

Gerhard Schwarz

Shitstorms Lügen Sex

Steinzeitrituale
in Gruppen
und Hierarchien



 Springer

Shitstorms, Lügen, Sex

Gerhard Schwarz

Shitstorms, Lügen, Sex

Steinzeitrituale in Gruppen
und Hierarchien



Springer

Gerhard Schwarz
Wien
Österreich

Die Online-Version des Buches enthält digitales Zusatzmaterial, das berechtigten Nutzern durch Anklicken der mit einem „Playbutton“ versehenen Abbildungen zur Verfügung steht. Alternativ kann dieses Zusatzmaterial von Lesern des gedruckten Buches mittels der kostenlosen Springer Nature „More Media“ App angesehen werden. Die App ist in den relevanten App-Stores erhältlich und ermöglicht es, das entsprechend gekennzeichnete Zusatzmaterial mit einem mobilen Endgerät zu öffnen.

ISBN 978-3-658-18118-5 ISBN 978-3-658-18119-2 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-18119-2>

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

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2019

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Verantwortlich im Verlag: Cori A. Mackrodt
Titelbild: Unter Verwendung eines Motivs der Agentur EPHNY, München

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Die drei Schlagwörter „Shitstorms, Lügen, Sex“ bezeichnen Verhaltensmuster, die das Überleben der ersten Menschen ermöglichten und die der moderne Mensch heute in verschiedenen Variationen weiter praktiziert.

Was ist mit „Shitstorm“ gemeint? Es gibt keine wirklich brauchbare deutsche Übersetzung für dieses Wort. Mit „shit“ bezeichnet man eine Situation, in der man als Verlierer unterlegen oder „beschissen“ dasteht – und die sich im Blickpunkt der Öffentlichkeit zu einem „Shitstorm“ auswächst. Unterlegenheit, Sieger und Verlierer, Jubel auf der einen Seite oder Schimpf und Schande auf der anderen Seite sind Abbilder der ursprünglichen Jagdszene. „Der Sinn der Jagd ist die Jagd“ sagte Ortega y Gasset einmal. Vielleicht ist das Phänomen „Shitstorm“ der digitale Nachfolger von dem uralten Verhaltensmuster von Jäger und Gejagten.

Es scheint so zu sein, dass sich die alten, in Jahrmillionen entwickelten Verhaltensmuster bis in die Gegenwart erhalten haben. So wie man früher Tiere jagte, wird heute Jagd auf Menschen in einer kollektiven Aktion gemacht. Dabei fühlen sich diese „Menschenjäger“ so angetrieben wie seinerzeit in der Steinzeit.

Die Mobilitätsforschung versteht heute nicht, wieso sich ein Mensch im Auto anders verhält als außerhalb des Autos. „Der Autofahrer ist kein Mensch. Zum Menschen werden Männer erst wieder, wenn sie aus dem Auto steigen.“ Der Grund dafür ist ein Rückfall auf die alte Jagdszene. „Wenn es ums Auto geht, reagieren sie dumpfer als Steinzeitmenschen!“ (*Der Spiegel* 10/2018) Aber nicht nur beim Autofahren, auch sonst rastet das alte Jagdmuster gelegentlich bei uns ein.

Wo es Jäger und Gejagte gibt, ist je nach Rolle entweder Transparenz oder Verbergen angesagt. Transparenz ist für den Jäger ein Vorteil – ob im Alltag im Büro oder bei der Jagd auf Verkehrssünder, Steuerhinterzieher und Kriminelle, Der Gejagte jedoch hat das Ziel, nicht entdeckt zu werden. Daher ist seine Methode „Tarnen und Täuschen“. Das Schicksal des Gejagten kennen wir in irgendeiner Form seit Urzeiten bis heute. Daher ist uns die Täuschung oder die Lüge vertraut

und uns als Überlebensstrategie sozusagen in die Wiege gelegt worden. Um Vorteile zu generieren, verstecken wir gerne Unangenehmes und präsentieren uns anders als wir sind. -Wir brauchen also die Lüge, die digitalen „Fake News“.

Über viele Jahrtausende waren unsere Vorfahren zu Recht stolz darauf, Regeln des menschlichen Zusammenlebens entwickelt zu haben. So kam es auch zu verschiedenen Formen der Sexualität. Sexuelle Betätigung war nicht mehr nur dem Obersten und Stärksten vorbehalten. Auch sollte nicht mehr der Stärkere aufgrund seiner Stärke Recht haben, auch nicht mehr derjenige, der seine Umgebung besser täuschen konnte oder der eine höhere Position als Autorität innehatte: Nein, es war Widerspruch erlaubt, wenn man es besser wusste, es war Wahrhaftigkeit gefragt, wenn Realitätsverlust drohte und es gab Schutz für den Schwächeren.

Voraussetzung für diesen „Gesellschaftsvertrag“ war, dass sich genügend Menschen diesem neuen System anschlossen und in wichtige Entscheidungen einbezogen wurden.

Am Anfang der Demokratie gab es einige Pannen: die Athener verurteilten den Philosophen Sokrates mit einer Mehrheit von drei Stimmen zum Tode – meines Erachtens zu Unrecht. Sokrates sagte in seiner Abschiedsrede, bevor er den Schierlingsbecher trank: „Die Athener haben die Suche nach der Wahrheit ersetzt durch die Suche nach der Mehrheit.“ Die Mehrheit folgte offenbar noch nicht den Gedanken der Philosophie, sondern anderen „Wahrheiten“ (eben z. B. „Shitstorms“).

Nach 2000 Jahren Abendland ist es heute gelegentlich immer noch so: Immer noch bestimmen emotionale Antriebe unsere Entscheidungen und wir können sie auch später – im Lichte der Vernunft – nicht mehr nachvollziehen.

Denn wir sind nur zu einem (wie großen?) Teil rationale und zivilisierte Menschen. Zu welchem Teil sind wir wohl noch die alten Steinzeitmenschen, die Andersdenkende töten, die tarnen und täuschen, um Vorteile zu lukrieren, die Autoritäten nachlaufen, die individuellen Vorteil suchen, auch wenn das der Gruppe oder der Allgemeinheit schadet? Noch immer finden manche Frauen „Alpha-Tiere“ sexuell attraktiver als niedrigere. Noch immer glauben diese Alpha-Positionen, Recht auf sexuellen Vorrang zu haben und vieles mehr.

Seit unsere Vorfahren vor etwa 8 Millionen Jahren von den Bäumen heruntergestiegen sind und an den Ufern von Seen oder Flüssen aufrechtgehend lebten (ich nenne diese Revolution Wasserrevolution), dann vor etwa 2 Millionen Jahren das Feuer domestizierten (Feuerrevolution) und dann erst vor 15.000 Jahren Ackerbau und Viehzucht betrieben (neolithische Revolution), entwickelten sich die Menschen zwar technologisch weiter, die alten Verhaltensmuster der Steinzeit blieben aber jedenfalls teilweise erhalten.

Von der Verteidigung gegenüber einem angreifenden Leopard (wie es heute noch die Affen machen) und von der Aggressivität gegenüber einem Außenseiter oder Normabweichler bis zum Shitstorm der Gegenwart im Internet hat sich zwar die Technologie der Muster verändert, nicht aber die Muster in unsere Psyche. Shitstorms und andere Muster ziehen sich wie ein roter Faden durch die Geschichte des Homo Sapiens.

Prominentestes Beispiel für einen solchen Shitstorm ist etwa der Beginn des Christentums. Weil die Christen in Rom im dritten Jahrhundert keine Religion verkaufen konnten, deren Gründer von den Römern als Terrorist hingerichtet wurde, wurde von einigen Evangelisten die Schuld am Tod des Jesus von Nazareth den Juden zugeschoben. Dies gelang durch einen (im Übrigen erfundenen) Bericht eines Shitstorms, der Pontius Pilatus dazu brachte, Jesus' Kreuzigung zuzulassen. Da schrien sie noch lauter und lauter: „Ans Kreuz mit ihm!“

Aber auch auf Gruppen oder einzelne Personen wurden in der Geschichte – mehr oder weniger erfolgreich – Shitstorms inszeniert. Vom römischen Pöbel mit den Steinigungen über die mittelalterliche Hexenjagd, bis hin zu Prominenten der Gegenwart kam es immer wieder zu kollektiven Aggressionen in Form von Shitstorms. Die genauen Hintergründe und Strukturen dieser Verhaltensweisen werden in diesem Buch erläutert.

