

MARCUS TÄUBER
PAMELA OBERMAIER

DAS PRINZIP DER
MÜHELOSIGKEIT

Warum manchen alles gelingt
und andere immer kämpfen müssen

Neueste
Erkenntnisse
aus der Neuro-
wissenschaft

GOLDEGG

Bildrechte Cover: Goldegg Verlag GmbH
Gestaltung Umschlag: Alexandra Schepelmann/donaugrafik.at
Bildrechte Autorenfoto: © Elia Zilberberg

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert werden oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Autoren und der Verlag haben dieses Werk mit höchster Sorgfalt erstellt. Dennoch ist eine Haftung des Verlags oder der Autoren ausgeschlossen. Die im Buch wiedergegebenen Aussagen spiegeln die Meinung der Autoren wider und müssen nicht zwingend mit den Ansichten des Verlags übereinstimmen.

Der Verlag und seine Autoren sind für Reaktionen, Hinweise oder Meinungen dankbar. Bitte wenden Sie sich diesbezüglich an verlag@goldegg-verlag.com.

Der Goldegg Verlag achtet bei seinen Büchern und Magazinen auf nachhaltiges Produzieren. Goldegg Bücher sind umweltfreundlich produziert und orientieren sich in Materialien, Herstellungsorten, Arbeitsbedingungen und Produktionsformen an den Bedürfnissen von Gesellschaft und Umwelt.

ISBN: 978-3-99060-###-#

© 2019 Goldegg Verlag GmbH
Friedrichstraße 191 • D-10117 Berlin
Telefon: +49 800 505 43 76-0

Goldegg Verlag GmbH, Österreich
Mommengasse 4/2 • A-1040 Wien
Telefon: +43 1 505 43 76-0

E-Mail: office@goldegg-verlag.com
www.goldegg-verlag.com

Layout, Satz und Herstellung: Goldegg Verlag GmbH, Wien
Printed in the EU

Inhaltsverzeichnis

Der Traum vom Geist aus der Lampe	11
Von Pechvögeln und Glückspilzen: Warum manchen alles gelingt und andere immer kämpfen müssen	17
Marcus Täubers Prinzip der Mühelosigkeit	20
Pamela Obermaiers Prinzip der Mühelosigkeit	26
Gewinner denken kreativ wie Einstein	34
Das Geheimnis von Fortschritt und Kreativität	36
Auf Biegen, Brechen und Verbinden	42
Kreativität als Ticket in die Zukunft	44
Einsteins Gehirn unterm Mikroskop	50
Die Lüge vom Brainstorming	52
Wenn die Lösung das Problem ist	55
Wie Sieger lernen und ihre Ziele erreichen	58
Das Dilemma der menschlichen Geburt	59
Die Sache mit den Gefühlen	63
Die Macht konkreter Fragen	67
Über Nacht zum Professor?	74
Die Krux mit den Zielen	79
Wenn Eisbären sich aufdrängen	83
Glückskinder bringen ihr Gehirn in Hochform	86
Warum wir keinen Zauberer von Oz brauchen	86
Wenn das Gehirn sofort erkennbar genial ist: Faszina- tion Inselbegabung	89
Doping fürs Gehirn?	94
Den Geist zum Wachsen bringen	100
Wie Sie in einem Talent Meisterschaft erlangen	102
Kopf oder Bauch? Wie Glückspilze entscheiden	106

Wie die Angst uns zu Superhelden oder Pechvögeln macht	113
Siegertypen kommunizieren präzise und mit Leichtigkeit	116
Geschichten öffnen unsere Herzen	118
Durch Kommunikation mit Seele zum mühelosen Erfolg	124
»Du saudummer Idiot!« Was Sprache mit uns macht ..	129
Präzise Sprache als Türöffner: Textsicherheit schafft Vertrauen	135
Glück oder Cleverness? Ihre Außenwirkung bestimmt Ihren Erfolg	140
Keine zweite Chance für den ersten Eindruck	140
Hirn schlägt Optik	145
Glück in der Liebe – ein Zufall?	149
Wie Glückskinder verkaufen	155
Wie der Fisch im Wasser: Gewinner schwimmen im Flow	164
Entdecken Sie ungeahnte Möglichkeiten!	166
Eine legale Drogenexplosion im Kopf	169
Im Zustand der Superlative	171
Der Flow als Turbo-Booster für die Wirtschaft	173
Glückspilze können wie Kinder spielen	181
Springen Sie in den Fluss des glücksbringenden Flow! .	184
Im Flow trollt sich der Schweinehund	192
Dem Glücklichen schlägt keine Stunde	198
Worauf es im Flow ankommt	201
Persönlichkeit aus Sicht der Hirnforschung	204
Wie entsteht Persönlichkeit?	206
Die vier neurobiologischen Persönlichkeitstypen	208
Machen Sie den Test: Welcher Neuro-Persönlichkeitstyp sind Sie?	213

