

Ein Angebot von  
Centered Learning



Das "Fast" Perfekte  
**SEMINAR**  
Centered Learning Trainer-System

Prof. Dr. Dr. Gerhard Roth, Hanse-Wissenschaftskolleg Delmenhorst  
Vortrag am 25. Januar 2000 im Niedersächsischen Landtag

## **Warum ist Einsicht schwer zu vermitteln und schwer zu befolgen?**

### **Neue Erkenntnisse aus der Hirnforschung und den Kognitionswissenschaften**

Tagtäglich versuchen wir, Mitmenschen von unseren Einsichten zu überzeugen und ihr Verhalten entsprechend zu ändern. Dies tun wir etwa als Partner in einer Beziehung, als Lehrer, als Vorgesetzte, als Therapeuten oder als Politiker. Dabei glauben wir in aller Regel, dass die von uns angestrebte Verhaltensänderung für unsere Mitmenschen von Vorteil ist. Wir möchten, dass unser Partner unsere Vorschläge zur Verbesserung häuslicher Verhältnisse annimmt, unsere Schüler sich das dargebotene Wissen aneignen, unsere Mitarbeiter und die Bürger unseres Landes die notwendigen Maßnahmen akzeptieren.

Hierbei erleben wir folgendes: Es gelingt uns oft nicht, eine Person von unseren Argumenten zu überzeugen, obwohl wir ihr Bestes wollen und unsere Argumente glasklar und unwiderlegbar sind. Es mag sogar passieren, daß die Person uns zustimmt, die erwünschte Verhaltensänderung verspricht, aber nicht entsprechend handelt. Zur Rede gestellt, behauptet die Person entweder, sie tue doch genau das, was verlangt worden sei, oder es werden Erklärungen gegeben, die wir als reine Ausflüchte ansehen. In aller Regel schreiben wir die Gründe für unseren Misserfolg entweder der beschränkten Einsichtsfähigkeit der Person, ihrem mangelnden guten Willen, ihrer Willensschwäche, gelegentlich aber auch unserem Versagen beim Vermitteln von Einsicht zu.

Alle unsere Bemühungen, das Verhalten unserer Mitmenschen zu ändern, gehen traditionellerweise von zwei Grundvoraussetzungen aus: Die erste lautet, daß Argumente, die schlüssig sind und klar vorgetragen werden, beim Anderen zu Einsicht führen müssen. Die zweite lautet, daß eine von uns einmal gewonnene Einsicht mehr oder weniger automatisch zu entsprechendem Handeln führt.

Ich möchte im folgenden zeigen, dass beide Grundvoraussetzungen falsch sind. Ich gehe dabei von folgenden zwei Thesen aus:

Jeder Mensch lebt in seiner eigenen Vorstellungswelt und Argumentationswelt, hat seine eigene, private Logik, die von der Logik anderer durchaus sehr verschieden sein kann.

Menschen haben eine nur geringe Einsicht in die Grundstrukturen und tatsächlichen Antriebe ihres Handelns. Die Rolle des sprachlich-bewußten Ich dabei wird hochgradig überschätzt.

Zur ersten These: Sprachliche Kommunikation wird gewöhnlich angesehen als Austausch von bedeutungshaften Wörtern und Sätzen. Wenn ich zu Ihnen spreche, so will ich nicht nur Schalldruckwellen übertragen, sondern Bedeutungen vermitteln. Entsprechend reden wir von Kommunikation als Informationsübertragung und nicht als Austausch von Schalldruckwellen oder - bei der schriftlichen Kommunikation - von Druckzeichen. Und doch ist genau letzteres der Fall, wenn Menschen miteinander kommunizieren. Wenn ich zu Ihnen spreche, so produziert mein Mund Serien von Schalldruckschwankungen, die an Ihr Ohr dringen und als solche keinerlei Bedeutung haben. Die Bedeutung dessen, was ich sage, wird ausschließlich in Ihrem Gehirn erzeugt; Bedeutung kann grundsätzlich nicht übertragen werden. Die von mir erzeugten Schalldruckwellen werden in Ihrem Innenohr in neuronale Signale umgewandelt. Diese werden auf einer Reihe von Stationen des Gehirns analysiert, ohne daß wir davon etwas merken, bevor sie in die Großhirnrinde dringen und schließlich bewusst werden.

