

DR. FRANZISKA FRANK

# 24 KARAT SUCCESS



GOLDEN RULES FOR A  
FULFILLED AND SUCCESSFUL  
LIFE IN THE DIGITAL AGE

## Karat 1: Tschüss, geliebtes Bewusstsein Was unsere Biologie vorgibt

Phineas Taylor Barnum (1810–1891) war Zirkuspionier und Aussteller ungewöhnlicher Menschen: besonders große, kleine, dicke, behaarte Menschen, bärtige Frauen, siamesische Zwillinge. Barnum war ein begnadeter Betrüger mit großem Geschäftssinn. Eines Tages überlegte er, wie er noch mehr Kunden in sein 1841 eröffnetes New Yorker American Museum locken konnte. Da kam ihm ein Arbeitsloser gerade recht, der seine Dienste für einen Dollar am Tag anbot. Barnum versprach ihm gar 1,5 Dollar täglich und erklärte ihm seine Arbeit: „Geh und lege einen Ziegelstein auf den Bürgersteig Ecke Broadway und Ann Street, einen anderen näher ans Museum, einen dritten schräg gegenüber von der Ecke Broadway/Vesey Street vors Astor Haus und den vierten vor die St. Pauls Church. Dann laufe eilig von einem Ziegelstein zum anderen, tausche den Ziegelstein jeweils aus – und sprich mit niemandem. Sei taub wie ein Pfosten, schaue ernst, beantworte keine Frage, beachte niemanden, konzentriere dich nur auf deine Arbeit. Am Ende jeder Stunde, wenn St. Paul schlägt, zeige dieses Ticket hier am Museumseingang, gehe hinein, bewege dich feierlich durch jeden Raum, gehe wieder hinaus, und führe deine Arbeit fort.“<sup>2</sup> Was passierte? Schon nach kurzer Zeit folgten Hunderte Menschen diesem Schauspiel, schritten mit, zahlten Eintritt im Museum, um den Geheimnisvollen nicht aus den Augen zu verlieren .... Und verloren sich dann im noch spannenderen Museum.

Die Neugier ist ein Impuls, für manche gar ein Instinkt, dem sie nicht widerstehen können. Die Neurowissenschaftler wissen auch warum: Eine Information ist für unser Gehirn genauso etwas Wunderbares wie Essen und Sex. Wie misst sich das Wunderbare? An unserer körpereigenen Droge Dopamin, die bei Befriedigung unseres Impulses ausgeschüttet wird. Da wir diese Droge schätzen, folgen wir unseren Impulsen. Somit ist der Mensch „von Natur“ aus neugierig. Diesen Instinkt teilt der Mensch mit Tieren unterschiedlicher Gattungen, darunter nicht nur Affen und Vögel, sondern auch eine Rundwurmart namens *C. Elegans*, deren Gehirn nur aus 302 Neuronen besteht (im Vergleich: der Mensch besitzt 86 Milliarden<sup>3</sup>). Auch *C. Elegans* ist

neugierig, erforscht seine Umgebung nach weiteren Informationen – und bekommt seine Droge als Belohnung.<sup>4</sup> Evolutionär ergibt das auch Sinn: Zwar kann Neugier durchaus tödlich sein, meist aber führt es zu neuen Ressourcen in Form von Nahrung, Partnern, Schutz etc.

Worin genau besteht dann aber der Unterschied zwischen Mensch und Tier?

„Das menschliche Verhalten“, resümiert der berühmte US-amerikanische Psychologe William James (1842–1910), „ist flexibler intelligent als dasjenige anderer Tiere, weil wir mehr Instinkte haben als sie, nicht weniger.“<sup>5</sup> Demnach seien beim Menschen noch mehr Entscheidungsprozesse automatisiert als bei Tieren. Und diese laufen ohne bewusstes gedankliches Zutun ab, was natürlich harter Tobak ist für eine Spezies, die so stolz auf ihre rationale Entscheidungsfindung ist.

Aber um Williams‘ Ansatz nachvollziehen zu können, müssen Sie nur ein paar weitere Beispiele aus dem Bereich Fortpflanzung und Nahrung lesen.