Die Trilogie des mühelosen Erfolgs	219
Die drei großen L: Leistung, Leichtigkeit und Lebensfreude	219
Die Geschwister der Präsenz: Achtsamkeit, Trance und Flow	222
Superstars sind Glückskinder, weil sie sich nicht auf den Zufall verlassen	228
Werden Sie zum Glückskind! Mühelosigkeit als Lebensprinzip	233
Gönnen Sie sich Ihre tägliche Hour of Power!	234
Verlernen Sie alles, was Sie früher gelernt haben!	237
Erfolgsgeheimnisse für angehende Gewinner	240
»Grow, flow, go!« – Marcus Täubers Erfolgsrezept	240
»Live always with passion!“ – Pamela Obermaiers Erfolgsrezept	243
Quellenverzeichnis	249

Den Geist zum Wachsen bringen

Wie wird man nun die beste Version seiner selbst, um fortan mühelos erfolgreich zu sein und Leistung mit Leichtigkeit und Lebensfreude zu verbinden? Sie ahnen es sicher schon: Die mentale Arbeit ist letzten Endes durch keine einzunehmende Substanz von außen zu ersetzen. Wenn Sie eine Ihrer Fähigkeiten perfektionieren wollen, damit sie Ihnen so sehr in Fleisch und Blut übergehen möge, dass Sie deren Früchte zeitlebens ernten können, dann geht es darum, ein Prinzip der Periodisierung umzusetzen, gewisse Reize zu schaffen und sich im Anschluss Entspannung zu gönnen. Diese Kombination, die Abwechslung beider Zustände, ruft das ersehnte Wachstum hervor. Das ist wahres Neuro-Enhancement-Training!

Sehen wir uns das nun genauer an: Zunächst sollten Sie die betreffende Fähigkeit isolieren und sich anschließend um das Stretching kümmern, bis sie eine gewisse Unruhe in sich spüren, die in Ihnen Gedanken wie »Schaffe ich das wirklich?« entstehen lässt, um sich danach zu entspannen. Daraus resultiert schließlich die Anpassung. Ein Beispiel: Vielleicht möchten Sie sich besser abgrenzen und lernen, mehr auf Ihre eigenen Bedürfnisse zu achten, weil Sie sich schwer tun, »Nein« zu sagen. Immer wieder tappen Sie bislang in die »Ja«-Falle, wenn Ihr selbstbewusst auftretender Arbeitskollege Ihnen seine Aufgaben erfolgreich aufs Auge drückt. Beginnen Sie in diesem Fall mit kleinen Schritten: Lehnen Sie ab, wenn es an der Fleischtheke heißt: »Darf es ein bisschen mehr sein?« Lernen Sie, die leichte Unruhe in sich auszuhalten und ihr zum Trotz »Nein, danke, ich hätte wirklich gern nur 200 Gramm!« zu sagen. Diesen Prozess sollten Sie regelmäßig wiederholen und sich dabei langsam steigern – wie beim Muskeltraining im Fitnesscenter: Intensität und Regeneration sollten sich dabei abwechseln, denn Wachstum findet am Punkt des Widerstands statt, an dem es wie-

derum nicht ratsam ist, zu lang zu verweilen. Eine Aufgabe, die sozusagen eine klitzekleine Nummer zu groß für uns ist und uns deshalb minimal zweifeln lässt, bietet die Gelegenheit, über uns hinauszuwachsen, ohne in die Stressfalle zu tappen. Denn Entwicklung passiert lediglich außerhalb der Komfortzone. Sie kennen das aus dem Sport: Sie nehmen eine Hantel, trainieren damit, verletzen dabei Ihren Muskel und in der Erholungsphase wächst er und wird stärker. Einsteins Erfolgsgeheimnis beinhaltet genau diesen Prozess: Er hat sich auf eine Sache konzentriert und sich dann beim Fantasieren und Tagträumen entspannt – und das hat er periodisiert, also immer wieder so durchgeführt.

Die Formel dazu lautet:

Stretchtraining + Erholung = Wachstum

⇒ bei regelmäßiger Wiederholung = Spitzenleistung

Das ist die Methode der Spitzenleister, die dadurch irgendwann in eine Form der Mühelosigkeit und in den großartigen Zustand des Flow geraten, dem wir uns an späterer Stelle noch eingehend widmen werden. Sie bedeutet wilde Intensität gefolgt von vollständiger Regeneration. Die Rhythmik dieser Periodisierung ist Teil des Erfolgs und insofern ein nicht zu unterschätzender Faktor. Unser Gehirn liebt Rhythmen. Darum ist es hilfreich, etwas Neues beispielsweise an jedem Montag, Mittwoch und Freitag immer zur selben Tageszeit zu tun, um es in einem gewissen Rhythmus zu wiederholen. Es kommt nicht von jeher, dass Steve Jobs jeweils einen schwarzen Pullover anhatte, wenn es um die öffentliche Präsentation neuer Produkte ging, oder dass Immanuel Kant stets frühmorgens aufgestanden ist, um seine Spaziergänge zu machen. Das weist keineswegs darauf hin, dass solche Menschen ein zwanghaftes Verhalten an den Tag legen würden, sondern dass sie – bewusst oder unbewusst – um

