dachziegel
- 500 v. Chr. Schere

500 v. Chr. mathematisches Stellenwertsystem
400 v. Chr. Camera obscura
400 v. Chr. Seilwinde
300 v. Chr. Pumpe
280 v. Chr. Leuchtturm
250 v. Chr. Flaschenzug
190 v. Chr. Pergament
150 v. Chr. hydraulischer Mörtel
100 v. Chr. Glasblasen
100 v. Chr. Kurbel

.
.
.

1450 Buchdruck
1785 mechanische Webmaschine
1876 Telefon
1945 Atombombe
1960 Laser
1960 erster Kommunikationssatellit
1963 Holografie
1964 geostationäre Satelliten
1966 Glasfaser als Lichtwellenleiter
1969 Silizium-Mikroprozessor
1969 Computermaus
1973 Scanner

- 1973 Siliziumchips
- 1981 Raumfähre Columbia
- 1981 Übertragung von Genen von einer Tierart auf eine andere
- 1982 Genprodukt Humaninsulin
- 1985 CD-ROM
- 1990 Hubble-Weltraumteleskop
- 1990 Internet, Berners-Lee erstellt den ersten Browser für das WorldWideWeb – WWW!

Nach der ersten industriellen Revolution (Dampfmaschine) und der zweiten elektrisch-technischen Revolution (Elektrizität) hat die dritte, die digitale Revolution, den kommunikativen Turbo gezündet. Besonders durch das Internet ist der interaktive Austausch förmlich explodiert. Smartphones, Computer, Tablets, Apps, digitale Technologien durchdringen heute alle unsere Lebensbereiche, verändern unseren Alltag und unsere Kommunikation grundlegend. Der Säbelzahn tiger wurde digitalisiert! Edward Wilson (ein Ameisenforscher!) bringt es auf den Punkt: »Der Mensch hat steinzeitliche Gefühle, mittelalterliche Institutionen und gottgleiche Technik.«

Stellt sich die Frage: Wie kommen wir damit klar? Und wie verbindet unser Gehirn diese unterschiedlichen Welten?

Das automatische Gehirn

Unermüdlich filtert, sortiert, bewertet unser fleißiges Lieschen die eingehenden Informationen. Das Gehirn liebt die Effizienz automatischer Abläufe. Bereits nach einer Zehntelsekunde hat sich entschieden, ob wir unser Gegenüber als vertrauenerweckend, sympathisch, kompetent oder hinterhältig empfinden. Subjektiv glauben wir, das Urteil bewusst und vor allem nach reiflicher Überlegung gefällt zu haben. Seit der Steinzeit hat sich die eine bis dato bewährte Abfolge nicht verändert: Nach einer Zehntelsekunde entscheidet allein das Unterbewusstsein, ob wir unser Gegenüber als vertrauenerweckend, sympathisch, kompetent oder hinterhältig empfinden. Dann folgt unser kognitives Denken und liefert nachträglich rationale Begründungen. Das ist der berühmte erste Eindruck, der leider in keiner Weise objektiven Kriterien unterliegt.

Das glauben Sie nicht? Ihrer Meinung nach hat Sie der erste Eindruck noch nie getäuscht? Sehen wir einmal näher hin. Stellen Sie sich vor, Sie sind Personalchef und haben einen Vorstellungstermin mit einem Bewerber. Während der kurzen Begrüßung registrieren Sie eine energielose, hängende Körperhaltung mit eingesunkenem Brustbein, runden Schultern und einem verhaltenen Gang.

Ihr Unterbewusstsein signalisiert:

1. Keine Gefahr, kein Feind.
2. Kein Selbstbewusstsein, kein Leader.
3. Keine Sympathie.
4. Ergo = keine Kompetenz!

Sie können gar nicht so schnell denken, wie sich diese Bewertung entwickelt hat. Ihr Unterbewusstsein hat in Sekundenbruchteilen entschieden.

Wir treffen unsere Entscheidung emotional und begründen sie dann rational.