- Nimmt eine Frau die Pille, bevorzugt sie einen anderen Männertyp als ohne Pille.<sup>6</sup> Warum? Beim Sex, genauer bei der Fortpflanzung geht es grundsätzlich darum, das eigene Gen-Set möglichst optimal zu ergänzen. Unterschiede im Gen-Pool sind gefragt, weshalb nichtschwängere Frauen solche Männer bevorzugen, die ihnen nicht ähnlich sind. Wenn also ein stupsnasiger, braunäugiger, blondgelockter 2-Meter-Mann vor einer rothaarigen, kleinen, grünäugigen Frau mit Adlernase steht, ist offensichtlich, dass die genetische Ausstattung der beiden ziemlich unterschiedlich und die Chance für gegenseitige Attraktivität recht hoch ist – vorausgesetzt, die Frau nimmt nicht die Pille.

Wird die Frau allerdings schwanger (ob nun natürlich oder nur künstlich vorgetäuscht), sucht sie instinktiv Schutz für sich und ihr Kind. Und diesen gewährleistet eher die eigene Familie bzw. eine Gruppe, deren Genotypus dem der Mutter ähnelt. Das Fazit: Wir üben deutlich weniger freien Willen bei der Auswahl unserer Partner aus, als wir denken! Traurig oder vernünftiger?

- Sind Menschen hungrig, greifen sie vorausschauend – es könnten ja wieder magerere Zeiten kommen – zu besonders kalorienreichem Essen. Sind sie gesättigt, haben auch gesunde Nahrungsmittel eine

Chance.<sup>7</sup> Fazit für Sie: Nie hungrig in den Supermarkt gehen oder mit Loch im Bauch die Liste für den Wocheneinkauf schreiben.

- Männer merken genau, wann der richtige Zeitpunkt ist: So geben sie sogenannten Lapdancern höheres Trinkgeld, wenn diese ihre fruchtbaren Tage haben. Und das obwohl es bei diesen Profitänzerinnen keinen messbaren Unterschied in der Tanzqualität gibt. Das heißt, Frauen strahlen biochemisch ihre Fruchtbarkeit aus; die Männer nehmen diese Nachricht unbewusst auf und entlohnen entsprechend. Folglich verdienen die Tänzerinnen während ihrer fruchtbaren Phase 335 Dollar für eine 5-Stunden-Schicht im Vergleich zu 260 Dollar an normalen und nur 185 Dollar, wenn sie ihre Menstruation haben.<sup>8</sup>

Übrigens legen Männer ihren Partnerinnen gegenüber ein besonders beschützendes Verhalten an den Tag, wenn diese im fruchtbaren Teil ihres Zyklus sind. Das gilt vor allem, solange die Beziehung noch nicht stabil ist.<sup>9</sup> Na klar, sagt es sich salopp im Unbewussten: Lieber wachsam als fehlbesamt.

- Sind Menschen hungrig, fühlen sie sich generell mehr berechtigt. Was heißt das? Hungrige Menschen stimmen sehr viel eher folgenden Sätzen zu: „Ich verdiene es, mehr als andere zu bekommen“ oder „Wenn ich auf der Titanic wäre, stünde es mir zu, in einem der ersten Rettungsboote zu sein“ oder „Ich verlange das Beste, weil ich es wert bin“.<sup>10</sup> Der Hunger lenkt den Fokus unbewusst weg von anderen Menschen hin auf die eigenen Bedürfnisse. Fazit: Verhandeln Sie um eine Gehaltserhöhung lieber vor dem Mittagessen – da sind Sie nämlich sicher, dass sie Ihnen zusteht!
- Trainieren Männer sehr hart (für Frauen ist das noch nicht erforscht), wie es zum Beispiel die US-amerikanischen Marines tun, und setzen sie ihre Körper einer unwirtlichen Umgebung aus, so bevorzugen sie danach Frauen mit volleren Gesichtern.<sup>11</sup> Denn vollere Gesichter versprechen vollere Körper, und die klappen bei Entbehrungen nicht sofort zusammen. Diese Präferenz endet interessanterweise auch nicht mit Ende des auspowernden Trainings. Heißt: Wer Dünne mag, hat noch nicht genug trainiert!