dieses Prinzip der Rhythmik wissen. Wer sich nicht damit aufhalten muss, was er heute nun wieder anziehen soll oder wann er am besten seine Bewegungseinheit unterbringen könnte, schaufelt sich Kapazitäten im Stirnhirn für bedeutendere Dinge frei. Dadurch kommt man in einen Fluss des Alltags, den viele asiatische Kulturen kennen. Bruce Lees »Sei Wasser, mein Freund!« meint nichts anderes, als die Dinge fließen zu lassen. Darauf beruht dauerhafter Erfolg im Leben: Wir laden uns voll mit Wissen und danach lassen wir es los, gewähren den Dingen ihren Lauf, lassen es fließen. Das ist kein esoterischer Hokuspokus, weil es nicht einfach um einen spirituellen Energiefluss geht – es handelt sich dabei um belegbare Gehirnphänomene, die Spitzenzustände auslösen und begünstigen.

Wenn Sie mental stärker werden wollen, um dem Schicksal zu signalisieren, dass Sie sich vorgenommen haben, ein Glückspilz zu werden, so können Sie das auf exakt diese Weise erreichen: Sie gehen ein klein wenig über Ihre Grenzen, gönnen sich danach eine Phase der Wiederherstellung und steigern sich anschließend. Auch produktives Scheitern schärft die Fähigkeit des Problemlösens und damit eine der Haupteigenschaften von Gewinnern – aber eben nur, wenn es danach Erholungsphasen gibt. In Bezug auf Kreativität bedeutet das etwa, sich konzentriert mit der jeweiligen Sache zu beschäftigen, um sie im Anschluss aus dem Kopf zu bekommen, indem etwas komplett anderes gemacht wird, bevor es wieder zurück in die Ideenfindung geht.

Wie Sie in einem Talent Meisterschaft erlangen

Wussten Sie, dass Professoren der University of California in Berkeley Standardaufgaben der Physik oder Mathematik gar nicht besser lösen können als ihre Studenten? Die Anzahl

der Jahre in einem Beruf macht jemanden nicht automatisch zum Experten! Ein Arzt oder Psychotherapeut etwa muss sich in seiner Funktion nicht zwingend verbessern, nur weil er lange praktiziert. Für Musiker gilt Ähnliches: An der Global Music Academy Berlin wurden High Performer mit der Violine im Vergleich mit ihren Kollegen untersucht, um den Unterschied ausfindig zu machen. Sowohl die Vollprofis als auch die anderen übten 50 Stunden in der Woche auf ihrem Instrument. Die erstaunlichen Ergebnisse: Es geht nicht um die Menge an Erfahrung, sondern um die Art des Übens! Die besten Geiger nehmen sich ein konkretes Ziel vor und arbeiten hoch konzentriert daran, wodurch sie sich immer weiter verbessern, während die Durchschnittsviolinisten weniger strukturiert, weniger konzentriert und weniger gezielt an ihr Training herangehen. Es geht dabei um bewusst durchdachtes Üben, denn es zählt eben nicht die Quantität alleine, sondern zudem die Qualität.

Das erklärt, warum wir dauerhaft auf unserem einmal erreichten Niveau bleiben, wenn wir beispielsweise Ski fahren lernen: Wenn wir es können, sind wir damit meist zufrieden und wedeln fortan so, wie wir es eben gelernt haben. Wir müssten immer wieder an unserer Technik feilen, uns schwierigere Aufgaben stellen, voll in die Belastung gehen, regelmäßig etwas Neues dazulernen und unsere Komfortzone verlassen, um uns zu verbessern und unsere Leistung zu erhöhen. Das machen aber nur die Spitzenperformer, die aus einer Sache am meisten herausholen, weil sie Meister darin werden wollen.

In den Jahren 2014 und 2015 führte Alma Sauer an der Universität Wien eine Leistungsstudie an jungen Pianisten durch, die vom Sportwissenschaftler Heinrich Bergmüller begleitet wurde, der unter anderem Skilegende Hermann Maier trainiert hat. Untersucht wurde über acht Monate die Grundlagenausdauer an sechs Pianisten in Form eines Ergometertrainings bei 40 Watt auf dem Rad. Das Ergebnis:

verbesserte Ausdauer, Konzentration und Regeneration. Die Testpersonen wurden nicht nur besser, was das Aushalten von Belastungssituationen betrifft, sondern konnten zudem ein höheres Repertoire an Stücken vorweisen – der Zuwachs lag erstaunlicherweise bei 93 Prozent im Vergleich mit der Kontrollgruppe, die ohne begleitendes Ergometertraining übte, und bei der er bei nur 18 Prozent lag. Was können wir uns daraus mitnehmen? Regelmäßig bei niedriger Belastung zu trainieren ist die wesentlich effektivere Art, sich zu erholen, wenn man sie mit dem klassischen Chillen auf dem Sofa vergleicht: Sie fördert nicht nur die Fähigkeit, stressresistent zu agieren, sondern auch noch wie nebenbei den Leistungszuwachs, erhöht die Grundlagenausdauer und so die Lebensqualität an sich und auch die Leistungsfähigkeit im Speziellen! Kontraproduktiv wäre es höchstens, auch hier wieder auf Leistung zu trainieren, bis sich Erschöpfung einstellt – damit wären die positiven Folgen zunichtegemacht.