Das Bewusstsein folgt dem Unterbewusstsein im Schneckentempo. Unser angeblich objektiver Verstand erweist sich als Erfüllungsgehilfe unbewusster Wertungen. Im oben genannten Beispiel konzentriert sich die Aufmerksamkeit primär auf Punkt 2 und 3 führt zu der Schlussfolgerung/dem Ergebnis Punkt 4. Das Bewerbungsgespräch verläuft nach dem Motto: »Wer sucht, der findet.« Ob der Daumen nach oben oder nach unten zeigt, entscheidet immer der erste Eindruck. In diesem Fall bedeutet es, egal welche Kompetenzen der Bewerber tatsächlich besitzt und kommuniziert – er wird sie nicht mehr unter Beweis stellen können. Und noch ein weiterer, entscheidender Punkt erschwert die Betrachtung: Wir sind generell skeptisch gepolt bzw. durch unsere individuellen Glaubenssätze konditioniert.

Hierzu ein Beispiel:

Ein erfolgreicher Arbeitstag liegt hinter Ihnen. Sie sind auf dem Heimweg und kommen an einem Fast-Food-Restaurant vorbei. Der Magen knurrt. Ein Snack für den kleinen Hunger käme jetzt genau richtig. Der Schnellimbiss ist gut besucht. Das Bedürfnis, einen Happen zu essen, haben auch andere. Sie reihen sich brav in die Warteschlange ein. Und dann passiert's: Kurz bevor Sie an der Reihe sind, drängelt sich jemand dreist vor! Das treibt Ihnen nicht nur die Zornesröte ins Gesicht. Wetten, dass Sie zu Hause als Erstes von der »Unverschämtheit« berichten und nicht etwa von dem erfolgreichen Arbeitstag?! Hier

werden acht Stunden Zufriedenheit von einer Minute Ärger aus dem Ring geworfen!

Von diesem Ungleichgewicht profitieren die Medien: »Bad news are good news.« Warum? Weil schlechte Nachrichten mehr Aufmerksamkeit bekommen und sich besser verkaufen. Unser Unterbewusstsein ist sofort auf Habachtstellung. »Was, die Arbeitslosenzahlen steigen! Ach, die Renten sind in Gefahr? Der nächste Bankencrash steht vor der Tür? Hilfe, wie kann ich mein Geld retten, mich gegen Arbeitslosigkeit, Inflation und Überbevölkerung schützen?« Das Gefühl und der Druck haben durch die Menge und Verfügbarkeit an Informationen drastisch zugenommen. Eine permanente innere Unruhe wird zum ständigen Begleiter.

Der Säbelzahn tiger, das bekannte Angriff-Flucht-Muster, ist omnipräsent.

Unser Ur-Ur-Urahn hatte mit Hungersnöten, Kriegen und schweren Verletzungen zu kämpfen, seine Ängste waren real, sie betrafen ihn wirklich und unmittelbar. Er musste und er konnte reagieren. Heute fliegen uns, Handy und Social Media sei »Dank«, virtuelle *bad news* aus aller Herren Länder um die Ohren. Wir sind im permanenten Alarmmodus. Ach ja – und die »guten« Nachrichten? Die lassen uns, wenn sie nicht gerade persönlich adressiert sind, überraschenderweise kalt. Gute Nachrichten sind wie ein sanftes Opiat, sie wiegen uns in Sicherheit. Sicherheit ist langweilig, und Langeweile schenken wir keine Aufmerksamkeit! Bleibt uns als letzter Ausweg nur – »back to the roots«?

Warum ist unser Unterbewusstsein so »dominant«?

Neurowissenschaftler haben herausgefunden, dass unser bewusstes Handeln circa 2 Prozent ausmacht. Das würde bedeuten 98 Prozent laufen unbewusst ab ...?! Das ist schwer nachvollziehbar und ehrlich gesagt ist es auch ein wenig unheimlich. Wie verhält sich das z. B., wenn ich die Wahl habe, einen Apfel oder eine Banane zu essen, beträgt mein freier Wille für diese Entscheidung ebenfalls nur 2 Prozent? Dazu Folgendes:

»In den 1980er-Jahren zeigte der amerikanische Physiologe Benjamin Libet in einem Experiment, dass sich bei Probanden, die sich zwischen zwei Tasten zu entscheiden haben, diese Entscheidung ca. eine halbe Sekunde vorher aus den elektrischen Reizmustern des Gehirns ablesen lässt. Mit anderen Worten, das Unterbewusstsein hat eine halbe Sekunde vorher entschieden, welche Taste zu drücken ist, noch bevor der Proband seine Entscheidung bewusst trifft.«

Nach diesem Experiment habe ich, um bei meinem Beispiel zu bleiben, anscheinend gar keine Wahl, ob ich zum Apfel oder zur Banane greife. Innerhalb einer halben Sekunde hat mein Unterbewusstsein das Für und Wider von Apfel oder Banane entschieden.