Es spricht also so einiges für menschliche Instinkte, auch wenn Forscher heute lieber von automatisierten Verhaltensweisen sprechen. Denn es gibt bislang keinen Versuchsaufbau, der erkennen lässt, was wirklich angeboren ist und was durch allerfrüheste Sozialisierung geformt wird. Das Ergebnis der heutigen Forschung ist jedoch das gleiche: Wir wissen oft gar nicht, warum wir uns für oder gegen etwas entschieden haben, weil das Gehirn vieles auf einer Ebene macht, die uns gar nicht oder nur schwer zugänglich ist.

Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben: Schweizer Schulkinder sollten aus zwei Porträtfotos „ihren“ Kapitän für eine längere Schiffsreise auswählen. Was an ihrer Auswahl interessant war? Dass sie zu 70 Prozent mit den Ergebnissen nordfranzösischer Wahlen zusammenpasste<sup>12</sup>, denn es handelte sich bei den abgebildeten Männern um Provinzpolitiker und nicht um Seefahrer. Die Schulkinder ebenso wie die erwachsenen Wähler hatten sich mehrheitlich für den Kandidaten mit dem symmetrischeren und attraktiveren Gesicht entschieden. Zufall oder der Gau für die Demokratie?

Diese Bevorzugung von attraktiveren Gesichtern gilt sogar schon im Babyalter: Drei-Monate alte Kinder schauen länger hübschere Gesichter an, als weniger wohl geformte.<sup>13</sup>

Nun würde man gerne wissen, was bei so einer (Aus-)Wahl in den Gehirnen der Kinder und Wähler passiert. Anscheinend ist es so, dass Symmetrie und Attraktivität unbewusst als Indiz für gesundes genetisches Material angesehen und deshalb gerne gewählt werden. Aber gibt es Grund, dieser Auswahl zu trauen? Tatsächlich zeigen Untersuchungen, dass attraktive Menschen seltener unter chronischen Krankheiten oder neuropsychologischen Störungen leiden.<sup>14</sup> Rein statistisch betrachtet, liegt der Mensch also mit seinen einprogrammierten biologischen Annahmen gar nicht verkehrt und setzt sie daher auch ein, wenn es gar nicht um die fröhliche Paarung zur Fortpflanzung geht.

Insofern wundert es auch nicht, dass Hunderte von Studien belegen: Je attraktiver eine Person, desto erfolgreicher.<sup>15</sup> Punkt! Bessere Noten und Schulabschlüsse, bessere Jobs, mehr Geld und höhere gesellschaftliche Positionen winken demjenigen, der dem Auge schmeichelt. Zwei Thesen als Erklärung: Zum einen erhalten attraktive Menschen „instinktiv“ mehr Aufmerksamkeit und Anerkennung in der

Schule<sup>16</sup> und bessere Jobs. Zum anderen besitzen attraktive Menschen in der Regel ein höheres Selbstbewusstsein, was ihnen wiederum den Aufstieg erleichtert. Einziges Manko der Attraktivität: Ärzte nehmen die Schmerzen der Schönen nicht wirklich ernst und lächeln lieber freudig in die hinreißenden Gesichter, als an der Heilung der Person dahinter zu arbeiten.<sup>17</sup> Zudem schrecken manche Menschen vor der Schönheit ihres Gegenübers zurück und trauen sich nicht so recht an diese heran.<sup>18</sup> Das kann sogar dazu führen, dass der attraktivere Kandidat bei einer Ersteinstellung im Unternehmen nicht genommen wird, weil er die anderen unbewusst einschüchtert.<sup>19</sup> Betrachtet man aber die Mehrzahl der einschlägigen Forschungsergebnisse, dann ist Attraktivität alles in allem ziemlich attraktiv.

Ob nun Partnerwahl, Attraktivität, Neugier oder Essensvorlieben – der unbewusste Teil unseres Gehirns verfügt über die Macht, Entscheidungen zu treffen, ohne dass unser Bewusstsein etwas davon mitbekommt.