Die meisten Therapien und Coachings scheitern im Übrigen daran, dass auf etwas Essenzielles keine Rücksicht genommen wird: Wir erwerben unsere mentalen Ressourcen in zwei Schritten, nämlich zuerst im Aktivieren und dann im Installieren, wodurch aus einem Zustand irgendwann eine Eigenschaft oder Fertigkeit wird. Häufig wird dieser Umstand nicht berücksichtigt. Es reicht aber nicht, etwas zu erleben, um Neues zu erlernen und zu verankern. Der Klient fühlt sich zwar vermutlich wohl bei der Therapeutin oder beim Coach, jedoch kann sich in seinem Leben nichts nachhaltig verändern, weil darauf vergessen wird, die neue Erfahrung abzuspeichern. In vielen Fällen liegt der Fokus auf dem Aktivieren und das Installieren wird nicht durchgeführt. Das betrifft zahlreiche Gebiete: die bereits erwähnten Therapien oder Coachings, den Bereich der Human Resources, Achtsamkeits- oder Selbsthilfeübungen. Wie können wir die Wahrscheinlichkeit erhöhen, es »vom State zum Trade« (vom Zustand zur Fähigkeit) zu schaffen? Neben

dem Aufnehmen des Neuen wird dieses mit dem, was bereits da ist, verbunden und gefestigt. Denn Lernen ist als ein Um- und Überlernen zu begreifen – alles wird immer mit Bestehendem vernetzt. Konkret ist hiermit gemeint, dass sich eine neue positive Erfahrung mit negativen Erfahrungen vermischt und diese verdrängt. Moderne erfolgreiche Methoden aus Psychotherapie und Mentaltraining beruhen auf diesem Prinzip: Negative Erlebnisse werden mit Positivem vermischt und auf diese Weise aufgelöst. Das Positive wird zunächst dem Negativen gegenübergestellt und gezielt gestärkt. Positives und Negatives müssen dabei nicht einmal in einen Zusammenhang stehen. Wenn Sie beispielsweise zunächst daran denken, wie Ihr Partner Sie verlassen hat und im Anschluss daran vor Ihrem inneren Auge Bilder von einem wunderschönen Strand auftauchen lassen, wird nach ausreichender Wiederholung der Gedanke an Ihre private Katastrophe immer kürzer und verschwommener ausfallen, während jener an den Strand und das Meer immer mehr Raum und Zeit bekommt. Die mentale Aktivierung muss dazu mehrfach wiederholt und im Kopf bewusst nachempfunden werden – das erzeugt eine neuronale Struktur des Positiven und sollte am besten gleich mit bestehenden Inhalten assoziiert werden. Das kann durch Träumereien im entspannten Zustand gefördert werden. Optimal funktioniert es auch in einer Meditation, denn Meditation vergrößert die kortikale Dichte im Stirnhirn. Es baut sich demnach tatsächlich Struktur im Gehirn auf, wenn regelmäßig meditiert wird, und zwar in den Bereichen für Schmerzen, Selbstwahrnehmung und Empathie genauso wie in jenen, die fürs Kurzzeitgedächtnis, für die Aufmerksamkeitskontrolle sowie fürs räumliche Gedächtnis zuständig sind. Sogar das Altern des Gehirns kann durch Meditieren verlangsamt werden – das ist die beste Anti-Aging-Strategie, die Sie finden werden! Erst 2019 zeigten die Resultate einer Studie an der Universität Lausanne, dass sich Menschen mit Meditationspraxis

(diese definiert sich über mehr als drei Stunden buddhistischer Meditation pro Woche über eine Dauer von mindestens drei Jahren) schneller von Stress erholen, weil der Cortisol-Pegel bei regelmäßig Meditierenden rascher wieder auf das Ursprungsniveau sinkt. Das Fazit, das Sie sich zunutze machen können: Mit Meditation lässt sich die notwendige Erholungsphase verkürzen – und zu meditieren wirkt sich optimal auf Gesundheit und Leistungsfähigkeit aus.

Der Ablauf für Leistungssteigerung lautet zusammengefasst: ein neues Verhalten aktivieren, Stimmung erzeugen, sie bewusst nachempfinden und abspeichern, um es damit vom Kurzzeit- ins Langzeitgedächtnis zu bringen. Wer das nicht umsetzt, macht lediglich kurz neue Erfahrungen, hat sie aber bald darauf wieder vergessen. Sie können sich das vorstellen wie eine Flüssigkeit, die durchs Sieb geschüttet wird und damit verloren geht. Es braucht etwas, das diese Flüssigkeit aufhält. Nur so kann sie aufbewahrt werden. Dieser leistungssteigernde Zustand ist das, was wir »Flow« nennen – und der entspringt der Präsenz. Und auch Achtsamkeit in Form von Meditation bringt und ist Präsenz – das sind zwei Pole ein und derselben Sache, mit der wir uns noch intensiv beschäftigen werden. Was wir mit der gerade vorgestellten Chronologie säen, können wir später ernten, also unsere Spitzenleistung abrufen, wann immer wir sie benötigen. Wenn das in Fleisch und Blut übergegangen ist, befinden wir uns im Flow.