Als erstes wird dabei festgestellt, daß es sich bei den einlaufenden Lauten um menschliche Sprache handelt; dies geschieht aufgrund angeborener Fertigkeiten unseres Gehirns. Dann werden die Sprachlaute zu Silben gruppiert und diese zu Wörtern, denen in aller Regel aus dem Sprachgedächtnis automatisch bestimmte Bedeutungen zugewiesen werden. D. h. wenn wir ein uns geläufiges Wort wie „Bank“ hören, wird gleichzeitig eine bestimmte Bedeutung, meist zusammen mit einer bildlichen Vorstellung, aufgerufen. Wörter werden dann zu Sätzen zusammengefügt, und bei einfachen Sätzen wie „Setz dich bitte auf diese Bank!“ ergibt sich deren Bedeutung wiederum mehr oder weniger automatisch. Nur bei komplizierteren oder mehrdeutigen Sätzen, deren Sinn sich erst aus dem Zusammenhang ergibt, dauert die Bedeutungszuweisung länger. Wenn ich zum Beispiel sage: „Ich gehe jetzt zu meiner Bank“, dann kann dieser Satz ganz verschiedene Bedeutungen haben, je nachdem, ob ich ein Schüler im Klassenraum bin, ein Spaziergänger im Park oder ein Geschäftsmann auf dem Weg zu einem Geldinstitut. Der wirkliche Sinn ergibt sich erst durch den Kontext.

Schalllaute, die als Sprachlaute, und Schriftzeichen, die als Buchstaben identifiziert wurden, werden anschließend vom Gehirn als Wörter oder Sätze im Sprachgedächtnis auf ihre mögliche Bedeutung überprüft, und es wird diejenige Bedeutung aufgerufen, die im gegebenen Kontext die geläufigste und damit wahrscheinlichste ist. In dem Maße, in dem bei jedem Menschen das Sprachgedächtnis verschieden ist, d. h. für bestimmte Worte und Sätze unterschiedliche Kontexte enthält, haben diese Worte und Sätze unterschiedliche Bedeutung.

Das Sprachgedächtnis entwickelt sich zusammen mit der Sprache. Die ersten Worte werden im Durchschnitt im Alter von 12 Monaten produziert, zwischen 18 und 23 Monaten beginnen Kinder Wörter zusammenzusetzen, und erst im Laufe des dritten Jahres beginnt sich eine grammatikalische Sprache zu entwickeln. Der Spracherwerb ist eingebettet in eine vorsprachliche Kommunikation mit der unmittelbaren menschlichen Umwelt, meist der Mutter. Kinder lernen die Bedeutung von Wörtern kontextabhängig, d. h. indem sie diese Bedeutung nach dem Prinzip von Versuch und Irrtum aus dem Handlungs- und Kommunikationserfolg ableiten. Dies geschieht bei Kleinkindern außerordentlich schnell und nahezu mühelos, es scheint im menschlichen Gehirn einen ganz spezifischen Apparat für das Erlernen der Muttersprache und von Wortbedeutungen zu geben, ganz im Gegensatz zum Erlernen von Zweitsprachen.

Dieser Prozess der Erzeugung von Sprachbedeutung ist eingebettet in einen viel größeren Prozess der Erzeugung von Verhaltensbedeutung. Dieser Prozeß der Erzeugung von Verhaltensbedeutung wird vom limbischen System geleistet, über das noch weiter zu reden sein wird. Er beginnt bereits im Mutterleib und setzt sich nach der Geburt bruchlos fort und bewertet alles, was das Kind aufgrund der Befehle seines Gehirns tut, danach, ob die Folgen angenehm bzw. lustvoll sind und wiederholt werden sollten oder unangenehm bzw. schmerzhaft und deshalb vermieden werden sollten. Die Konsequenz eines jeden Verhaltens wird parallel im Tatsachengedächtnis und im emotionalen Gedächtnis abgespeichert und wieder aufgerufen, sobald dieselbe oder eine ähnliche Situation wieder auftritt. Diese Verhaltensbewertung geschieht bei allem, was wir unser Leben lang tun, hat aber die stärksten Auswirkungen in den ersten Lebenstagen, -wochen und -monaten, wenn der Säugling bzw. das Kleinkind die ersten Erfahrungen mit sich und seiner belebten und unbelebten Umwelt macht.