Doch wie dieses Unbewusste genau funktioniert, ist den Neurowissenschaftlern und Psychologen nach wie vor ein Rätsel. Darum wird bislang auf verschiedene Metaphern und Sinnbilder zurückgegriffen.

Zum Beispiel ist es hilfreich, sich zwei Systeme in unserem Gehirn vorzustellen, die im Tandem arbeiten. Der berühmte Psychologe und Nobelpreisträger Daniel Kahneman hat den Begriff "schnelles und langsames Denken" geprägt, um dies zu beschreiben. Ein System ("System 1") ist schnell, arbeitet im Unbewussten, kann viele Dinge gleichzeitig tun und sprudelt nur so vor instinktiven Entscheidungen. Das zweite System ist langsam, arbeitet mit enormem kognitivem Einsatz, kann nur eine einzige Sache tun und muss sich tüchtig anstrengen.<sup>20</sup> Lernen wir etwas Neues wie Autofahren, Jonglieren oder Rechnen, kommt erst das zweite System mit all der Mühe und Konzentration zum Einsatz. Ist das neue Verhalten dann verinnerlicht, übernimmt entspannt und locker System 1. Das Gelernte ist somit zu einer Art Instinkt geworden. Wie oft machen Sie sich als erfahrener Autofahrer noch Gedanken über Kupplung und Gas? Längst hat System 1 es sich im unbewussten Fahrersitz bequem gemacht.

Deshalb setzen erfahrene Golfer auch andere Gehirnregionen ein als grassschlagende Neulinge.<sup>21</sup> Die Neuankömmlinge aktivieren stark die limbischen und planerischen Regionen, während die Experten mehr Energie in die Regionen stecken, die das Wahrgenommene in kraftvolles Handeln umsetzen (visuomotorische Transformation). Ähnliches gilt für die Meditation: Wer seit vielen Jahren meditiert, kann dem Meditationsobjekt dank seines fitgemachten Systems 1 eine viel höhere Aufmerksamkeit schenken als der Neuling.<sup>22</sup>

Fazit: Viele unserer unbewussten Prozesse – egal, ob angeborene „Instinkte“ oder erarbeitete Verhaltensmuster – sind den bewussten Prozessen an Geschwindigkeit und Effizienz haushoch überlegen. Da kann unser geplantes Denken oft einpacken ...

Auch ein zweites Konzept ist hilfreich, wenn es um das Verständnis unserer typischen Verhaltensmuster geht.<sup>23</sup> Demnach besteht unser Gehirn nämlich eigentlich aus drei Gehirnen: Da wäre zunächst das uralte Reptilgehirn, welches Fortpflanzung, Körpertemperatur, Schlaf und Essen steuert (auch schon mit Neugierde versehen, da es durch sie oft zu mehr Essen kommt), dann das frühe Säugetiergehirn mit Gefühlen wie Zuneigung, Umsorgen, Stress und Ärger sowie dem Überlebensmechanismus „Fight-Flight-Freeze“ (Kampf-Flucht-Erstarren) und zu guter Letzt das spätere Säugetiergehirn für all das, was wir rational nennen: Bewusstsein, Durchdenken, Zielesetzen.

Diese drei Gehirnebenen sind miteinander verbunden und gleichberechtigt. Das heißt, keine ist höher oder wertvoller als die andere. Auch unsere Ratio nicht, obgleich wir sie häufig als den Gefühlen überlegen ansehen. Die moderne Neurowissenschaft zeigt jedoch, dass Descartes sich irrte, als er das Denken zur Wurzel des Menschseins erklärte. Fühlen und Denken sind nicht voneinander zu trennen, sprich: Das Denken funktioniert nicht ohne Gefühl. Basta. Menschen beispielsweise, deren emotionale Zentren im Gehirn verletzt sind, können überhaupt keine Entscheidung mehr treffen. Da jede Entscheidung auch einen emotionalen Anteil besitzt, verheddert sich der „gefühllose“ Mensch unrettbar in den Tiefen des Für und Wider.<sup>24</sup> Obwohl unsere drei Gehirnebenen gleichwertig sind, ist der Zugang zur einen schwerer, zur anderen leichter. Beim Reptilgehirn sieht es ganz düster aus: Fortpflanzungs*impulse* lassen sich nun einmal kaum

beeinflussen. Ob ich dem empfangenen Impuls dann auch folge, ist allerdings natürlich meiner bewussten Entscheidung überlassen.