Diese Situation bringt der Münchner Psychologe Wolfgang Prinz auf den Punkt:

»Wir tun nicht, was wir wollen, sondern wir wollen, was wir tun.«

Jetzt ist mir auch klar, warum ich zur Feier des Tages mehr Rotwein trinke, als ich mir vornehme. Das heißt allerdings auch, dass mein freier Wille eine Illusion ist – kein beruhigender Gedanke. Ich denke, hier wird die Wissenschaft noch einiges an Erkenntnissen zutage bringen. Letztlich ist es jedoch egal, ob unser Unterbewusstsein 2 Prozent, 7 Prozent oder 12 Prozent unseres bewussten Handelns ausmacht, es ist auf jeden Fall äußerst präsent! Grund genug, das Gehirn besser kennenzulernen und hinter die Kulissen zu schauen.

Hallo, hier »Zentrale!«

Es entzieht sich einfach unserem Vorstellungsvermögen, dass ein ca. 1400 bis 1600 ccm großes und ca. 1,4 bis 1,6 kg schweres Organ uns materiell und immateriell als Mensch ausmacht. Dieses unscheinbare, vielgefürchtete Etwas aus grauen und weißen Substanzen, das wir Gehirn nennen, ist in seiner Dimension ebenso unfassbar wie das Universum.

Im Laufe der menschlichen Entwicklung hat sich das Gehirn vom Steuerungsorgan für einfache Lebensfunktionen zur hochsensiblen und leistungsstarken Denkfabrik entwickelt. Es ist die komplexeste Struktur, die wir kennen. Hier beginnt und hier endet alles. Sobald ich eine aufgeregte, wild diskutierende Menschenansammlung erlebe, sehe ich gleichzeitig wandelnde Gehirne auf Beinen vor meinem inneren Auge.

Diese dirigieren, bewegen und steuern den Körper. Unscheinbar, unberechenbar, unglaublich – rätselhaft Eminenzen von der Größe zweier geballter grauer Fäuste.

Warum und wie kommt es zu unseren 2 Prozent bzw. 98 Prozent

Wäre das Bewusstseinsverhältnis umgedreht, also 98 Prozent bewusstes Handeln und 2 Prozent unbewusstes Handeln, hätte ich gesagt, na klar, ist doch logisch, wenn ich mir vornehme, einmal in der Woche das Abendessen wegzulassen, dann weil ich mich bewusst dazu entschlossen habe, ein paar Pfunde abzuspecken. Das wäre eindeutig meine Entscheidung, mein freier Wille - und gut, mit den eventuell restlichen 2 Prozent, die mich aus irgendwelchen Gründen davon abhalten sollten, könnte ich gut leben. Doch dem ist nicht so. Der größte Teil meiner Eskapaden ist meinem Unterbewusstsein zuzuschreiben. Mit anderen Worten heißt das, ich bin nicht Herr im eigenen Haus!

Wer ist Chef im Ring? »Haaaallo Bewusstsein, dass ich hier sitze und schreibe, ist doch deine Entscheidung, oder?«

Zeit für Details

Das Bewusstsein, unser kognitives Denken, ist begrenzt auf die Großhirnrinde - eine millimeterdünne, faltige Schicht, die unser Gehirn wie ein Helm umschließt. Ausbreitet wäre er beinahe einen Viertelquadratmeter groß. Hier tummeln sich die Lern-, Sprech- und Denkfähigkeit sowie das Gedächtnis. 15 Milliarden Nervenzellen sind für den Bereich zuständig, die sich in Sekundenbruchteilen zu neuen Netzwerken verschalten können. Doch das Feuerwerk unserer bewussten Gedanken frisst mehr Energie als selbst der Muskel eines Leistungssportlers. Das Bewusstsein verschlingt satte 80

Prozent der gesamten Energie im Gehirn! So gesehen ist das purer Luxus, ein Energiefresser par excellence. Um nun Energie zu sparen, schaltet das Gehirn, sooft es kann, auf die »Autopilot-Funktion«. Dieser Autopilot ist kein anderer als unser unermüdliches Unterbewusstsein.