Die Anthropologie ist bei der Frage „Woher kommen wir?“ auf die Hilfe vieler verschiedener Wissenschaften angewiesen. So haben etwa die modernen Neurowissenschaften viel Licht ins Dunkle der Gehirnentwicklung unserer Vorfahren gebracht. Aber auch die Psychologie, die Paläontologie, die Genforschung, die experimentelle Paläobiologie usw. haben wertvolle Puzzlesteine zur Erforschung der Entwicklung des Menschen beigetragen. Ich versuche hier, auch vonseiten der Gruppendynamik einige Aspekte einzubringen, weil ich glaube, dass wir in den gruppendynamischen Prozessen Elemente der Menschheitsgeschichte wiederfinden. Der Affenforscher Peter Kapeller vergleicht unser Entwicklungsstadium mit einer „russischen Puppe“, in der die Eigenschaften verschiedener Entwicklungsstufen des Homo sapiens „ineinander verschachtelt“ sind.

Im Zuge der gegenwärtigen „digitalen Revolution“ treten viele Muster in neuem Gewande auf. Vielleicht werden sie dadurch sichtbarer. So kann man etwa „Mobbing“ im Netz viel besser sehen und analysieren als zum Beispiel am Arbeitsplatz.

Da die in der Evolution entwickelten archaischen Muster heute immer noch vorhanden sind, scheint mir ihre Kenntnis hilfreich für das Verständnis von Organisationen, Gruppen und menschlichen Beziehungen zu sein. Führungskräfte und alle Personen, die in verschiedenen Kommunikationszusammenhängen intervenieren

müssen, sollten hier brauchbare Erklärungen finden. Wir erleben täglich verschiedene Verhaltensweisen an uns und an anderen, die wie Rituale oder Muster ablaufen. Sie sollten bei der Lektüre dieses Buches oft das Gefühl haben, das kenne ich doch schon ...

Eine Bemerkung zu den Zitaten möchte ich mir noch erlauben: Bekannt ist die Story, in der eine Großmutter von ihrem Enkelkind ins Wiener Burgtheater eingeladen wird. Man spielt ein Stück von Nestroy. Nach der Vorstellung fragt der Enkel die Großmutter, wie ihr das Stück gefallen hat. „Sehr gut“, sagt sie, „aber viel ist dem Autor nicht eingefallen – es waren lauter Zitate!“

Ich habe es um der leichten Lesbarkeit willen vermieden, insbesondere bei gängigen Volksweisheiten und Sprichwörtern, die Quellen mit Autor, Herausgeber und Jahreszahl anzuführen. Alle Zitate und Quellen sind geprüft und können nachgewiesen werden. Belege mit Band- und Seitenangaben tauchen nur bei längeren Zitaten im Text auf. Am Anfang jedes Kapitels gibt es einen Hinweis auf die Videos, in denen es eine von mir gesprochene Zusammenfassung des Kapitels gibt.

Besonders zu Dank verpflichtet bin ich Paula Stegmüller, die mir bei der Erstellung des Manuskriptes hilfreich zur Seite stand, sowie meinem Sohn Guido, der mich bei der Praxis der digitalen Zusammenhänge beraten hat.

Also many thanks to Mister Salomon, game-ranger in Massai Mara for helping a lot at the campsite.

Massai Mara, Frühjahr 2019

Gerhard Schwarz

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Erlebnisse von „Mustern“	13
3	Die Stufen der Menschheitsentwicklung – Ein Überblick	29
3.1	Am Anfang war die Gruppe	30
3.2	Fünf „Revolutionen“ der Menschheit	30
3.2.1	Die „Wasserrevolution“	32
3.2.2	Die „Feuerrevolution“ oder die „kulturelle Revolution“ ...	33
3.2.3	Die „religiöse Revolution“	34
3.2.4	Die „Kunstrevolution“	35
3.2.5	Die neolithische Revolution	35
4	Muster aus dem Primatenerbe	39
4.1	Shitstorms	39
4.2	Pavor nocturnus	50
4.3	Angst ist Todesangst	50
4.4	Droh-und Imponiergehabe	53
4.5	Positionierung und Ranking	56
4.6	Positionsmacht	61
4.7	Dominanzattitüden	66
4.8	Understatement	69
4.9	Thrill	71
4.10	Action und Schlaf	78
4.11	Panikreaktionen	81
4.12	Der Schock	84
4.12.1	Phasen der Schock-Verarbeitung	84
4.13	Territorium und Krieg	88

5	Die Wasserrevolution – Muster aus der Hominidenzeit	97
5.1	Die Bedeutung des Wassers	99
5.2	Das Wasser als prägendes Element der Geistesgeschichte	110
5.3	Die Sexualität als Motor der Entwicklung	113
5.4	Die Musik	119
6	Die Feuerrevolution oder kulturelle Revolution	125
6.1	Das Feuer	126
6.1.1	Nahrungserweiterung und Gemeinschaftsbildung	126
6.1.2	Die Sicherheit	129
6.1.3	Wärme	131
6.1.4	Das Licht	132
6.1.5	Die Farben	134
6.1.6	Fernwaffen	142
6.1.7	Salz aus der Asche	144
6.2	Die Sprache	145
6.2.1	Mimik und Gestik	145
6.2.2	Sprache und Gruppe	149
6.2.3	Die Lüge	152
6.2.4	Fake News	155
6.3	Die Männergang/die Jagdgruppe. Wie aus Feiglingen Helden wurden	156
6.3.1	Das Muster des Kleptoparasitismus	158
6.3.2	Jäger und Gejagte	160
6.3.3	Shitstorm als Jagdszene	166
6.3.4	Die Gewaltbereitschaft von Männergangs	168
6.3.5	Sieg und Niederlage	169
6.4	Die Denkmuster Raum, Zeit und Weg	176
6.4.1	Orientierung im Raum	177
6.4.2	Die Spur und das Spurenlesen	180
6.5	Mann-Frau-Beziehung in der kulturellen Revolution	184
6.6	Die Stärken der Frau	189
6.6.1	Mutterschaft	189
6.6.2	Die Stärken der Frau: Sexualität	193
6.6.3	Stärke der Frauen: Frühere Reife	200
6.7	Die Stärken des Mannes	204
6.7.1	Vitalkapazität	204
6.7.2	Die Stärken des Mannes: Gangbildung	205

6.8	Sexualität und Erotik	206
6.8.1	Entstehung einer Intimsphäre	209
6.9	Die Personenanzahl	212
6.10	Der Außenseiter	214
6.10.1	Die Ebene des Individuums	216
6.10.2	Die Ebene der Beziehungen	216
6.10.3	Die Ebene von Beziehung zu Beziehung	216
6.10.4	Integration neuer und alter Gruppenmitglieder	216
6.11	Mobbing	224
6.12	Arm und Reich	228
6.13	Die Intrige	229
6.14	Nahrung	230
6.15	Rituale	238
7	Die religiöse Revolution: vom Nein-Tun zum Nein-Sagen (oder die Erfindung des Teufels)	243
7.1	Konterdependenz und die Bedeutung der Negation	247
7.1.1	Faszination des Bösen	252
7.2	Die Entstehung der Moral	254
7.3	Das Opfer und das Opfern	260
7.4	Das Muster der Opferrolle	267
7.5	Die Funktion des Neides	270
7.6	Die Steuerung der Balancen durch die Gruppe	271
7.7	Der Tod	272
7.8	Früher oder später: Die Zeit	274
7.8.1	Zeitbeschleunigung	279
7.8.2	Pole pole musungu – langsam langsam weißer Mann!	282
7.9	Denkmuster Anfang und Ende	290
7.10	Exogamie	292
7.11	Totemclan	294
7.12	Personifizierung von Problemen	299
8	Die kreative Kunstrevolution	303
8.1	Die Subjekt-Objekt Spaltung	303
8.2	Ich bin ein Sieger: Macht über die Natur	305
8.3	Die Identitätszwiebel oder die soziale Haut von Gruppen	308
8.4	Die Bedeutung der Gruppengröße	311
8.5	Individualität und Liebe	313

9	Der Umgang mit Mustern	317
9.1	Muster in Entscheidungsgremien	317
9.2	Anwendung der Muster auf Produkte: Beispiel Auto	321
9.3	Mobilität als geistiges Phänomen	329
9.4	Logik und Widerspruch	330
9.5	Ausblick	332
	Weiterführende Literatur	335



Springer Nature More Media App

Videos und mehr mit einem „Klick“
kostenlos aufs Smartphone und Tablet

- Dieses Buch enthält zusätzliches Onlinematerial, auf welches Sie mit der Springer Nature More Media App zugreifen können.*
- Achten Sie dafür im Buch auf Abbildungen, die mit dem Play Button  markiert sind.
- Springer Nature More Media App aus einem der App Stores (Apple oder Google) laden und öffnen.
- Mit dem Smartphone die Abbildungen mit dem Play Button  scannen und los gehts.