Auch bei den anderen Körperfunktionen ist der Eingriff so gut wie unmöglich. Die einzigen, denen ein entsprechender Zugriff auf das Reptilgehirn nachgesagt wird, sind erfahrende Yogis, die mithilfe bestimmter Meditationstechniken zum Beispiel ihre Körpertemperatur regulieren können sollen.<sup>25</sup>

Das zweite Gehirn (frühes Säugetiergehirn) mit seinen Gefühlen ist zwar unserem Denken und unserer Wahrnehmung zugänglich, oft aber erst nachdem das Gefühl chemisch schon durch den Körper geschossen ist. Es bedarf viel Übung, um ein Gefühl schon am Entstehen zu hindern oder dem Fight-Flight-Freeze etwas entgegenzusetzen.

Lediglich die dritte Ebene des Denkens können wir halbwegs beeinflussen. Und selbst da werden viele Kapitel dieses Buches diverse Irrationalitäten aufzeigen, die dem System 1 entstammen, dessen Automatik unserem modernen Leben trotzt.

Also müssen wir uns wohl damit abfinden, dass unser Gehirn – evolutionär geprägt – so etliches einfach einschätzt, bewertet, fühlt und entscheidet, ohne dass wir etwas davon mitbekommen. Anstatt sich dem scharfsinnigen Denken des späten Säugetiergehirns zu widmen, reagiert unser Unbewusstes aus früheren Zeiten automatisch auf biologische Schlüsselreize. Da kann System 2 nur sehr durchdacht den Kopf schütteln.

## **1. goldene Regel**

### **Sieh' s mit Lust statt mit Frust: Vieles tust du unbewusst!**

Wir müssen unsere Grenzen als rationaler Mensch erkennen und akzeptieren. Unsere „tierischen“ Verhaltensmuster, die zum Zweck des erfolgreichen Überlebens und Fortpflanzens optimiert wurden, begleiten uns stets und ständig – und können sich, solange sie im Unbewussten bleiben, gegen bewusste Entscheidungsprozesse durchsetzen. Also seien Sie sich Ihrer erheblichen Grenzen als rationales Wesen bewusst!





## Geschichte zur Vertiefung von goldener Regel Nummer 1

Der Leiter einer US-amerikanischen Feuerwehrtruppe wundert sich: Das Feuer, das er und seine Truppe gerade bekämpfen, will einfach nicht ausgehen. Zudem fühlt sich die ganze Situation irgendwie merkwürdig an. Er kann nicht genau benennen, was es ist, ruft aber sofort seine Leute zusammen, um gemeinsam mit ihnen aus dem Gebäude zu rennen. Sekunden später bricht der Boden genau dort ein, wo sie kurz zuvor gestanden hatten.<sup>26</sup>

Hat der Leiter der Truppe langwierig Szenarien analysiert und Optionen durchdacht? Nein, er hat „aus dem Bauch“ heraus gehandelt, was die Forschung flott Recognition-Primed Decision (erkennunginspirierte Entscheidung) nennt. Jahrelang hatte der erfahrene Feuerwehrmann sein Gehirn mit den unterschiedlichsten

Feuern (= Erfahrungen) vollgestopft. Er hatte sie beobachtet, ihre Farben, ihre Geräusche, ihren Verlauf gesehen und abgespeichert. Diese Farben, Geräusche und Verläufe von Feuern unterliegen physikalischen Gesetzmäßigkeiten, so dass er sein Gehirn wie einen Computer mit Tausenden und Abertausenden von Daten gefüllt hatte. Insofern war sein Gehirn auch voll von richtigen Antworten auf die unterschiedlichen Feuer. Er hatte seine sauber arbeitende Hardware gefüttert und konnte sich daher auf seine Intuition verlassen, die da schrie: „Weglaufen!“ Das Weiterreichen aller Details und Begründungen („überraschend leise, wenig Rauch“) hätte in dieser buchstäblich brenzligen Situation zu lange gedauert. Ergo, konnte er seinem „Bauchgefühl“ als Experte vertrauen. Die Herrschaft dieses Bauchgefühls gilt also immer dann, wenn es sich um Situationen handelt, die bestimmten Gesetzmäßigkeiten unterliegen.<sup>27</sup>