Kopf oder Bauch? Wie Glückspilze entscheiden

Was ist Ihnen lieber? Wein oder Sekt? Schokoriegel oder Kartoffelchips? Studieren oder besser gleich Geld verdienen? Angestellt oder selbstständig sein? In einer Wohnung in der Stadt oder in einem Häuschen im Grünen leben? Wie ent-

scheiden wir richtig, um möglichst unbeschwert und leichtfüßig durchs Leben zu kommen? Durch intensives Nachdenken oder mithilfe unserer Intuition? Die meisten von uns halten das rationale Vorgehen für das klügere und wähnen sich in Entscheidungssituationen von Gefühlen eher gestört. Das passt ja auch zum Vorurteil, der Vernunft zu folgen wäre erfolgsversprechender, als sich auf das Bauchgefühl zu verlassen.

Aus Sicht der Hirnforschung sieht die Sachlage ein wenig anders aus: Das emotionale Erfahrungsgedächtnis ist der Kompass für Entscheidungen, denn unser Verstand benötigt immer die emotionale Erfahrung, um etwas abwägen und entscheiden zu können. Es gibt naturgemäß verschiedene Arten von Entscheidungen – die automatisierten, die logisch-rationalen, jene, die aus dem Bauch kommen –, an denen jeweils unterschiedliche Hirnregionen beteiligt sind. Wenn wir immer wieder die gleichen Entscheidungen treffen und das damit schon automatisch tun, geht das in die Basalganglien und ins Unbewusste hinein. So greifen wir schon unüberlegt zur gewohnten Waschmittelmarke im Regal, genehmigen uns automatisch die Schokolade am Abend – oder putzen uns nach dem Aufstehen wie ferngesteuert die Zähne. Derartige Entscheidungen gestalten sich unflexibel, werden schnell getroffen und sind stressresistent. Bei ihnen handelt es sich um unbewusste, automatische Entscheidungen, die in Stress- oder Notsituationen abgerufen werden. Deshalb können wir uns etwa noch so ernsthaft vornehmen, öfter »Nein« statt »Ja« zu sagen – im »Ernstfall«, wenn der unverschämte Kollege auftaucht und uns selbstsicher um einen Gefallen bittet, werden wir sehr wahrscheinlich dennoch wieder umfallen. Die neue, erwünschte Reaktion muss erst in Fleisch und Blut übergehen, weshalb es sich empfiehlt, die betreffende Situation mehrere Hundert Male im Kopf durchzuspielen.

Bei Bauchentscheidungen unter Zeitdruck fühlen wir

uns gestresst und sind dadurch wenig flexibel, reagieren aber rasch. Sie kennen das sicher aus Situationen, in denen Sie sich vorgenommen hatten, kein Geld für neue Kleidung oder technische Geräte auszugeben, die sie in Wahrheit gar nicht brauchen, sondern für den Urlaub zu sparen. Doch dann sehen Sie in einer Werbung ein tolles Angebot für ein neues Handy, das noch viel mehr kann als Ihr aktuelles – und auf einmal stellt sich die Frage, ob Sie zuschlagen oder nicht. Oft setzt sich in solchen Fällen das alte Kaufmuster durch. Oder wenn es darum geht, einen Jobwechsel ins Ausland zu wagen: Ihr Chef gibt Ihnen ein paar Tage Zeit, um sich zu entscheiden. Ihr Kopf sagt irgendwie »Ja, das sollte ich tun, denn das bringt neue Erfahrungen und deutlich mehr Gehalt!«, aber Ihr Bauch fühlt sich flau an und Sie spüren eine innere Unsicherheit, ob das wirklich das Richtige für Sie ist. Dabei arbeiten der Hypothalamus, die Amygdala, der Locus coeruleus und das vegetative Nervensystem zusammen.

Bei Bauchentscheidungen ohne Zeitdruck sind wir wiederum besonders erfahrungsgesteuert und lassen unsere emotionalen Konditionierungen mitspielen, wir sind allerdings nicht fähig, Details abzurufen – das ist auch der Grund, warum wir diesem Gefühl oft misstrauen. So ist es für einen Manager schwierig, vor der Geschäftsführung die Entscheidung für ein 500.000-Euro-Projekt mit einem guten Bauchgefühl in Bezug darauf zu begründen. Das wirkt nicht professionell. Darum erstellt er eine Excel-Tabelle, in der er die Zahlen derart gestaltet, dass sich damit genau das vermittelt, was er seiner Intuition nach möchte. Hier sind vorwiegend die Amygdala und das mesolimbische Belohnungssystem beteiligt. Beim logisch-rationalen Entscheiden geht es um systematisches Abwägen, das im in seiner Aufnahmefähigkeit begrenzten Stirnhirn passiert. Weil es uns nur möglich ist, eins nach dem anderen durchzugehen, ist diese Variante nicht gut geeignet, wenn uns ein komplexes Thema vor eine Entscheidungsfrage stellt.