Es entsteht, zusammen mit genetisch bedingten („angeborenen“) Merkmalen, dabei das, was man Charakter und Persönlichkeit nennt und die Grundzüge unseres Umgangs mit uns und der Welt bestimmt: Ob wir motorisch eher ruhig oder unruhig sind, neugierig oder zurückhaltend, eher Vertrauen in uns haben oder eher an unseren Fähigkeiten zweifeln, ob wir ausdauernd sind oder schnell aufgeben, eher kreativ oder eher reproduktiv, ungeduldig oder geduldig usw. Gleichgültig, was daran nun wirklich

genetisch fixiert und was frühkindlich geprägt ist (das ist experimentell schwierig zu unterscheiden), - diese Grundstrukturen zeigen sich sehr früh, lange bevor sich mit rund zweieinhalb Jahren Ich-Bewußtsein und komplexe Sprache zu entwickeln beginnen, und sie sind sehr resistent gegen spätere Erziehungsversuche, wie alle Eltern wissen. Dies heißt: Der Mensch ist in seiner Persönlichkeitsstruktur weitgehend festgelegt, bevor sein bewußtes Ich sich entwickelt; dieses Ich wird sozusagen in eine Persönlichkeit hineingestellt.

Zwei weitere Dinge sind besonders wichtig: Erstens entwickeln sich die vorsprachlich-unbewußte und später die sprachlich-bewußte Persönlichkeit in selbstverstärkender Weise. Dies heißt: Jede neue Situation wird im Lichte der vergangenen Erfahrung bewertet, und das Ergebnis wird zur alten Erfahrung hinzugefügt. Es wird dabei dasjenige bevorzugt angeeignet, was in das Vorhandene gut hineinpaßt, und das Nichtpassende wird so lange passend gemacht, wie es irgend geht. Das Bewertungssystem will Selbstbestätigung, will emotionalen Frieden, und nur bei sehr starker Diskrepanz verändert sich das bestehende Bewertungs-Schema. Der Grad möglicher Veränderung nimmt mit zunehmendem Alter rapide ab, und es bedarf dann dramatischer Lebenskrisen, wenn es im Erwachsenenalter noch zu größeren Veränderungen kommen soll.

Wir können uns den Zwang zum Passendmachen, zur Selbststabilisierung unseres limbischen Antriebssystems nicht stark genug vorstellen. Diese Tendenz zum Passendmachen kann in den Augen des Anderen den Eindruck krasser Selbsttäuschungen und Realitätsverbiegungen erzeugen. Was der eine für sonnenklar hält, weil es mit seinen privaten Erfahrungen übereinstimmt, kann für den anderen barer Unsinn sein, weil er eben durch andere Erfahrungen bestimmt ist. Dies ist der Grund dafür, daß es häufig nicht gelingt, Einsichten zu vermitteln, denn diese sind weithin private Einsichten, auch wenn jeder sie für allgemeingültig hält. Wenn ich meine Argumente vorbringe, so reiße ich sie aus dem in mir herrschenden Kontext heraus, in dem sie maximalen Sinn machen, und sie dringen bei meinem Gesprächspartner in einen wahrscheinlich ganz anderen Kontext, in dem sie keinen oder einen anderen Sinn machen. Unsere Umgangssprache hat hierfür viele Bilder: Irgend etwas fällt beim Anderen nicht auf fruchtbaren Boden, bringt nichts zum Klingen. In der Tat muß man sich diesen Vorgang als eine Art Resonanz vorstellen, wie eine Glasscheibe, die bei einem bestimmten Ton zu klirren beginnt, bei anderen Tönen nicht.