ADVANCING
DISCOVERY

Kostenlos
downloaden

*Bei den über die App angebotenen Zusatzmaterialien handelt es sich um digitales Anschauungsmaterial und sonstige Informationen, die die Inhalte dieses Buches ergänzen. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Buches waren sämtliche Zusatzmaterialien über die App abrufbar. Da die Zusatzmaterialien jedoch nicht ausschließlich über verlagseigene Server bereitgestellt werden, sondern zum Teil auch Verweise auf von Dritten bereitgestellte Inhalte aufgenommen wurden, kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Zusatzmaterialien zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr oder nicht mehr in der ursprünglichen Form abrufbar sind.



Ist es Ihnen auch schon passiert, dass Sie im Aufzug auf den Knopf für das siebente Stockwerk gedrückt hatten, aber im fünften Stockwerk ausstiegen, weil alle anderen ausstiegen? Sie fahren nur dann weiter, wenn Sie diesen unbewussten Drang überwinden und sich mithilfe Ihrer Vernunft überlegen, dass Sie eigentlich in das siebente Stockwerk wollen.

Der Drang, mit den anderen zusammen auszusteigen, ist ein archaisches Muster, das einstmals in der Steinzeit den Sinn hatte (und meist bis heute noch hat), in einer Gruppe, zu der Sie immerhin vom Erdgeschoß bis zum fünften Stockwerk gehörten, ein einheitliches Verhalten herzustellen. Gruppen, die diesen Konformitätsdruck nicht entwickeln, hatten seinerzeit geringere Erfolgchancen als solche, denen es gelingt, ihre Mitglieder „gleichzuschalten“ (Abb. 1.1).

Neurologen haben herausgefunden, dass so genannte Spiegelneuronen für dieses Verhalten verantwortlich sind. Schon ein kleines Kind versucht die Grimassen oder das Lächeln, das ihm ein Erwachsener vormacht, zu imitieren.

Sigmund Freud nannte vor 100 Jahren diesen Drang „unbewusst“. Die moderne Gehirnforschung gibt ihm weitgehend Recht. Auch die Gruppendynamik erkennt immer mehr solcher unbewussten Verhaltensmuster, die plötzlich in Gruppen auftreten und meist alle Mitglieder der Gruppe mit einbeziehen. Eine Gruppe kann sich dann auch ganz „irrational“ verhalten und Handlungen setzen, die ihr später – wieder bei vollem Bewusstsein – leidtun. Denn Gruppen – und

Die Online-Version des Kapitels (https://doi.org/10.1007/978-3-658-18119-2_1) enthält digitales Zusatzmaterial, das berechtigten Nutzern durch Anklicken der mit einem „Playbutton“ versehenen Abbildungen zur Verfügung steht. Alternativ kann dieses Zusatzmaterial von Lesern des gedruckten Buches mittels der kostenlosen Springer Nature „More Media“ App angesehen werden. Die App ist in den relevanten App-Stores erhältlich und ermöglicht es, das entsprechend gekennzeichnete Zusatzmaterial mit einem mobilen Endgerät zu öffnen.



Abb. 1.1 Einleitung von Gerhard Schwarz. (Good Karma Productions; Regie: Ravi Karmalker © Gerhard Schwarz) (<http://doi.org/10.1007/000-0gt>)

nicht nur sie – verhalten sich nicht immer rational. Unter bestimmten Bedingungen geht die Vernunft verloren und es greifen archaische Muster. Die Psychologie verwendet dafür das Wort „Regression“, was eigentlich „Rückfall“ bedeutet. Aber wohin fallen wir zurück?

Wir fallen auf Muster zurück, die oft weit in die Evolution der Menschheit zurückreichen. Diese Muster sind in den verschiedenen Teilen unseres Gehirns gespeichert und kommen immer dann zum Tragen, wenn „höhere“ – das heißt „neuere“ – Gehirnteile ausgeschaltet werden. Aber wieso werden die jüngeren Gehirnteile, die unsere Kultur ausmachen, immer wieder ausgeschaltet – und warum – und vor allem wann?

Die so genannte Regression eines Individuums findet sich auch als Phänomen in Gruppen: Eine Gruppe kann unter bestimmten Bedingungen rasch auf archaische Muster zurückfallen und ein entsprechendes Verhalten entwickeln.

Welche Bedingungen sind das? Ich habe festgestellt, dass dies unter affektiver Aufrüstung geschieht. Meist sind es negative Affekte, die uns den Verstand rauben: „Blind vor Wut.“ Aber es können auch positive Gefühle sein: „Liebe macht blind.“ Meist sind es aber plötzliche, unvorhergesehene Ereignisse. So beklagt man etwa bei Schiffsunfällen das gegen die Regel verstößende egoistische Verhalten der zuständigen Autoritätspersonen. In *Der Spiegel* vom 01.04.2013 heißt es:

„Egoismus bei Schiffsunfällen: Frauen und Kinder zuletzt. Auf See gibt’s keine Gentleman – bei Schiffsunfällen interessieren sich Männer nicht für das Wohl von Frauen und Kindern, und auch die Crew rettet vor allem sich selbst. Das berichten Forscher in einer neuen Studie. Besonders egoistisch verhalten sich die sonst so höflichen Briten.“ Und weiter heißt es: „Die Wissenschaftler werteten Daten von 18 Schiffsunfällen in den vergangenen 100 Jahren aus, an denen mehr als 15.000 Menschen aus 30 Nationen beteiligt waren. Überlebt haben die Unglücke demnach vor allem Personen, die mit dem Schiff und den Notfallmaßnahmen vertraut waren: die Besatzung. Nur in der Hälfte der Fälle ging der Kapitän mit seinem Schiff unter. Besonders schlechte Überlebenschancen dagegen hätten weibliche Passagiere und Kinder: Lediglich den Untergang der Titanic und ein weiteres Schiffsunfall haben laut Studie mehr Frauen als Männer überlebt. Bei elf Katastrophen blieben dagegen mehr Männer am Leben.“ (*Der Spiegel* 4/2013)

Die Studienautoren sind der Meinung, dass Schiffsunfälle ein gutes Modell dafür darstellen, wie Menschen handeln, wenn es um Leben und Tod geht. Man könne daran testen, ob soziale Normen wie der Schutz der Schwächeren oder die gegenseitige Hilfe diesen Extremsituationen standhielten.

In unserem Zentralnervensystem gibt es offenbar ein Programm, das uns unter bestimmten Bedingungen auf die einfacheren Funktionen unseres Stammhirns reduziert: Flucht oder Angriff. Möglicherweise war es der „Natur“ zu gefährlich, den Menschen in einer gefährlichen Situation auch noch denken zu lassen. So kommen wir unter den erwähnten Bedingungen, die wir noch genauer untersuchen müssen, in eine regressive Situation und fallen mit zunehmender Affektstärke von Stufe zu Stufe zurück auf die einfacheren, aber sicheren archaischen Muster.

In der Dichtung ist dieses Phänomen ebenfalls präsent: So schreibt Hölderlin in seinem *Schicksalslied*.

*Es scheinen es fallen
Die leidenden Menschen
Blindlings von einer
Stunde zur anderen.
Wie Wasser von Klippen
Zu Klippe geworfen
Jahrelang ins Ungewisse hinab.*

Doch auch die umgekehrte Richtung, nämlich der Aufbau eines vernünftigen Verhaltens ist von Dichtern besungen worden. So schreibt Rilke in seinem Gedicht *Ich lebe mein Leben in wachsenden Ringen*:

*Ich lebe mein Leben in wachsenden Ringen,
die sich über die Dinge ziehen.
Ich werde den letzten vielleicht nicht vollbringen,
aber versuchen will ich ihn.*

Die Regression erfolgt „blindlings“, wie Hölderlin es formuliert. Das Stufenmodell ist eine brauchbare Metapher, um einen Zusammenhang zu beschreiben, der im Vergleich verschiedener Wissenschaften zu ähnlichen Ergebnissen kommt.

Das psychoanalytische Regressionsmodell als Rückfall von Stufe zu Stufe zu immer archaischeren Verhaltensformen wird heute von der Gehirnphysiologie unterstützt. Hier geht man von der Annahme aus, dass das Gehirn des Homo sapiens „stufenweise“ gewachsen ist und immer höhere und komplexere Funktionen übernehmen konnte.

Die meisten Gehirnteile haben wir aus dem Tierreich geerbt. Ich habe zusammen mit Camillo Sherif ein Gehirnmodell entwickelt, das auch die stammesgeschichtlichen Zusammenhänge aufzeigt (Abb. 1.2). Im Vergleich dazu die zeitlichen Größenordnungen, in denen unsere Vorfahren gelebt haben (Abb. 1.3). Im Prinzip hat schon Freud vor 100 Jahren ein ähnliches Modell entwickelt. Die neuen Erkenntnisse der Gehirnphysiologie bestätigen weitgehend die Erkenntnisse Sigmund Freuds.