Sehen wir uns das an dieser Stelle genauer an: Die Intuition ist schneller da als der Verstand. Sie kann selbst komplexe und vielschichtige Probleme knacken, indem sie das Ergebnis als Bauchgefühl präsentiert. Dafür kann sie weniger präzise und detailliert abwägen. Das ist wiederum die Domäne der Logik, die wesentlich mehr Zeit benötigt, um uns zu einer Entscheidung zu führen. Das Ergebnis unseres Verstandes können wir in Worte fassen. Wir neigen deshalb dazu, dem Verstand mehr zu trauen – immerhin sind seine Resultate gut argumentier- und begründbar. Die Intuition dagegen präsentiert sich nur als ein vages Gefühl. Diese nachvollziehbare Einschätzung ist allerdings falsch: Beide Entscheidungswege haben ihre Vor- und Nachteile. Ideal wäre es, mit ausreichend Zeit beide wirken zu lassen, denn die Kombination aus beiden Anteilen bringt tatsächlich die beste Entscheidungsqualität.

Was passiert konkret in unserem Gehirn, wenn wir uns in Bezug auf eine Situation entscheiden müssen? Es lässt innere Bilder entstehen, die uns zeigen, was geschehen würde, wenn wir uns für oder gegen etwas entscheiden würden. Diese erlebten Bilder werden dann blitzschnell aufgrund von Erfahrungen, die wir bereits gemacht haben, emotional bewertet. Weil emotionale Erlebnisse mit körperlichen Empfindungen verbunden sind, bekommen wir bei manchen Vorstellungen als Warnung ein flaes Gefühl im Magen oder spüren eine Enge in der Brust, während wir als Signal für etwas Positives Entspannung etwa in Form einer aufsteigenden Wärme im Körper erhalten. Dieses emotionale Erfahrungsgedächtnis entsteht schon vor unserer Geburt und speichert Empfindungen ab, die wir später in »gut« und »schlecht« einteilen – in die zwei Grundprinzipien der Motivation: Attraktion und Aversion. Anhand dessen sagt uns dieses System, ob etwas in der Vergangenheit gut oder schlecht für uns war, woraus wir den Rat beziehen, ob wir uns der aktuellen Angelegenheit annähern oder uns von ihr zurück-

ziehen sollen. Wenn diese Signale nicht eindeutig sind, wir Widersprüchliches empfangen oder über unser Bauchgefühl hinwegsehen wollen, kommen wir in die emotionale Zwickmühle. Der deutsche Psychologe Julius Kuhl unterscheidet dazu zwischen Selbstregulation und Selbstkontrolle: Wer sich selbst reguliert, seine Körpersignale wahrnimmt und einbezieht, der ist von seiner folgenden Entscheidung überzeugt, fühlt sich eins damit, weil er dadurch mit seiner Intuition im Reinen ist und strahlt das auch selbstbewusst aus. Wer selbstkontrolliert entscheidet, indem er die Signale des Körpers nicht wahrnimmt oder ignoriert und sich darüber hinwegsetzt, der fühlt sich gestresst und nicht gut mit seiner Entscheidung. Dennoch kann die Selbstkontrolle nicht als etwas Schlechtes abgestempelt werden, weil es durchaus Situationen gibt, in denen sie angebracht ist – ohne sie würde vermutlich niemand zur Darmspiegelung oder zum Zahnarzt gehen. Kurzfristig gelingt das recht gut, nur dauerhaft zehrt es uns aus, gegen die innere Motivation und das eigene Bauchgefühl zu handeln.

Unsere auf den ersten Blick richtiger anmutende Selbstregulation wirkt dafür manchmal wie ein Fähnchen im Wind: Wer gerade Keksen widerstehen konnte, hat seiner Selbstregulation schon genug abverlangt. Wenn er danach im Onlinechat einem attraktiv wirkenden Gegenüber begegnet, schafft er es nicht, hier ebenfalls standhaft zu bleiben, sondern flirtet in diesem Fall auch dann, wenn er in einer monogamen Beziehung lebt. Das haben Studien gezeigt. Schuld daran ist die Tatsache, dass Selbstregulation schnell in sich erschöpft ist. Doch das soll natürlich keine Ausrede sein, denn dieselben Untersuchungen haben ergeben, dass die Fähigkeit zur Selbstregulation wächst, wenn man sie regelmäßig herausfordert. Ja, das bedeutet, dass Treue als Eigenschaft sehr wohl trainiert werden kann! Der US-amerikanische Experte für Selbstentwicklung Brian Tracy rät seinen Klienten nicht umsonst: »Eat the frog!« Das bedeutet