Daraus folgt: Ich kann zwar erzwingen, daß mein Partner mich physisch hört, aber ich habe keine Macht über die Bedeutungen, die sein Gehirn meinen Lautäußerungen zuordnet. Noch mehr: Auch mein Partner hat bewußt keine Macht hierüber, denn die Bedeutungszuweisung geschieht weitgehend vorbewußt und automatisiert. Wissen und Einsicht können nicht vermittelt werden, sie müssen in jedem Gehirn neu geschaffen werden.

Kommunikation ist daher zu verstehen als wechselseitige Konstruktion von Bedeutung zwischen zwei oder mehr Partnern. Sie funktioniert in dem Maße, in dem in den Gehirnen der Partner dieselben oder ähnliche Erfahrungskontexte, konsensuelle Bereiche - wie sie genannt werden - vorherrschen. In diese konsensuellen Bereiche hinein geraten die ausgetauschten Kommunikationssignale. Der grundlegende konsensuelle Bereich ist dadurch vorgegeben, daß wir Menschen sind und nicht nur menschliche Sprachlaute, sondern viele Aspekte der Mimik, der Gestik, des sprachlichen Duktus bis hin zu Handlungen und Gebräuchen intuitiv verstehen, während wir uns selbst bei unseren nächsten Verwandten, den Affen, hinsichtlich deren Mimik und Gestik häufig fundamental irren. Der nächste konsensuelle Bereich wird dadurch konstituiert, daß wir in eine bestimmte Gesellschaft hinein geboren werden und bestimmte Denk-, Sprach- und Verhaltensschemata sich tief in uns hinein graben, ohne daß wir uns bewußt Rechenschaft darüber abgeben. Der dritte konsensuelle Bereich wird geschaffen durch die gemeinsame Erziehung, das Aufwachsen in einer bestimmten sozialen Umgebung, eine gemeinsame Ausbildung in Schule und Beruf. Der vierte schließlich entsteht dadurch, daß man aufbauend auf den drei anderen mehr oder weniger identische individuelle Lebenserfahrungen macht. Dies ist selbst bei eineiigen Zwillingen nur selten der

Fall, und bei allen anderen Personen überlappen sich der zweite und dritte konsensuelle Bereich nur teilweise, und die individuelle Lebenserfahrung ist häufig radikal verschieden, auch wenn die äußeren Umstände dieselben sind, wie es bei lebenslangen Partnern der Fall ist. Hier gilt nicht nur: Wenn zwei dasselbe tun, ist es nicht dasselbe, sondern auch: Wenn zwei dasselbe erleben, ist es überhaupt nicht dasselbe.

Die gemeinsame Sprache täuscht uns allerdings dabei, sie überdeckt meist die tiefgreifenden Unterschiede in der privaten Lebenserfahrung. In der Erklärung unseres eigenen Handelns gebrauchen wir die Formulierungen, von denen wir gelernt haben, daß unsere Umwelt sie in aller Regel als Handlungserklärungen akzeptiert. Die gesellschaftlich vermittelte Sprache gaukelt uns vor, es gäbe eine überindividuelle Argumentationsebene, eine universelle Logik der Kommunikation. Diese gibt es nur dort, wo es um abstraktes Wissen, nicht aber dort, wo es um Handeln geht. Mißverstehen ist deshalb das Normale, Verstehen die Ausnahme. Wir werden mit dieser Tatsache nur deshalb nicht ständig konfrontiert, weil wir unseren Anspruch an Verstehen variabel halten: Mit dem Fahrkartenverkäufer ist Verstehen leicht hergestellt, mit dem Kollegen, Vorgesetzten oder Mitarbeiter ist das schon schwieriger, weil hier in aller Regel bewußt und erst recht unbewußt unterschiedliche Zielvorstellungen vorliegen, und am schwierigsten ist es mit dem Lebenspartner, mit dem es am leichtesten sein sollte. Die vielbedauerte Tatsache, daß Lebenspartner sich letztlich fremd sind, ist eine natürliche Konsequenz aus der anderen Tatsache, daß Menschen sehr früh in ihren persönlichen Grundstrukturen festgelegt sind, und daß jahrzehntelanges Sprechen und Umgehen miteinander daran in aller Regel nichts ändern.