In den einzelnen Gehirnpartien finden wir bestimmte Verhaltensmuster lokalisiert, die aber oft erst handlungsrelevant werden, wenn „höhere“, in der Entwicklung des Homo sapiens später hinzugekommene Teile ausgelassen werden. Der Grund für diese Dysfunktion der höher entwickelten Gehirnteile könnte in der eben beschriebenen affektiven Aufrüstung liegen. „Leid“ nennt es Hölderlin (Abb. 1.3).

Sehr schön beschreibt meines Erachtens Gerald Hüther in seinem Buch *Raus aus der Demenzfalle* (2017) diesen Rückfall aus Sicht der Gehirnphysiologie. Er geht davon aus, dass bei affektiver Aufrüstung – wie zum Beispiel bei Angst – im Gehirn Notfallreaktionen aktiviert werden. „Eine angstauslösende Bedrohung führt im Gehirn zur Mobilisierung sogenannter archaischer Notfallreaktion.“

Diese Notfallreaktionen führen zu dem oben beschriebenen Regressionssystem. Dabei ist es nicht das Ereignis selber, sondern seine subjektive Bewertung. Sie kann bei verschiedenen Personen auch ganz unterschiedlich ausfallen. Angstauslösend muss nicht ein Angriff eines Raubtieres auf ein Individuum sein, es kann auch die Frage eines Kollegen oder eines Vorgesetzten in einer Konferenz sein, die zu einer angstauslösenden Bewertung führt. So heißt es bei Hüther:

„Deshalb beginnt jede Angstreaktion im Gehirn auch dort, wo wir unsere Bewertungen vornehmen, also im Frontallappen, der komplexesten Region des menschlichen Gehirns. Dort kommt es immer dann zu einer unspezifischen Erregung, die sich zu einer Übererregung aufschaukelt, wenn eine Diskrepanz entsteht zwischen dem, was wir erwarten oder erhoffen, und dem, was wir real erleben oder wahrnehmen. Wegen der damit einhergehenden Übererregung ist aus den komplexen neuronalen Netzwerken des Frontalhirns kein „vernünftiges“ handlungsleitendes Muster mehr aktivierbar. Das Verhalten sowie das Fühlen und die Reaktionen des Körpers werden jetzt von den tieferliegenden, früher herausgeformten und stabileren neuronalen Netzwerken bestimmt.“

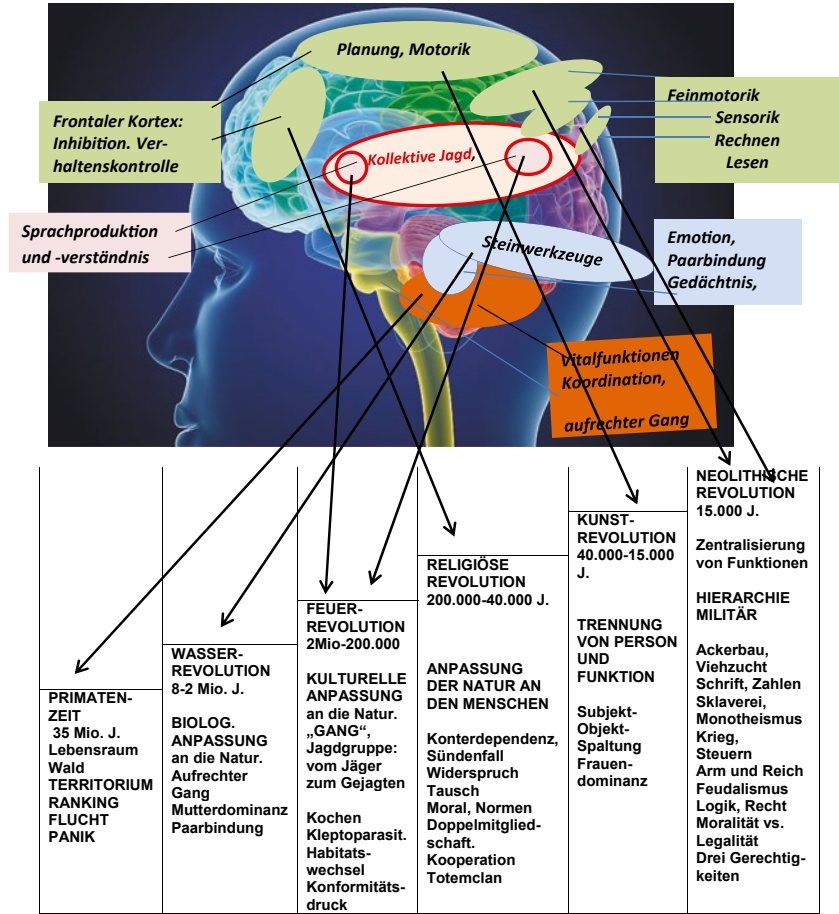


Abb. 1.2 Die großen Revolutionen der Menschheit in Bezug zu den Gehirnregionen (Gehirnmodell Univ.-Prof. Dr. med. Camillo Sherif, Sigmund-Freud-Universität Wien)
© Gerhard Schwarz

Wenn kein Ausweg aus dieser Situation gefunden wird, übernehmen schließlich die archaischen Notfallprogramme im Hirnstamm das Kommando. Dann bleiben nur noch drei Verhaltensoptionen: Angriff, und wenn das nicht geht, Flucht, und wenn beides nicht geht, ohnmächtige Erstarrung. Vernünftig denken kann man dann nicht mehr. Sich in andere Menschen hineinversetzen, Handlungen planen oder die Folgen einer Handlung abschätzen auch nicht.“ (Hüther, Gerald (2017): Raus aus der Demenzfalle. München: Arkana Verlag, S. 57 ff.)

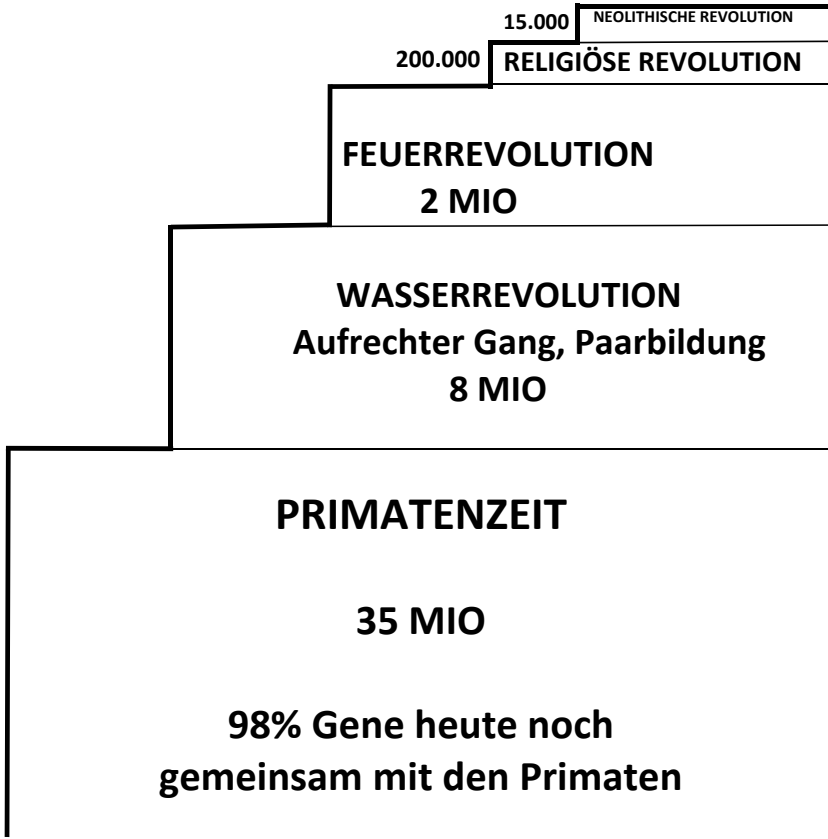


Abb. 1.3 Zeitrelation der Revolutionen © Gerhard Schwarz

Es liegt daher nun nahe, die einzelnen Gehirnpartien nun verschiedenen Entwicklungsstufen des Homo sapiens zuzuordnen. Mit jedem Entwicklungsschritt und jeder neuen Gehirnpartie sind neue Verhaltensformen dazugekommen.