Herbert Simon, der berühmte US-amerikanische Sozialwissenschaftler, beschreibt das so: „Intuition ist nicht mehr und nicht weniger als Wiedererkennen.“<sup>28</sup> Das heißt allerdings auch, dass Bauchgefühl nur in sehr ausgewählten Situationen ausreicht, nämlich solche, welche Naturgesetzen unterliegen. Wandelbares und Unwiederholbares wie das Verhalten von Individuen, Märkten, Gegebenheiten bei der Arbeit und in der Familie fallen leider nicht darunter. Hier liegt unsere Intuition oft falsch und wir sind mit Nachdenken allemal besser beraten!

## **Das können Sie für sich persönlich daraus ziehen**

### *In der Arbeit*

- Sie haben ein unangenehmes, stressiges Projekt, dem Sie rein gar nichts abgewinnen können, und fragen sich, ob das auf Dauer gesund sein kann. In der Tat zeigen Studien, dass ungefähr 50 Prozent der Menschen in stressigen Zeiten unbewusst und automatisch (System 1) mehr essen als in stressfreien Zeiten. Wenn Sie zu dieser Gruppe gehören, wirkt sich das stressige Projekt natürlich auf Ihre Rundungen und Ihr Wohlfühl aus! Was können Sie dagegen tun? Erst einmal mithilfe der Waage ein Bewusstsein für Ihre bislang unbewusste Reaktion entwickeln. Und dann: Sich positives Feedback einholen. Je mehr man sich von der Gruppe

akzeptiert fühlt, desto weniger wirkt sich der Stress auf die Essensmenge aus.<sup>29</sup> Salopp gesagt: Entkugeln durch Kumpels!

- Sie haben einige sehr attraktive Kollegen oder Teammitglieder? Dann hüten Sie sich vor der instinktiven Annahme, dass diese besser seien als ihre weniger attraktiven Kollegen. Damit könnten Sie andere im Team furchtbar frustrieren. Versuchen Sie lieber, anhand von anonymisierten Arbeitsergebnissen (in einigen amerikanischen Orchestern spielen Bewerber generell hinter einem Vorhang vor) oder anhand objektiv messbarer Parameter (Umsatz, Kundenzufriedenheit, Erledigungsrate) festzustellen, ob Ihr Bauchgefühl richtig oder falsch liegt. Danach können Sie bewusster reagieren und Ihr Gehirn, falls nötig, am Riemen reißen.
- Sie würden gerne das Fitnesslevel in Ihrem Unternehmen verbessern. Nutzen Sie die menschliche Neugierde – Forscher konnten 10 Prozent mehr Menschen zum Treppensteigen verleiten, wenn es auf jeder höheren Etage im Treppenhaus Antworten zu Quizfragen gab.<sup>30</sup> Nun müssen Sie nur noch sicherstellen, dass es täglich wechselnde Fragen gibt.

### *Zu Hause*

- Eines Ihrer Kinder sieht nach objektiven Maßstäben nicht sonderlich attraktiv aus. Natürlich lieben Sie es trotzdem, haben jedoch Sorge, dass diese fehlende äußere Attraktivität negative Auswirkungen auf seinen Erfolg haben könnte. Neben der „statischen“, also körperlichen Attraktivität spielt allerdings auch die „dynamische“ Attraktivität eine Rolle. Merkmale wie Offenheit (Extraversion), häufiges Lächeln und soziale Fähigkeiten tragen stark zum Gesamteindruck bei.<sup>31</sup> In der Tat werden lächelnde Gesichter von nicht hübschen Menschen gar als attraktiver wahrgenommen als hübsche, die nicht lächeln.<sup>32</sup> Auch geschmackvolle, typgemäße Kleidung und ein gepflegtes Erscheinungsbild unterstützen die Ausstrahlung.<sup>33</sup> Helfen Sie Ihrem Kind, diese Fähigkeiten und Gewohnheiten zu entwickeln, damit die fehlende physische Attraktivität in den Hintergrund tritt.
- Sie sind pikiert, weil die Familie den Frühstückstisch ständig voller Krümel hinterlässt. Versuchen Sie es mal mit einem Stoß Reinigungsmittel im Zimmer, während Sie den Tisch decken.

Statistisch erhöht das die Wahrscheinlichkeit um das Dreifache, dass Ihre Familienmitglieder durch den olfaktorischen Appell zum Wegwischen der Krümel angeregt werden<sup>34</sup> – nicht umsonst gehört das Riechen zu System 1. Nun müssen Sie nur noch sicherstellen, dass die Krümel nicht einfach auf den Boden gewischt werden!

### *Für sich selbst*

- Ihr Partner schenkt Ihnen, dass Sie sich ein Bild aussuchen dürfen. Nun fragen Sie sich, wie sehr Sie über diese Wahl nachdenken sollen. Oder einfach das Bild nehmen, was Ihnen auf Anhieb gefällt? Ohne zu sinnieren, warum Ihnen dieser romantische Sternenhimmel so viel besser gefällt als der kubistische Hundekopf daneben. Sollen Sie also Ihren persönlichen Gefühlen trauen? Die Forschung sagt klar: Tun Sie das!<sup>35</sup> Bitte! Warum? Versucht der Mensch zu rationalisieren, warum ihm etwas gefällt oder nicht, nimmt er gerne die ersten plausiblen Gründe, die ihm in den Kopf kommen. Da die automatische emotionale Zuneigung verbal so schwer greifbar ist, folgt nach dem Analysieren nun zumeist die Wahl eines anderen, weniger emotionalen, aber rational leicht zu verteidigenden Bildes. Erst geht es dem Wählenden noch gut mit dieser Entscheidung, hat er doch saubere rationale Gründe für seine Wahl. Nach einigen Wochen allerdings kommt die alte Präferenz hoch und derjenige ist unglücklicher, der nicht rein nach Bauchgefühl, sondern mit rationalen Gründen des Systems 2 auserkoren hat.
- Sie haben das Gefühl, dass Ihre Angstreaktionen immer heftiger werden, und fragen sich warum. Beobachten Sie, ob Sie stark unter (negativem) Stress stehen. Denn dann fällt das Verlernen von nicht mehr zeitgemäßen Ängsten schwerer. Oft reagiert der Mensch nämlich weiter unbewusst auf längst Vergangenes.<sup>36</sup> Konkret: Die Wunde an der Hand ist zwar schon verheilt, dennoch zucken Sie immer wieder zusammen, wenn Sie mit der Hand an etwas stoßen. Oder: Nach vielen traurigen Telefonaten wegen eines Todesfalls versetzt Sie der Klingelton Ihres Handys immer noch in Panik, obwohl Sie in der Zwischenzeit Dutzende normaler Telefonate geführt haben.

Sobald Sie sich diese instinktiven Reaktionen klargemacht haben, können Sie darangehen, Ihren negativen Stresslevel bewusst zu verringern (siehe auch Karat 3 und 5). Und bereits beim nächsten oder übernächsten Klingeln sollten Sie Ihr Herz nicht mehr festhalten müssen.

### **Fünf Fragen zur Reflexion**

1. Beobachten Sie, wann Sie „instinktgetrieben“ sind. Beim Essen, unter Stress, bei der Beurteilung anderer? Wann sollten Sie lieber Ihre Ratio anschalten?
2. Wo und wann haben Sie schon einmal gezielt Ihre Attraktivität aufpoliert? Was hat es Ihnen gebracht?
3. Welche persönlichen Entscheidungen treffen Sie rein bauchgesteuert?
4. Welche Situationen in Ihrem Leben unterliegen „Naturgesetzen“? In welchen davon können Sie sich aufgrund von fundierter Erfahrung auf Ihr Bauchgefühl verlassen?
5. In welchen Situationen hat Sie Ihr Bauchgefühl schon einmal getrogen? Haben Sie beim nächsten Mal trotzdem wieder auf Ihr Bauchgefühl gehört? War das sinnvoll?