Der gute Ehepartner, Pädagoge, Vorgesetzte und Politiker wird deshalb von dem Grundsatz ausgehen, daß das, was er sagt, im anderen aller Wahrscheinlichkeit nach eine andere Bedeutung als die von ihm intendierte erzeugt. Was er dann tun kann, ist, durch weiteres Reden und Handeln wie mit einer Sonde versuchen herauszubekommen, wie der Bedeutungskontext des Anderen aussehen könnte, und sich dann darauf einrichten. Allerdings ist dies nur begrenzt möglich, letztlich kann niemand seine private Weltsicht verlassen, und in aller Regel wird der gute Menschenkenner die Möglichkeiten der Einsichtsvermittlung gering einschätzen. Falls man nicht schon zuvor „auf der gleichen Wellenlänge“ liegt, d. h. bereits weithin überlappende konsensuelle Bereiche hat, dann ist der eindringliche Appell an die Einsicht ebenso verfehlt wie die lautstarke Aufforderung: „Nimm endlich Vernunft an“, denn hier wäre zu fragen: „Welche Vernunft? Deine oder meine?“

Kommen wir nun zu dem Fall, daß jemand uns zustimmt und verspricht, sein Handeln genau nach unseren Forderungen zu richten, es dann aber nicht tut. Um den Fall noch klarer zu machen, gehen wir davon aus, daß wir der Partner sind und uns zu einer bestimmten Einsicht durchgerungen haben: Du mußt Dein Leben ändern! Warum wird in den meisten Fällen nichts daraus?

Um diese Frage zu beantworten, müssen wir uns kurz mit der Grundstruktur der bewußten Verhaltenssteuerung in unserem Gehirn befassen. Die Alltagsauffassung lautet, daß in mir eine bestimmte Absicht, etwas zu tun, entsteht, die dann den motorischen Zentren in unserem Gehirn zur Ausführung mitgeteilt wird: Der Wille wird so in die Tat umgesetzt. Ein kurzes Nachdenken zeigt aber, daß dies für das meiste von dem, was wir tagtäglich tun, gar nicht zutrifft, denn ihm geht gar kein Willensakt, keine explizite Planung voraus. Das meiste tun wir, ohne daß wir es vorher gewollt haben, und haben dabei das Gefühl, es auch zu wollen. Weder beim Ergreifen einer Kaffeetasse, noch beim Bewegen der Lippen beim Sprechen, noch beim Spazierengehen führen wir ständig Willensakte und Planungen aus; das wäre auch furchtbar zeitraubend. Vielmehr haben wir das begleitende Gefühl: Ich bin es, der das tut! Wenn wir mit unseren Gedanken „weit weg“ sind, dann tun wir das, was für uns das am meisten Gewohnte ist (dies mag zu kuriosen Gegebenheiten führen). Nur wenn etwas getan werden soll, das nicht Routine ist und

mit irgendeiner Art inneren oder äußeren Widerstandes verbunden ist, dann brauchen wir eine explizite Planung und einen ausdrücklichen Willensakt, und die Willensanstrengung ist um so stärker, je größer der Widerstand ist. Umgekehrt führt ein Willensakt nicht automatisch zu einer Handlung. An einem kalten Wintermorgen (um ein berühmtes Beispiel aus der Psychologie zu gebrauchen) klingelt früh - zu früh! - der Wecker, und wir fassen den heroischen Plan, aufzustehen. Dieser Vorsatz ist notwendig, um den Widerstand zu überwinden, der von unserem noch müden Körper erzeugt wird. Aber nichts geschieht: Wir bleiben im Bett liegen. Erst ein späterer Blick auf die Uhr läßt uns ohne jeden expliziten Willensakt entsetzt aus dem Bett springen.