Dieser Aufstieg der Menschheit entspricht im Sinne der Analogie von Ontogenese und Phylogenese auch der Entwicklung der Menschen vom kleinen Kind zum Erwachsenen. Wir durchleben in unserer Reifeentwicklung die Entwicklung der Menschheit sozusagen in Zeitraffergeschwindigkeit noch einmal.

So krabbeln auch die Kinder auf vier „Beinen“ zuerst im Amphibienmodus, dann im gegengleichen Modus der Säugetiere, bevor sie sich zweibeinig fortbewegen

können. Die Nahsinne wie Tasten, Schmecken, Riechen haben zunächst Vorrang vor den Fernsinnen wie Sehen und Hören. Der Kleptoparasitismus – den anderen etwas wegnehmen, was man selbst haben will – dominiert zunächst, bevor Kinder zu teilen lernen.

Ein Baumhaus als Übergang vom Leben in den Bäumen zu dem in Höhlen ist für alle Kinder weltweit faszinierend, ebenso wie Spiele mit Wasser und später mit dem Feuer. Kinder lieben als Spiele alte Verhaltensmuster aus der Geschichte der Menschheit, die offenbar in ihrem Inneren als Bilder vorhanden sind.

Manchmal werden diese Bilder auch als Erinnerung an ein früheres Leben gedeutet. Als ich das erste Mal in der Massai Mara war, hatte ich das Gefühl: hier war ich schon einmal! So ähnlich sind die einzelnen Entwicklungsstufen der Menschheit sowohl im Individuum als auch im Gruppenverhalten gespeichert und sind auch wieder abrufbar.

Die pubertäre „Gang“ entspricht der männlichen Jagdgruppe und auch die Pubertät mit ihrer Konterdependenz („Nein“-Sagen) entspricht der religiösen Revolution in der Geschichte der Menschheit (Sündenfall) usw.

Im Falle einer Regression fallen wir durch diese Stufen wieder auf infantile Muster zurück. Dies ist ein Aspekt, der auch durch die gruppensdynamische Forschung gestützt wird. In Gruppen erlebt man oft kollektive Regressionen, die sich mit dem Verhalten von Kindern vergleichen lassen.

Meine These ist, dass sich auch der Gruppenprozess einer T-Gruppe – sofern sie am Anfang mit entsprechender Regression startet – diesen hier beschriebenen Reifeprozess durchlaufen muss. In fünf Tagen werden die einzelnen Phasen der stammesgeschichtlichen Entwicklung der Menschheit reproduziert.

Bisher waren diese irrationalen Verhaltensweisen nicht zugänglich. Man fällt bei solchen Regressionen „ins Ungewisse hinab“ – wie es Hölderlin formuliert. Vielleicht aber kann man mithilfe der gruppensdynamischen Analyse dieser archaischen Muster doch etwas Gewissheit in diesen irrationalen Verhaltensbereich bringen – Gewissheit in dem Sinn, dass wir diese Muster verstehen. Wir versuchen, sie stammesgeschichtlich unterschiedlichen Entwicklungsstufen zuzuordnen, und können damit auch ihre ursprüngliche Funktion deuten. Man könnte dann auch feststellen, wie weit diese ehemalige steinzeitliche urgeschichtliche Funktion auch heute noch Sinn macht oder wie weit wir uns in unserer Zivilisation schon davon entfernt haben.

In diesem Buch wird zunächst eine – sicher nur unvollständige – Liste der archaischen Muster ausgeführt. Ich habe überrascht festgestellt, dass einzelne Phasen der Menschheitsentwicklung – ich unterscheide insgesamt fünf Phasen – noch vor der Entwicklung von Ackerbau und Viehzucht anzusetzen sind. Ich nenne sie im Anschluss an die allgemeine Terminologie auch „Revolutionen“. Die so genannte „neolithische Revolution“ ist in meinen Augen erst die fünfte Revolution. Später

kommen noch etwas weniger stark umwälzende Revolutionen hinzu, wie etwa die industrielle Revolution.

Revolution nenne ich diese verschiedenen Entwicklungen deshalb, weil sie jeweils ein neues Verhalten der Menschen im Gegensatz zu ihrem bisherigen Verhalten brachten – also Umwälzungen oder Umdrehungen (revolvere – bei Kopernikus noch die Umdrehung der Gestirne) werden im übertragenen Sinn auf Entwicklungen angewendet, die Neues gebracht haben. So ist etwa die Wasserrevolution mit dem Verlassen der Wälder und Bäume verbunden, was wiederum den aufrechten Gang brachte. Das zog weitere Folgen nach sich – wie den Werkzeuggebrauch, den Verlust des Haarkleides, die Demokratisierung der Sexualität etc.

Bestärkt fühle ich mich in der Verwendung des Wortes „Revolution“ dadurch, dass auch Evolutionsbiologen diesen Begriff verwenden. So schreibt E. O. Wilson in seinem Buch *Die soziale Eroberung der Erde*: „Die Revolution der Zweifüßigkeit war höchstwahrscheinlich ausschlaggebend für den durchschlagenden Erfolg der Australopithecina-Vormenschen – so zumindest lässt sich an der Vielzahl erweisen, die sie in Körperform, Kiefermuskulatur und Gebissstruktur erreichten.“

Noch größere „revolutionäre“ Entwicklungen folgten auf die „Feuerrevolution“: Der Mensch wurde vom Gejagten zum Jäger. Er passte sich kulturell statt biologisch an die Natur an, erweiterte damit sein Nahrungsspektrum und konnte sein angestammtes Habitat verlassen.

Auch die „religiöse Revolution“ brachte einen großen Einschnitt: Erstmals konnte man widersprechen, ohne getötet zu werden. Der absolute Konformitätsdruck wurde gelockert, die Menschen begannen, die Natur an sich anzupassen, und lernten, mit „Feinden“ (das waren Angehörige anderer Gruppen) und Nahrungskonkurrenten zu kooperieren.

Was ich hier „religiöse Revolution“ nenne, bezeichnet Yuval Noah Harari als „kognitive Revolution“. Auch er bringt sie mit dem „Essen vom Baum der Erkenntnis“ in Verbindung.

Die „Kunstrevolution“ brachte schließlich die Subjekt-Objekt-Spaltung, und damit die Fähigkeit, von sich selber abzusehen und abstrakte Strukturen zu verstehen und zu entwickeln. Dann erst gab es die neolithische Revolution mit Ackerbau und Viehzucht.

Jede dieser alten Revolutionen wird durch eine neue Phase der Gehirnentwicklung gekennzeichnet, wobei die Frage, was war zuerst, der Frage nach Henne und Ei gleicht. Natürlich hat das vergrößerte Gehirn neue Verhaltensweisen möglich gemacht, und neue Verhaltensweisen haben auch die Entwicklung neuer Gehirnteile gefördert. Dazu schreibt Wiest in *Das hierarchische Gehirn*: „Es scheint so zu sein, dass die progressive Entwicklung höherer kognitiver Funktion mit der strukturellen Entwicklung des Nervensystems korreliert“.

Freud vermutete, dass es im Gehirn eine Art Zensur gibt. Er nannte sie „Über-Ich-Zensur“. Auch die heutigen Gehirnphysiologen finden solche Hirnregionen, die unter bestimmten Umständen die Aktivierung anderer Gehirnregionen unterdrücken. Durch Gehirnschans kann man heute feststellen, dass bei verschiedenen Tätigkeiten unterschiedliche Areale des Gehirns aktiviert werden. Im relativ spät in der Evolution entstandenen präfrontalen Kortex gibt es dazu zum Beispiel eine Region, die andere Regionen zu unterdrücken vermag, wenn zum Beispiel Kritik nicht erwünscht ist (zum Beispiel in der ersten Phase einer Liebesbegegnung, s. u.).

Hier kommen also Urgeschichtsforschung (fünf Revolutionen), Gehirnphysiologie (fünf Gehirnteile), Gruppendynamik und Psychoanalyse zusammen: Es geht um Muster, die sich mit ihrer Hilfe den fünf Revolutionen zuordnen lassen. Ich gehe dabei von der Hypothese aus, dass die älteren Muster eine höhere affektive Anteilnahme haben als die jüngeren. Die älteren Muster sind auch weniger bewusst und somit für den Menschen „selbstverständlich“ und „normal“. Viele dieser archaischen Muster machen auch heute noch Sinn. Einige andere aber sind für unsere Form des Zusammenlebens kontraproduktiv. Die stärkste und deutlichste emotionale Regression kann man bei Kriegen beobachten. Im Krieg fallen sonst zivilisierte Menschen auf archaische Muster zurück: es wird vergewaltigt (Primatenzeit), geplündert (Rückfall auf Kleptoparasitismus), Feuer gelegt (Feuerrevolution) usw. Dabei wird in den Krieg oft sehr viel technischer Verstand investiert.

Deshalb werden auch „historische“ Zusammenhänge analysiert. Es geht meist nicht nur darum, festzustellen „wie es eigentlich gewesen ist“, sondern meist darum, die historischen Abläufe zu rekonstruieren, um die Gegenwart zu verstehen. Wenn wir plötzlich verstehen, wieso bestimmte Verhaltensweisen von Menschen früherer Zeiten uns heute Schwierigkeiten bereiten, dann kann das hilfreich sein, sie in die Gegenwart mit einzubeziehen. Die „historischen“ Aussagen sind also in diesem Zusammenhang nicht Selbstzweck, sondern Mittel für das Erreichen von vernünftigen Handlungen.

Die Tatsache des Vernunftgebrauchs allein ist jedoch noch nicht ausschlaggebend für die Freiheit gegenüber einem Muster. Es gibt ja auch hochintelligente und mit viel Verstand gepaarte Exekution von Mustern. Goethe reflektiert dies so: „Er nennt´s Vernunft und braucht´s allein, um tierischer als jedes Tier zu sein.“ Damit wird auch ausgedrückt, dass die Höherentwicklung des Homo sapiens ihn nicht daran hindert, immer wieder auf „menschliche“, archaische – oder eben sogar auf „tierische“ – Muster zurückzufallen. Die kortikale Kontrolle kann dann auch im Dienste dieser Muster stehen (z. B. bei Territoriumskonflikten). Es ist daher wichtig, jenen Mustern zu entkommen, die sich als kontraproduktiv erweisen oder die den Ablauf der zivilisatorischen Handlungen stören. Im Volksmund werden

diese Muster auch als der „tägliche (Büro-)Wahnsinn“ reflektiert. Wie aber entkommt man einem Muster?

In der Gruppendynamik wurde dafür eine Methode entwickelt: die Reflexion auf die Metaebene. Ein Muster ist in dem Augenblick außer Kraft gesetzt, in dem es reflektiert werden kann. Aus gruppensystemischen Analysen wissen wir, dass die Außerkraftsetzung wiederum nur kollektiv geschehen kann. So wie das Einsetzen eines Musters in den meisten Fällen auf kollektiver Regression beruht, so kann auch die Überwindung archaischer Muster nur in einem gemeinsamen Lernprozess erfolgen.

Die erste Phase dieses Lernprozesses ist sicher die Reflexion der Muster – die Betrachtung der Verhaltensweise von der Metaebene her. Dann erst kann eine gemeinsame Meinungsbildung darüber erfolgen, ob man diesem Muster stattgeben oder aber eher nicht stattgeben sollte. Die Sperre der kontraproduktiven archaischen Muster erfolgte in der Evolution großteils durch die Weiterentwicklung des Gehirns.

Bei Störungen oder bei Ausfall dieser „modernen“ Gehirnteile z. B. bei affektiver Aufrüstung, können solche archaischen Muster inhaltlich wieder wirksam werden.

Eine interessante Querverbindung zur vermuteten Stufenfolge der Entwicklung unseres psychischen Apparates stellen auch die Erkenntnisse der Motivforschung und hier vor allem das Neuromarketing dar.

Hier wird behauptet, dass Produkte, die heute mit einer hohen Marktpenetration verkauft werden (Auto, Handy, TV, PC etc.), deshalb erfolgreich sind, weil sie an alte Muster anschließen und damit archaische Menschheitsträume erfüllen. Bei manchen Produkten – wie z. B. beim Auto – ist die Regression auf solche Muster offensichtlich, bei anderen wieder handelt es sich um spätere Zivilisationsprodukte wie der ersten Fernwaffen (z. B. Handy). Aber auch hier werden alte Träume – etwa der Wunsch nach Allwissenheit und Allgegenwart – bedient.

Dass erfolgreiche Produkte Emotionen ansprechen müssen, ist seit Beginn der Werbewirtschaft klar. Unklar war bisher nur, mit welchen Emotionen man welchen Erfolg hat. Der Slogan lautete: „50 % Ihrer Werbeausgaben sind unnötig. Sie wissen aber nicht, welche 50 %!“

Mithilfe der modernen Methode des Neuromarketings wird behauptet, diese Frage beantworten zu können. Das soll dadurch erreicht werden, dass man Gehirnreaktionen untersucht, die auf bestimmte Produkte reagieren.

Auch hier können wir feststellen, dass das Ansprechen älterer Teile eine größere emotionale Beteiligung auslöst als das Ansprechen späterer, jüngerer Gehirnteile. Diese Erkenntnis kann allerdings nicht linear verstanden werden. So ist z. B. die Werbung mit Sex-Affekten ein alter Teil der Neuro-Evolution – und wirkt oft so stark, dass man sich zwar an die Sex-Darstellung erinnert, aber nicht mehr an das

Produkt, das damit beworben werden soll. Trotzdem ist der Ansatz interessant und ich werde im Folgenden gelegentlich darauf verweisen.

Noch effizienter für das Verständnis von Konsumhandlungen ist die statistische Methode, die das Verhalten von größeren Gruppierungen und nicht mehr das von Einzelpersonen untersucht. Dies würde meine These unterstützen, dass es sich hier um kollektive Prozesse handelt – wie z. B. die Mode oder das „Schwarmverhalten“ bei Tieren.

Einen Hinweis auf diese alten Muster geben auch die allgegenwärtigen Lügen. Fast niemand kommt heute ohne Lügen aus. Ich erkläre dies damit, dass wir uns – glücklicherweise – immer weiter von unserem ursprünglichen Verhaltensrepertoire entfernen und im Zuge der Zivilisationsentwicklung natürlich die „erlaubten“, nämlich normkonformen Gründe angeben und nicht die zuweilen „unerlaubten“ archaischen Muster. Ich vermute, dass hinter vielen „Lügen“ ein archaisches Muster steckt.

So antworten wir auf die Frage „Wie geht's?“ am Beginn eines Treffens meistens „Danke, gut“ – auch wenn es uns nicht gut geht, denn ein Bekenntnis einer Schwäche könnte zu diesem Zeitpunkt schon nachteilig sein.

Meine Hypothese über die stufenweise Entwicklung unseres Bewusstseins könnte ebenfalls mit der Analyse der philosophischen und literarischen Metaphern bestätigt werden, denn auch in den Metaphern spiegelt sich die Entwicklung wider. Metaphern liegen offenbar irgendwelche Urerlebnisse zugrunde, auf die zurückgeführt und dadurch etwas „verstanden“ werden kann. Bilder transportieren einen Inhalt, der sich nur schwer vom Bild ablösen lässt oder meist wieder nur mithilfe eines anderen Bildes aktualisiert werden kann.

Ich habe mir schon als junger Philosophiestudent die Frage gestellt, wieso Philosophen als Erklärung eine Metapher verwenden. Die „tiefere Erkenntnis“ ist die bessere, wogegen eine „flache“ oder „seichte“ Erklärung nicht weiterhilft. Erreicht man den „Grund“, braucht man nicht weiter zu fragen. Man hat die Erkenntnis vielleicht sogar in ihrer „Reinheit“. Ist es so, dass die Philosophen hier auf archaische Muster zurückgreifen, die in uns liegen und daher auch für „letzte“ Erklärungen einen Sinn ergeben?

Der „Gang“ eines Gedankens oder der „Fluss einer Rede“, die mit „Geistesblitzen“ erhellt wird, macht vielleicht Unsichtbares sichtbar. „Licht“ und „Freiheit“ hängen genauso zusammen wie „Finsternis“ und „Tod“. Es handelt sich hier offenbar um eine „anthropologische Evidenz“, wie Christian Begemann vermutet.

Die Philosophie hat diese ursprünglichen aus unserer Stammesgeschichte tradierten Erlebnisse natürlich vergeistigt und damit auf eine „höhere Ebene“ gehoben. Aber auch die „höhere Ebene“ ist selbst eine Metapher. Wer „von oben“ etwas beobachtet, hat den Überblick, und schon bei den Tieren stellen wir fest, dass bestimmte Exemplare von Gattungen (Antilopen, Löwen, Giraffen etc.) eine Funktion (z. B. Sicherung) für eine Gruppe übernehmen, indem sie sich auf einen

Hügel oder eine Erhebung stellen. Die Lust, auf Berge zu steigen – immer höher, so weit es geht –, hat auch den Homo sapiens erfasst. Am Berge wohnen die Götter (Olymp, Kilimandscharo, Mount Everest etc.) Der Mensch in den Niederungen ist ihr Abbild und mit ihrer Hilfe – nämlich mit dem Blick von oben – behält er den „Überblick“ über die Schwierigkeiten des Daseins. Die archaischen Muster zeigen sich also auch in den rationalsten Konzepten – z. B. in der Philosophie. Besonders wirksam scheinen sie aber in irrationalen Strukturen zu sein.

Die Philosophen dürften schon sehr früh auch ein Bewusstsein davon gehabt haben, dass ihre Gedanken aus alten Mustern gespeist werden. So sagt Heraklit, dass die Tugend darin bestehe, „gemäß der Natur zu handeln, indem man auf sie hört“.

Erklären heißt oft, Unbekanntes auf Bekanntes zurückzuführen. Ein typisches Beispiel dafür sind etwa die in allen Kulturen anzutreffenden Schöpfungsmythen. Kein Mensch weiß, wie die Welt entstanden ist. Trotzdem – oder vielleicht deswegen – gab es in allen Kulturen „Spezialisten“, die über den Anfang der Welt Bescheid wussten. Analysiert man diese Mythen aber etwas genauer, dann stellt man fest, dass immer ein in einer Kultur plausibles Prinzip an den Anfang gestellt wurde.

Die jeweiligen „Wissenschaften“ einer Epoche haben das jeweils gültige Grundprinzip an den Anfang gestellt. Mit der Tautologie, weil es am Anfang war, ist es auch heute noch gültig, konnte man Legitimation erreichen. Die Legitimationen der Vergangenheit heißen heute „Mythen“. Die Mythen der Gegenwart heißen „Wissenschaft“. Ich habe mit Herbert Pietschmann zusammen den neuesten Mythos über die Entstehung der Welt analysiert. Das Buch heißt *Mythos Urknall*.



Erlebnisse von „Mustern“

2

Es muss im Jahr 1978 gewesen sein, als ich – damals noch ein afrikanisches Greenhorn – unter einem großen Baum in den Galeriewäldern der Massai-Mara saß. Ich schrieb an einem Manuskript, als eine Affenherde vorbeizog. Darunter waren einige Pavianmütter, an deren Bäuchen und Rücken sich kleine Junge klammerten. Als Greenhorn sprang ich auf, um nach meiner Kamera zu greifen, die hinter mir im Zelt deponiert war. Diese schnellen Bewegungen versetzten offenbar die Affen in Angst und Schrecken, so dass sie samt und sonders auf den Baum, unter dem ich saß, flüchteten. Als ich aufstand und die Paviane filmen wollte, bemerkte ich, dass ich von verschiedenen Seiten mit den verflüssigten Defäkationsprodukten ihres Darms „bekämpft“ wurde. Diese echte Kampfmaßnahme sollte die vermutete gefährliche weitere Verfolgung durch mich (!) verhindern und tat dies auch sehr effektiv. Ich wurde nicht nur daran gehindert, weiter zu filmen, sondern der Affenkot – gezielt auf meinen Körper appliziert – drang in Augen, Mund und Nase. Er stank fürchterlich, ruinierte meine Kamera, machte die Kleidung unbrauchbar und setzte mich eine Zeit lang außer Gefecht.

In der Folge begriff ich, dass dies eine sehr effiziente Waffe auch gegen den Hauptfeind der Affen, den Leoparden, darstellt. Affen verfügen über die Fähigkeit, in Angstsituationen kurzfristig ihren Darminhalt verflüssigen zu können und unter Ausnutzung der Schwerkraft gezielt auf einen Verfolger zu applizieren, was dessen Lust an der weiteren Verfolgung signifikant reduziert. Im Allgemeinen werden das wohl Leoparden sein, die in der Nacht versuchen, sich an schlafende Affenhorden anzuschleichen.

Dieses Muster „in Angstsituationen den Darminhalt verflüssigen“ war als effiziente Waffe im Kampf um das Überleben für Primaten offensichtlich erfolgreich und hat sich im Zuge der Evolution auch noch auf den *Homo sapiens* übertragen. Wie mir Sprachforscher erklärten, bestehe in zahlreichen Sprachen eine Analogie zwischen dem „Angst haben“ und dem „sich beschissen“ fühlen. Man sagt im

Deutschen statt „Habe keine Angst!“ auch „Scheiß dich nicht an!“ . Wer Angst hat, „hat die Hosen voll“ oder sogar „die Hosen gestrichen voll“.

Hier hat sich ganz offenbar ein archaisches Muster, das ursprünglich einer effizienten Verteidigung diene, in eine Zeit hinübergerettet, in der es sicher nicht mehr in der gleichen Effizienz einsetzbar ist. Dennoch hat es sich sogar bis in die Ritualisierung des Zusammenlebens hinein erhalten, und es wird etwa als Charakteristikum für Hierarchien hervorgehoben.

Ich las einmal in einer seriösen Zeitung, dass Präsident Jelzin nach einem längeren Krankenhausaufenthalt seine Regierung zusammenrief und jedes der Regierungsmitglieder bekam, so stand es jedenfalls wörtlich in der Zeitung, „einen kräftigen Anschiss“. Ein tschechischer Premier machte sich bei seinen Landsleuten unbeliebt, weil er vermutete, dass sich viele oft „anschießen“.

Seit damals beobachte ich in Gruppen und Organisationen immer wieder Abläufe, Szenen oder Prozesse, die weder rational erklärbar noch von den individuellen Interessen oder Emotionen her verständlich sind. Zum Beispiel, wenn ein Vorstand eines Unternehmens in einer Konfliktsituation auf infantile Muster regrediert und dann Entscheidungen trifft, die allen schaden. Es sind kollektiv meist unbewusste Prozesse, in die die Einzelpersonen oft – so scheint es – wehrlos hineingezogen werden. In einer Gruppe weicht ein Gruppenmitglied einer Frage aus, ein anderer insistiert, die Person flüchtet und plötzlich setzen alle nach und „jagen“ das Gruppenmitglied, dessen „Fehler“ zunächst und oft gar nicht einsehbar ist. Er hat die „Flucht“ angetreten und sich damit als „Opfer“ definiert, auf das Jagd gemacht werden kann.

Ich bin im Zuge meiner gruppenspezifischen Tätigkeit immer wieder auf solche Muster gestoßen und habe überlegt, wie man hier wohl sinnvoll intervenieren könnte. Die durch die Gruppendynamik erreichbare „Metaebene“ scheint eine der Möglichkeiten zu sein. Intervenieren kann man aber nur, wenn man die Muster kennt. Die Frage, die hier immer häufiger gestellt wird, ist wohl: Besitzt die Menschheit ein genetisches – kollektives – Urgedächtnis? Werden dabei solche Muster vererbt? In *Der Spiegel* 52/2007 heißt es „übergreifende kulturelle Deutungshorizonte“ oder „tief verwurzelte und verankerte (Essens-)Rituale“.

Ich habe vor 40 Jahren ein Buch über Gruppendynamik und Hierarchie geschrieben. *Die „Heilige Ordnung“ der Männer* stellt die – meist schon ritualisierte und strukturierte – Antwort auf viele Muster dar. Der vorliegende Band setzt stammesgeschichtlich wesentlich früher an – in der Phase der Hominisation des *Homo sapiens*. Muster, die aus dieser Zeit stammen, aber heute noch wirksam sind, können insbesondere dort beobachtet werden, wo Menschen in Gruppen danach reagieren, scheinbar ferngesteuert und „irrational“.

Dies ist insbesondere bei Konflikten der Fall. Bei der Beschäftigung mit Konflikten sind zwar individuelle Emotionen wichtig – oft sogar zentral – und ihre

Analyse hilft bei der Lösung. Doch lässt sich erkennen, dass hier noch andere Gesetzmäßigkeiten eine Rolle spielen müssen, von denen sowohl Verstand als auch Emotionen gesteuert werden. Dies führte mich zur Annahme von archaischen Mustern, die hier wirksam sind.

Ich habe entdeckt, dass bestimmte Arten von Konflikten besonders schwer lösbar waren, insbesondere dann, wenn sie mit sehr starken Emotionen besetzt waren. Bei bestimmten Konflikten – z. B. Territoriums Konflikte – scheinen die Konfliktparteien relativ oft „ihren Verstand zu verlieren“, aus archaischen Antrieben heraus zu handeln und auch zu argumentieren. Eine vom Verstand unterstützte Argumentation folgt demnach einem archaischen Muster, das dem Betroffenen offenbar nicht bewusst war. Das Einsetzen des Verstandes scheint den Homo sapiens nicht immer vor dem Zugriff archaischer Muster zu bewahren.

Um im eben angeführten Beispiel der Territoriums Konflikte zu bleiben: Dieser Art sind die meisten Nachbarschafts Konflikte. Sie enden oft vor Gericht oder sogar mit Tötung oder zumindest mit Vernichtungsversuchen einer oder beider Parteien.

Das Gefühl, ein Territorium verteidigen zu müssen, steigt mitunter unerwartet und sehr heftig auf. Jeder kennt das Unbehagen, wenn sich jemand beispielsweise mit dem Handtuch eine Liege in der ersten Reihe am Meer belegt oder sich auf einem Sitzplatz in einem öffentlichen Verkehrsmittel breitmacht und dadurch unverhältnismäßig viel Platz beansprucht. Nicht selten arten solche vergleichsweise unwichtigen Begebenheiten in Streit aus und hinterlassen unveröhnliche Gegner. Aber auch Konflikte um die Größe eines Büros, den Standard von Schreibtischen oder etwa um den Besitz kleiner (unbewohnter) Inseln können in Kriegen ausarten werden. Viele Territoriums Konflikte entbehren oft jeder Vernunft.

Diese sozusagen „noch tieferen“ Zusammenhänge von Verhaltensweisen sind mir nicht nur in Gruppen, sondern auch bei der Erforschung von Produktbedeutungen aufgefallen. Untersuchungen mithilfe von Interviews brachten bestimmte Verhaltensweisen ans Tageslicht, die oft den interviewten Personen selbst gar nicht bewusst waren und nicht primär eine kommunizierbare Emotion darstellten.

Eine Erklärung dafür wäre, dass die jeweils „stärkeren“ Emotionen auch die „älteren“ sind. Älter in dem Sinne, dass sie in früheren Gehirnpartien angesiedelt sind und auch in der Entwicklungsgeschichte früher auftraten. Damit erklären sich auch viele von den Psychologen erforschte Zusammenhänge, die meist als rätselhaft empfunden werden. Zum Beispiel hat man festgestellt, dass bestimmte soziale Verhaltensweisen einander „schlagen“.

Weil Gier älter ist als Großzügigkeit, heißt es etwa bei *Spiegel online*:

„Gier schlägt Großzügigkeit. Wenn jemand Großzügigkeit erlebt, verhält er sich auch anderen gegenüber freigiebiger – das würde jeder unterschreiben. Der Nachahmungseffekt ist bei Gier laut einer Studie viel größer: Wer unfair behandelt wird, der schlägt auch so zurück. ‚Pay it forward‘ heißt das Prinzip – wer selbst Freundlichkeit erlebt, der verhält sich anschließend anderen gegenüber eher großzügig und nett, so dass die Welt mit jeder guten Tat ein ordentliches Stück besser wird. Soweit die Theorie. Wie US-Forscher im ‚Journal of Experimental Psychology‘ berichten, ist dieses positive Verhalten wohl vor allem in kleinen Gruppen zu beobachten – oder unter Verwandten. Ob es aber auch greift, wenn es um Begegnungen mit völlig Fremden geht, haben Kurt Gray von der University of North Carolina in Chapel Hill und zwei Kollegen von der Harvard University mit einer Reihe von Experimenten untersucht. Außerdem überprüften sie die Vermutung, dass Gier möglicherweise viel stärker weitergegeben wird als Großzügigkeit. Das Ergebnis ihrer Experimente erscheint ernüchternd: Tatsächlich verhalten sich Menschen, die gerade Opfer der Gier eines Unbekannten geworden sind, anschließend ebenfalls unfair oder gierig. Wer dagegen großzügig bedacht wurde, ist dagegen nur ein kleines bisschen freigiebiger. Es zeigt sich aber auch: Wer zumindest fair behandelt wurde, ist danach auch selbst meist fair.“ (*Spiegel online* 17.12.2012)

Eine Erklärung könnte darin liegen, dass Gier eine Verhaltensweise aus der frühen Primatenvergangenheit ist (Futterneid), während die Großzügigkeit aus der späteren Feuerrevolution kommen dürfte. Damals hatten diejenigen Gruppen größere Überlebenschancen, die „großzügiges“ Kooperationsverhalten entwickelten.

Auch die Gehirnphysiologen – wie hier Mario Markus in *Das nackte Gehirn* – verorten „Verrat“ in älteren Gehirnteilen:

„Es stellte sich heraus, dass im Falle von Kooperation gewisse Regionen des präfrontalen Kortex in der fMRT (funktionelle Magnetresonanztomografie) aufleuchten, nicht aber, wenn der Spielpartner durch einen Computer mit Zufallsgenerator ersetzt wird und der Spielende dies weiß. Im Falle von Verrat leuchten diese Regionen auch auf, und zwar unabhängig davon, ob der Partner ein Computer ist oder nicht. Es konnte also gezeigt werden, dass Kooperation eng mit einer sozialen Vorstellung verknüpft ist, wohingegen Verrat unabhängig von der Vorstellung eines menschlichen Miteinander ist.“ (Markus, Mario (2016): *Das nackte Gehirn*. Darmstadt: Konrad Theiss, S. 57 f.)

Sehr hilfreich für die Analyse archaischer Muster waren und sind meine Aufenthalte in Afrika. Meine Bücher und Gutachten schrieb ich meist an einer Quelle oder einem Flusslauf in der Wildnis der Massai Mara. Dabei konnte ich – so nebenbei – viele Beobachtungen machen, die mit Erfahrungen aus meiner Tätigkeit als Gruppendynamiktrainer und Konfliktmanager oder Berater gut übereinstimmten. Ich vermutete daher schon vor Jahrzehnten, dass so mancher unserer Antriebe für das Verhalten aus der Steinzeit stammt – oder noch früher – einem ererbten Muster folgt.

Die Steinzeit wird so benannt, weil die Überreste, die von unseren Vorfahren aus früher Zeit erhalten sind, im Wesentlichen aus Stein oder aus versteinerten Knochen bestehen. Metall gab es noch nicht. Alles andere, insbesondere Holzkonstruktionen und Werkzeuge sowie Felle, Kleidung, Nahrung etc. hat sich nicht erhalten. Somit ist es schwierig, aus den wenigen steinernen Artefakten die Geschichte des Homo sapiens zu rekonstruieren.

Vielleicht haben sich aber auch noch andere als steinerne Strukturen erhalten. Möglicherweise haben sich Verhaltensmuster, die wir heute feststellen können, in der Steinzeit entwickelt. Wir werden von Kindheit an dahingehend erzogen, uns „zivilisiert“ zu verhalten. „Zivilisiert“ ist die Weise, wie wir heute zusammenleben können.

Was aber ist mit den „unzivilisierten“ Verhaltensweisen? Wieso muss man sie den Kindern mühsam abgewöhnen? Und wieso fallen die Menschen auch als Erwachsene unter bestimmten Umständen in diese „unzivilisierten“ Verhaltensweisen zurück?

Ich erkläre das damit, dass es archaische Muster gibt, die in unseren Genen liegen und die wir geerbt haben. Diese Muster haben sich in den Äonen der Evolution entwickelt und waren einst für das Überleben des Homo sapiens wichtig. Im Laufe der Zivilisationsentwicklung aber mussten sie weiterentwickelt oder aber – wenn unbrauchbar – unterdrückt werden.

Man kann – so die These – an diesen Mustern die Geschichte des Homo sapiens ablesen. Ältere Muster, die auf das Tierreich zurückgehen oder auf die erste Phase der Hominisation, sind heute stärker affektiv besetzt als spätere Muster. Am wenigsten „betroffen“ sind wir von den neuzeitlichen Regeln und Normen, die heute unser Zusammenleben regeln. Sie müssen mühsam internalisiert werden und das geschieht meist nur über die kortikale Kontrolle und die Sprache.

Am erfolgreichsten sind jene modernen Regeln, denen es gelingt, an archaische Muster anzuschließen und diese sozusagen im modernen Gewand neu zu definieren. Ein Beispiel dafür ist etwa die Hierarchie, die an das alte Ordnungsprinzip des Rankings in Gruppen anschließt, oder Produkte wie die Versicherung, die die alte Tradition der „Opfer“ weiterführen.

In vielen Fällen aber wirkt sich das Aktivieren archaischer Muster als Störung unseres zivilisatorischen Ablaufes aus: So etwa wenn Autofahrer mit Allmachtsphantasien dem Muster der Konkurrenz erliegen und Unfälle verursachen. (Aus einer Schadensmeldung: „Ich fuhr gegen die Leitschiene, überschlug mich und prallte gegen einen Baum. Dann verlor ich die Herrschaft über mein Auto.“)

Es scheint nur so zu sein, dass viele solche Muster erst kollektiv aktiviert werden. Das Einrasten auf das Konkurrenzprinzip für einen Autofahrer ist erst dann möglich, wenn ein anderer Autofahrer vorhanden ist, mit dem er konkurrieren