auf Deutsch so viel wie »Schluck die Kröte!« und damit ist gemeint, dass Sie sich im Alltag einen Gefallen tun, wenn Sie jene Dinge als Erstes gleich am Morgen erledigen, die Sie am wenigsten mögen, denn an diesem Punkt des Tages sind Selbstmotivation, Willenskraft, Disziplin und Selbstregulation noch am stärksten. Wir stehen in unserem Leben ohnehin ständig in einem Spannungsfeld von Verstand und Gefühl, von Logik und Emotion. Manchmal nennen wir den Verstand alternativ »Vernunft«. Bei den genannten Begriffen, die wir im alltäglichen Sprachgebrauch häufig als Synonyme füreinander verwenden, gibt es aus Sicht der Hirnforschung jedoch leichte Unterschiede: Kurz gesagt geht es beim Verstand um die reine Logik, während wir im Modus des Vernünftigeins diese Logik mit emotionalen Erfahrungen verknüpfen – womit wir wieder beim emotionalen Erfahrungsgedächtnis wären. Unter »Verstand« verstehen wir demnach die Fähigkeit, Probleme mithilfe des logischen Denkens zu lösen – und mit »Vernunft« ist die Fähigkeit zu mittel- und langfristiger Handlungsplanung aufgrund übergeordneter zweckrationaler und ethischer Prinzipien gemeint. Vernünftig sind wir folglich, wenn wir es gewohnt sind, abzuwägen, was die mittel- und langfristigen Konsequenzen unseres Handelns sein werden. Dabei kommt es nicht nur auf unseren jeweiligen privaten Vorteil an, sondern ebenso auf die soziale Akzeptanz unseres Handelns. Unsere Verstandesaktionen können vornehmlich dem oberen Stirnhirn zugeordnet werden, während die Vernunft eine Funktion des unteren, über den Augen liegenden Stirnhirns ist. Dieser Teil der Hirnrinde überprüft die längerfristigen Folgen unseres Handelns. Eine wesentliche Funktion des orbitofrontalen Cortex besteht übrigens in der Kontrolle impulsiver Tendenzen – also beispielsweise Wut oder Ärger im Zaum zu halten oder jemandem nicht gleich ohne Rücksicht auf Verluste die Meinung zu geigen. Eine Schädigung dieses Hirnteils führt deshalb zu hochimpulsivem bis schwerkriminellem Verhalten.

Gefühle im weiteren Sinne umfassen einerseits körperliche Bedürfnisse wie Müdigkeit, Durst, Hunger, den Geschlechtstrieb und den Drang nach Nähe zu anderen Menschen. Zu den Emotionen hingegen gehören Wut, Zorn, Hass und Aggressivität, die uns im Affekt übermannen und beinahe ebenso herausfordernd zu kontrollieren sind wie die Gefühle. Beide Formen von Empfindungen scheinen erst einmal gar nichts mit dem Kopf respektive dem Gehirn zu tun zu haben, sondern mit unserem Körper: Wir spüren einen Kloß im Hals, uns hüpfet das Herz vor Freude, im Magen zieht und drückt es in unangenehmen Situationen, unsere Hände zittern vor Aufregung, unsere Knie schlottern vor Angst und uns platzt der Kragen vor Wut. Der portugiesische Neurowissenschaftler António Damásio nennt unser Bauchgefühl deshalb die »somatischen Marker«. Was uns inzwischen immer klarer wird: Die Intuition hat rationale Hintergründe und wir dürfen davon ausgehen, dass wir mit dem Bauch durchaus logisch entscheiden können, denn Gefühle sind Teil unseres Vernunftsystems. Gerade bei schwierigen Entscheidungen oder wenn es um gravierende Veränderungen geht, nehmen wir das gefühlte Spannungsfeld zwischen Ratio und Emotio dennoch äußerst bewusst und manchmal als unangenehm wahr. Fakt ist: Unsere Rationalität ist äußerst begrenzt. Das, was wir besitzen, empfinden wir beispielsweise als wertvoller als das, was wir noch erreichen könnten. Wir neigen deshalb dazu, Risiken zu vermeiden, und sind im Rationalen recht kurzfristig eingestellt: Was wir schnell haben können, schätzen wir positiver ein als das, wovon wir langfristig unter Umständen mehr haben könnten. Das Sprichwort »Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach« bringt das auf den Punkt. Wenn wir über Alternativen nachdenken, fallen uns meist nur zwei, drei ein, während wir alle anderen ausblenden. Auf die eigene Intuition zu hören, ist aus diesem Grund immer gut, denn in den meisten Fällen – Sie werden das schon er-

lebt haben – stellen sich die Hinweise unseres Bauchgefühls im Nachhinein als richtig heraus.