Ein Willensentschluß, eine feste Absicht sind - wie wir gehört haben - notwendig, um innere oder äußere Hindernisse zu überwinden, aber sie sind nicht hinreichend zur Ausführung einer Handlung. Unser Stirnhirn, der präfrontale Cortex, ist der Ort der Absichten und Planungen. Was dort geplant wird, läuft nicht direkt zur motorischen Hirnrinde und wird dann ausgeführt. Vielmehr wird es zuerst aus der Hirnrinde heraus ins Unbewußte zu den Basalganglien geschickt. Die Basalganglien (Corpus striatum, Globus pallidus, Substantia nigra, Nucleus subthalamicus) sind der wichtigste Ort unbewußter Handlungsentscheidungen, denn sie sind entweder selbst Speicher aller unbewußten Handlungserfahrungen, die seit dem Mutterleib gesammelt wurden, oder haben Zugriff zu solchen Erfahrungen. Mit den Basalganglien verbunden sind nämlich andere Teile des limbischen Systems, die für das emotionale Gedächtnis zuständig sind. Diese emotionale Gedächtnis ist unterteilt in positive Erfahrungen (diese „sitzen“ im sog. ventralen tegmentalen Areal und im Nucleus accumbens) und in negative Erfahrungen (diese sind in der Amygdala, dem Mandelkern, lokalisiert). In den Basalkernen wird nun geprüft, ob dasjenige, was bewußt beabsichtigt ist, im Lichte der gesamten bisherigen positiven und negativen Erfahrungen auch wirklich so und nicht anders getan werden soll. Hierzu wird kurzfristig das emotionale Gedächtnis befragt. Heißt die Antwort „ja“, so wird über eine Umschaltstation im Zwischenhirn dieses Ja-Wort der Großhirnrinde mitgeteilt, und die beabsichtigte Handlung wird ausgeführt. Wenn die Antwort „nein“ heißt, dann unterbleibt die Handlung, weil die Großhirnrinde nicht hinreichend aktiviert wird, oder es wird etwas anderes getan, und zwar in der Regel das, was für das Erfahrungsgedächtnis das Nächstliegende, Gewohnte ist. Die „Letztabfrage“ durch die Basalganglien geschieht innerhalb etwa einer Sekunde, bevor wir eine Handlung tun, die wir beabsichtigt haben, und es geschieht völlig unbewußt. Erst wenn die Großhirnrinde über das Zwischenhirn die Zustimmung der Basalganglien und des emotionalen Gehirns erhalten hat, dann „wollen“ wir die Handlung, die wir tun. Neueste psychologische Forschungen bestätigen das, was ältere Untersuchungen bereits behaupteten: Das Gefühl, etwas zu wollen, kommt erst, nachdem das limbische System schon längst entschieden hat, was getan werden soll. Die Quintessenz ist, daß dieses System die letzte Entscheidung darüber hat, ob wir etwas tun oder nicht, und zwar aufgrund unserer gesamten, unbewußt vorliegenden Handlungserfahrung, die in ihm lokalisiert ist bzw. von ihm abgerufen wird.

Dies stimmt nun überhaupt nicht mit unserem subjektiven Erleben überein. Wir haben doch das Gefühl, daß wir frei planen können und daß wir das, was wir dann tun, auch so gewollt haben! Von letzterem haben wir gerade gehört, daß es sich um eine Illusion handelt. Was ist aber mit dem freien Planen?

Sehen wir uns den Aufbau des menschlichen Gehirns noch einmal genauer an: Nachdenken über sich und die Welt, Phantasie, Planen, eine syntaktische Sprache, aber auch Moral- und Wertvorstellungen, also alles, was Menschen zum Menschen macht, ist mit der Aktivität des Stirnhirns, des präfrontalen Cortex verbunden. Das Stirnhirn wird mit einigem Recht als das höchste Hirnzentrum angesehen, als der Sitz von Vernunft und Verstand. Gleichzeitig ist es derjenige Teil unserer Großhirnrinde, der am stärksten vom limbischen System beeinflusst wird. Was uns als Gedanken und Wünsche, als Absicht, als Plan in den Sinn kommt, wird uns weitgehend vom limbischen System eingegeben, und zwar über eine bestimmte Umschaltstation, die man mediodorsalen thalamischen Kern nennt. Dieser Kern ist in bestimmter Weise

aktiv, bevor uns bestimmte Gedanken, Wünsche und Pläne kommen. Interessanterweise will das Stirnhirn von dieser Abhängigkeit nichts wissen, so als handle es sich um etwas Unanständiges, und tut so, als kämen diese Eingebungen von nirgendwo her. Wir sagen deshalb: „Da fällt mir ein...“, „Mir kommt in den Sinn...“, „Plötzlich denke ich...“ usw.

Die Erklärung hierfür ist folgende: Zum einen ist uns nur das bewußt, was in der Großhirnrinde abläuft; alles noch so Komplizierte, das in anderen Teilen des Gehirns abläuft, ist uns bewußtseinsmäßig prinzipiell unzugänglich. Zum anderen sind die Bahnen, die von den unbewußten Zentren zur bewußtseinsfähigen Großhirnrinde führen, viel stärker ausgeprägt als die Bahnen in umgekehrter Richtung. Bewußte Vorgänge werden daher stark vom unbewußten, limbischen System beeinflusst, haben aber selbst nur geringe Einwirkungsmöglichkeiten zurück. Das Bewußtsein kann deshalb auch nicht herausbekommen, woher Gedanken, Gefühle und Antriebe kommen, und nimmt fälschlich an, daß sie von ihm selbst stammen oder „aus heiterem Himmel“. Gleichzeitig stellt unser Bewußtsein fest, daß das Gehirn und unser Körper etwas tun, und hält sich ebenso fälschlich für den wahren Verursacher.

Diese vertrackte Situation führt auch dazu, daß unser Bewußtsein unser Handeln erklären muß, denn es hält sich ja für dessen Verursacher, ohne wirklichen Zugang zu den wahren Vorgängen zu haben, so wie ein Pressesprecher die Aktionen einer Regierung erklären und verteidigen muß, ohne genau zu wissen, wie diese zustande gekommen sind. Daß zwischen dem Tun eines Menschen und dem, wie er dieses Tun in aufrichtigster Weise beschreibt und erklärt, Welten liegen können, ist jedem von uns bekannt; die Hirnforschung kann zumindest teilweise erklären, warum dies so ist.

Der Mensch ist in seinem scheinbar freien Denken und Wollen weithin unter Kontrolle des unbewußten limbischen Systems. Dieses System ist keineswegs der Pfuhl aller schlimmen Antriebe und Begierden, wie es manche psychoanalytischen Konzepte meinen, sondern etwas außerordentlich Nützliches, nämlich der Ort der gesamten individuellen Handlungserfahrung, die ein Gehirn seit dem Mutterleib gesammelt hat. Die Kontrolle durch das limbische System sorgt dafür, daß unser Denken und Wollen - wenn irgend möglich - im Rahmen dieser Gesamterfahrung stattfindet. Das limbische System übt also eine doppelte Kontrolle über uns aus, ohne daß wir davon etwas merken. Wir glauben - von Ausnahmen abgesehen -, frei in unserem Denken und Wollen zu sein, und wir glauben, das zu tun, was wir gedacht und gewollt haben.

Bewußtes Planen und Problemlösen sind dann außerordentlich wichtig, wenn es um neuartige und komplizierte Probleme geht, und häufig befolgt ja das restliche Gehirn den Ratschlag des Stirnhirns. Das limbische System legt immer dann ein Veto ein, wenn die vom Bewußtsein vorgeschlagene Lösung zwar im Augenblick vernünftig erscheint, aber früheren Erfahrungen widerspricht oder emotional nicht erträglich ist. Emotionales Gleichgewicht ist dasjenige, dem in uns alles andere geopfert wird. Dies ist genau dann der Fall, wenn ich auf vernünftigem Wege eine Einsicht gewonnen habe, sie aber nicht in die Tat umsetze. Ich begreife beispielsweise endlich, daß ich zu meinem Vorgesetzten marschieren und auf den Tisch hauen muß, um ein höheres Gehalt oder eine Beförderung zu erreichen. Oder mir wird klar, daß ich eine ausweglose Beziehung sofort beenden muß. Mein emotionales Gedächtnis legt jedoch ein entschiedenes Veto ein, so daß das konsequente Handeln unterbleibt. Das Gedächtnis stellt fest, daß in der Vergangenheit ähnliche Handlungen Folgen hatten, die uns emotional völlig aus dem Gleichgewicht bringen können. Unser Verstand mag weit reichen, unsere Gefühle leben meist in der Gegenwart; deshalb hilft es meist nur wenig sich zu sagen: Das mußt du durchstehen, dann wird's besser. Erst wenn der Leidensdruck jede Furcht vor unangenehmen Situationen überwiegt, mag die Einsicht zum Zuge kommen.

Meist aber ergibt sich eine Lösung solcher Konflikte in der Weise, daß emotionale Auswege sich auftun, etwa bei der Berufskarriere ein anderes Stellenangebot, eine Ersatzbelohnung, bei Liebesschmerz eine neue Beziehung. Es sind in aller Regel nicht Verstand und Einsicht, sondern andere Gefühlskonstellationen, die unser Verhalten ändern.

Fragen wir zum Schluß also noch einmal „Warum ist es so schwer, Einsichten zu vermitteln?“ Die Antwort darauf lautet: Was für mich einsichtig ist, ist es für den anderen noch lange nicht. Jeder Mensch lebt in seiner eigenen Welt der Gründe und Rechtfertigungen, die sich erheblich von der Welt des anderen unterscheiden kann. Gleichzeitig unterschätzen wir in aller Regel diese Unterschiede, indem wir uns dem Irrtum hingeben, allein schon mit unseren Worten könnten wir bestimmte Bedeutungen und Zielsetzungen vermitteln. Was man dagegen tun kann, ist die Denk- und Handlungslogik des anderen durch Versuch und Irrtum herauszubekommen und sie sich irgendwie zunutze zu machen. Wenig Sinn hat es, ihn nach seinen Denk- und Handlungsgründen zu fragen; im Zweifelsfall kennt er sie selber nicht. Dies stimmt mit der Alltagsweisheit überein, daß ein guter Menschenkenner einen anderen besser kennt als dieser sich selbst, denn er schaut auf dessen Handeln.

Die Antwort auf die zweite Frage: „Warum ist Einsicht schwer zu befolgen?“ ergibt sich aus eben der Tatsache, daß die Ebene des Sprachlich-Logisch-Bewußten wenig Einflußmöglichkeiten auf die Instanzen in unserem Gehirn hat, die letztlich unser Handeln bestimmen. Diese Instanzen bilden sich sehr früh in unserem Leben aus und legen weithin den Rahmen fest, in dem sich unser Ich später entwickelt. Die Tatsache, daß wir über uns reden und nachdenken können, täuscht uns darüber hinweg, daß unser bewußtes Ich nicht der große Boß, sondern ein Instrument, ein Hilfsprogramm unseres Gehirns zum Problemlösen und zur Handlungssteuerung ist. Die letzten Entscheidungen besorgen andere Instanzen in unserem Gehirn. Bewußt gewonnene Einsichten werden dann befolgt, wenn sie im Einklang mit allen bisherigen Erfahrungen und den sich daraus ergebenden Erwartungen stehen, die im limbischen System verankert sind.

Ich nehme nicht an, daß ich Ihnen in der Problemschilderung irgend etwas Neues vermittelt habe, denn es ging um ganz alltägliche Probleme. Vielmehr wollte ich Ihnen aufzeigen, daß diese Probleme und die Schwierigkeiten, sie zu bewältigen, aus der Grundorganisation unseres menschlichen Kommunikations- und Handlungssteuerungssystems resultieren und nicht, oder zumindest meist nicht, aus bösem Willen oder Mangel an Kooperationsbereitschaft. Ich hoffe, Sie haben heute Abend nicht eine Rezeptsammlung für den besseren Umgang mit Ehepartnern, Mitarbeitern und Vorgesetzten gleich morgen früh (oder noch heute Abend) erwartet. Ich denke aber, daß sich aus den von mir sehr skizzenhaft vorgetragenen Zusammenhängen eine Theorie über Einsichtsvermittlung und Verhaltensänderung entwickeln läßt, die große Relevanz für die Praxis haben könnte.



## **Centered Learning Germany GmbH**

Jahnstr. 16

40723 Hilden

Telefon: 0211 936 783 51

Internet: [www.centered-learning.de](http://www.centered-learning.de)

Email: [info@centered-learning.de](mailto:info@centered-learning.de)

### **Geschäftsführer:**

Dipl.-Pädagoge Tom Freudenthal

Handelsregister Wuppertal

HRB 24790



Ein Angebot von  
Centered Learning 