Das Unterbewusstsein ist ein wahres Kraftpaket, es ist in der Lage, 200.000-mal mehr Daten gleichzeitig zu bearbeiten als unser Bewusstsein - und das bei gleichem moderaten Energieverbrauch. Respekt, das ist megaeffizient! Deshalb können wir gleichzeitig essen, telefonieren, lesen, riechen und uns orientieren, ohne dabei alle Körperfunktionen, wie Atmung, Herzschlag und Stoffwechsel, zu kontrollieren. Genau das passiert auch beim Autofahren: bremsen, kuppeln, Gas geben, rechts oder links abbiegen, Verkehr und Navigation beobachten - Ihr Autopilot steuert »automatisch« und unbewusst das Fahrzeug.

Wer macht was?

Das menschliche Gehirn ist in vier Hauptbereiche unterteilt: Hirnstamm, Zwischenhirn, Kleinhirn und Großhirn. In dieser Reihenfolge haben sich die Bereiche des Gehirns im Laufe der Evolution entwickelt und unterschiedlich ausgeprägte Aufgaben übernommen. Damit das Gehirn seine vielfältigen Funktionen erfüllen kann, sind verschiedene Areale synergetisch verbunden und auf verschiedene Aufgaben spezialisiert. Da haben wir zum Beispiel:

Das Stammhirn

Entwicklungsgeschichtlich ist das Stammhirn der älteste Teil des Gehirns. Es ist über 500 Millionen Jahre »alt« und hat sich im Laufe der Evolution weiterentwickelt. Das Stammhirn bildet die Schnittstelle zwischen den anderen Gehirnregionen und dem Rückenmark.

Eintreffende Signale werden seitenerkehrt gesteuert und weitergeleitet. Somit wird die linke Körperseite von der rechten Gehirnhälfte gesteuert und umgekehrt. Darüber hinaus werden alle Sinneseindrücke, die Motorik sowie lebensnotwendige Körperfunktionen, wie Atmung, Herzfrequenz und Stoffwechsel, verarbeitet und geregelt. Das Stammhirn steuert elementare Reflexe, wie zum Beispiel den Atem- oder Hustenreflex und den Lidschlag. Alle Wirbeltiere haben diesen Gehirnteil.

Das Kleinhirn

Erinnern Sie sich noch an den Gag von Otto Waalkes: »Kleinhirn an Großhirn, Kleinhirn an Großhirn: Jungs, nun lasst doch mal die Aufregung, ihr zieht doch sowieso den Kürzeren.«

Wie der Name schon sagt, das Kleinhirn ist klein. Aber oho! Das Kleinhirn umfasst ein Siebtel des Großhirns, bei gleicher Menge der Nervenzellen. Mit seinen Verbindungen zu den anderen Gehirnteilen bildet es das motorische Zentrum des Körpers. Das Kleinhirn steuert alle Bewegungsabläufe und Vorgänge, die weitestgehend unbewusst ablaufen: Gehen, Zähneputzen, Klavierspielen, Schreiben – so gesehen nimmt es uns jede Menge Arbeit ab.

Das limbische System

Der Begriff leitet sich aus dem Lateinischen ab und heißt so viel wie »Saum«, da das limbische System sich doppelringförmig wie ein Saum um den Thalamus legt. Zum

limbischen System gehören verschiedene Strukturen, die, rein anatomisch, teilweise weit voneinander entfernt liegen und sich vor allem dadurch auszeichnen, dass sie eine ähnliche oder gemeinsame Funktion haben. Es spielt eine wichtige Rolle bei der Bildung und Verarbeitung von Erinnerungen. Auch die Entwicklung der Intelligenz, das Denken sowie das Verhalten werden stark vom limbischen System beeinflusst.

Es übernimmt sowohl die Steuerung der Funktionen wie den Antrieb, das Lernen, die Emotionen als auch die vegetative Regulation der Verdauung, Nahrungsaufnahme und Fortpflanzung.