Gewinnertypen vertrauen auf ihre Intuition, wodurch sie üblicherweise Entscheidungen treffen, die zu ihrer Persönlichkeit passen. Deshalb scheint es von außen so, als würden sie mühelos agieren. Dabei bringen sie einfach die Aspekte der Kopf- mit jener der Bauchentscheidung in Einklang und entscheiden auf diese Weise optimal. Um das künftig ebenfalls schaffen zu können, machen Sie sich bewusst: Jede Entscheidungsform birgt ihre Vor- und Nachteile. Das Um und Auf einer gut getroffenen Entscheidung ist, unter möglichst wenig Stress zu agieren und das Unbewusste nicht nur mitmachen zu lassen, sondern es als Wegweiser zu sehen. Spielen Sie deshalb in konkreten Fällen auf Zeit, nehmen Sie den Stress raus! Präziser erklärt bedeutet das: Sie konzentrieren sich ein, zwei Stunden auf das Problem und zwei, drei Alternativen, geben sich damit einen Denkanstoß und verschieben die Entscheidung um sechs bis 24 Stunden, innerhalb derer Sie nicht mehr darüber nachdenken oder bestmöglich noch mal darüber schlafen – denn das Unbewusste arbeitet ohnehin pausenlos für uns. Und erst dann entscheiden Sie intuitiv! Auf lange Sicht können Sie sich das Entscheiden wie ein natürliches Glückskind aneignen, indem Sie Ihre Körperwahrnehmung trainieren, um als Resultat immer besser auf Ihre Intuition hören zu lernen. Das ist durch regelmäßiges Yoga genauso machbar wie durch mentales Training oder klassische Meditation.

Wie die Angst uns zu Superhelden oder Pechvögeln macht

In gefährlichen Situationen trifft häufig unsere Angst die Entscheidung für uns. Natürlich kennen wir Fälle, in denen

Menschen in Panik schier Unglaubliches schaffen: Wenn etwa eine Mutter einen Wagen hochhebt, unter den ihr Kind geraten ist. An sich kann keine Frau eineinhalb Tonnen Gewicht heben – der Weltrekord im Kreuzheben liegt selbst beim physisch stärkeren Mann bei »nur« 445 Kilo. Bei einem Auto ist es aber so, dass sich das Gewicht durch die vier Räder aufteilt, quasi viertelt, wobei sich der Motor meist vorne befindet und der Wagen damit hinten leichter ist. Wenn dann noch das eigene Körpergewicht und das Skelett genutzt werden, indem sich eine Frau in dieser Situation nach hinten lehnt, wird das Ganze schon realistischer. So kommt man in einen Bereich von bis zu 200 Kilogramm. Durch die Angstsituation schüttet das Gehirn den Konzentrationsstoff Noradrenalin aus, man ist bei klarem, fokussiertem Bewusstsein, handelt deshalb eindeutig und konsequent, und darum ist das überhaupt möglich.

Angst kann uns aber leider nicht nur zu derart großartigen Höchstleistungen treiben, sondern genauso in die andere Richtung losgehen – vor allem, wenn bereits eine Fehlentscheidung getroffen wurde, was sofort das Stresslevel erhöht. So geschehen im tragischen Unglücksfall um die Air-France-447-Maschine, die von Rio de Janeiro nach Paris unterwegs war und in der Nacht über dem Atlantik abgestürzt ist: Der Höhenmesser war vereist und ist aus diesem Grund ausgefallen. Mit diesem Umstand waren die Piloten überfordert – obwohl sie freilich gelernt hatten, dass man beim Sinken hinunter muss, um den Auftrieb zu holen, damit die Maschine wieder aufsteigen kann. In Folge haben sie eine irreparable Fehlentscheidung getroffen, indem sie das Flugzeug hochrissen, als es zu sinken begann. Das war sehr wahrscheinlich der im Gehirn abgespeicherten – in diesem Fall aber leider falschen – Faustregel »Wenn etwas sinkt, muss man es hochziehen« geschuldet, die in diesen extremen Stressmomenten die Überhand gewonnen hat.

Weil wir Stress nicht immer vermeiden können, haben

wir nur eine alternative Möglichkeit, um derartige Tragödien zu verhindern: die richtigen Reaktionen so lange zu trainieren und zu üben, bis sie verinnerlicht und Routine sind – und eben selbst in Situationen, in denen wir keine Zeit zum Nachdenken und Abwägen haben, automatisiert ablaufen. Nichts anderes wird beim Militär gemacht, auf dass Soldaten im Ernstfall noch lebenserhaltend reagieren können.

Genau das tun Glückskinder in Entscheidungssituationen intuitiv richtig. Wer ein Verhalten, eine Handlung oft genug durchführt und so ein Übertraining erreicht, der kann auch unter Panik noch passend reagieren. Übung macht hier tatsächlich den Meister, denn Wiederholungen im Denken, Fühlen und Tun schleifen sich in die Basalganglien und erlauben es, die betreffende Fertigkeit später ohne viel Gedankenkraft abzurufen. Wenn Sie in Ihrem Umfeld jemanden haben sollten, der auf Sie wie ein Gewinner in Endlosschleife wirkt – etwa bei einem Kollegen oder Ihrer Vorgesetzten den Eindruck haben, es würde ihm oder ihr immer alles mit Leichtigkeit und wenig Einsatz gelingen –, dann könnte das sein oder ihr Geheimnis sein. Wer nach außen wie ein Siegertyp wirkt, der sich nie anstrengen muss, um erfolgreich zu sein, hat womöglich im Vorfeld extrem viel investiert, gearbeitet und trainiert und sich sein Glück damit durchaus eigenständig verdient.