Das Großhirn

Das Groß- oder Endhirn bildet den größten und am höchsten entwickelten Teil des Gehirns. Es ist verantwortlich für viele Denk- und Handlungsprozesse, die den Menschen von anderen Lebewesen unterscheiden. Das Großhirn ist in zwei Hälften (Hemisphären) geteilt. Jede Großhirnhälfte ist spezialisiert: Rechts sitzen die Kreativität und der Orientierungssinn, links die Sprache und Logik. Die äußerste Schicht des Großhirns bildet die Hirnrinde. Sie ist zwischen zwei und fünf Millimetern dick und verarbeitet unter anderem die Sprech- und Denkfähigkeit, das Bewusstsein, das Lernen, unser Gedächtnis sowie das Bewusstsein.

Die Amygdala

... wird wegen ihrer anatomischen Form auch Mandelkern genannt. Die Bezeichnung Mandelkernkomplex ist jedoch treffender, denn die Amygdala setzt sich aus mehreren Unterkernen zusammen. Um sich die Position der Amygdala im Gehirn vorzustellen, denken Sie sich einfach eine Linie zwischen Ihren beiden Ohren und eine Linie im rechten

Winkel zu Ihren Augen. Dort, wo sich die Linien schneiden, ist der Sitz der Amygdala. Sie ist wichtig für die Verarbeitung von Emotionen und Gefühlen, insbesondere der Angst. Sie wirkt vor allem als emotionaler Verstärker. Jede unserer individuellen Lebenssituationen gleicht die Amygdala mit vergangenen Episoden ab. Sie ist ein aktiver Seismograph für alle Umweltreize und deren Gefahren.

... und schließlich der Thalamus

Er ist der Petrus unseres Gehirns und er entscheidet, wer bzw. was dort »rein« darf. Die Kapazität des Gehirns ist gewaltig, es kann 11 Millionen Informationen gleichzeitig aufnehmen. Jedoch nur 40 Informationen davon sind uns bewusst. Die restlichen wandern ins Unterbewusstsein! Der Thalamus bestimmt, welche der eingehenden Informationen im Augenblick für den Organismus so wichtig sind, dass sie ins Bewusstsein gelangen sollen. Alle eingehenden Signale werden hier vorverarbeitet, selektiert, bevor sie der Großhirnrinde zugeführt werden. Doch es gibt eine Macht im Hintergrund, ihr Einfluss toppt alles: Geheimnisvolle, unscheinbare Winzlinge, die für unsere oft unbewussten Reaktionen und Entscheidungen verantwortlich sind. »Undercover agents«, die nur darauf warten, uns zu dirigieren.

Botenstoffe, sie sind die Chefs im Ring!

Sie sind der Schlüssel, um unser Verhalten und unsere Persönlichkeit wirklich zu verstehen!

Wer sind diese Botenstoffe und was machen sie?

Botenstoffe beeinflussen maßgeblich die gesamte Informationsübertragung zwischen den Nervenzellen, sowohl unsere körperlichen Funktionen als auch unser Denken, Fühlen und Handeln.

Haben Sie schon einmal auf einem Event beobachtet, wie der Fotograf sich bemüht, Gäste für ein gemeinsames Gruppenfoto auf die Terrasse zu bewegen? Das kann dauern. Jetzt stellen Sie sich die gleiche Situation vor, allerdings mit einer Milliarde Gästen, die das in Sekundenbruchteilen bewältigen. Unmöglich sagen sie? Doch, in unserem Körper funktioniert genau das reibungslos. Circa 100 Milliarden Nervenzellen im Gehirn sind kommunikativ perfekt eingespielt und arrangieren so kleinste Handlungen und Emotionen. Ihre Manager, sozusagen die flinken »Drahtzieher« im Hintergrund, sind die Botenstoffe. Sie vermitteln innerhalb weniger Millisekunden Signale zwischen Zellen, Gewebe und Organen. Diese winzigen Alleskönner werden differenziert in:

Neurotransmitter

Die Botenstoffe des Nervensystems, die sogenannten Neurotransmitter, werden von Nervenzellen über den synaptischen Spalt, den Zwischenraum zweier miteinander kommunizierender Nervenzellen, abgegeben.

Wir sprechen hier von unglaublich winzigen Dimensionen. Dieses Mikrouniversum wird über perfekt eingespielte elektrisch-biochemische Reize gesteuert. »Prominente« Neurotransmitter sind zum Beispiel: