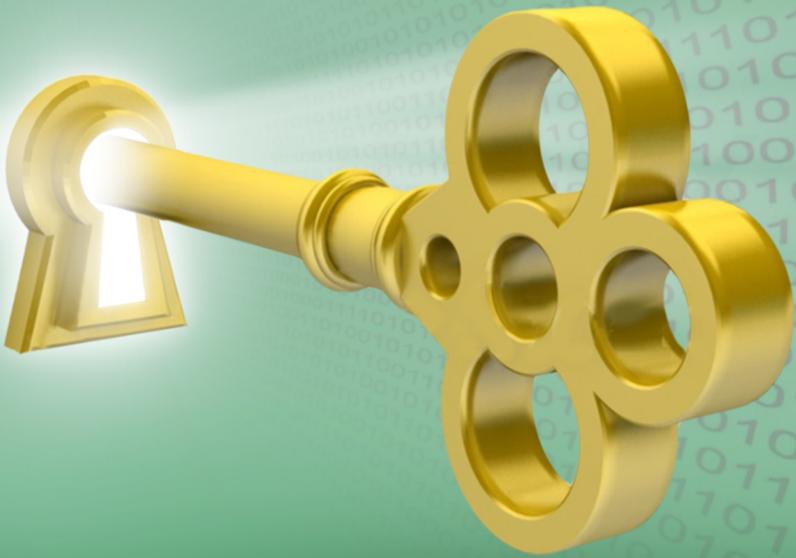


DR. FRANZISKA FRANK

24 KARAT ERFOLG



GOLDENE REGELN FÜR
EIN ERFOLGREICHES
UND ERFÜLLTES LEBEN
IM DIGITALEN ZEITALTER

Karat 5: Gemein? Gemeinschaft!

Gefahren und Chancen unserer Zugehörigkeitssehnsucht

*Got a bit Brahms,
fell down apples,
China picked me up,
dog to trouble –
what a bubble!*

*Hatte ein wenig Brahms,
Fielen die Äpfel runter,
China half mir auf,
Hund zu Ärger –
was für eine Blase!*

Falls Sie Probleme haben sollten, den Sinn dieser Verse zu erfassen, sind Sie damit nicht allein. Seit mindestens 150 Jahren sind Leute irritiert, wenn sie Sätze hören wie „*Get your chalks off the table and hand over the bees*“ (Kreide vom Tisch und her mit den Bienen) oder „*You have beautiful minces*“ (Du hast wunderschöne Stückchen).

Das ist „Cockney Rhyming Slang“, eine Art Rotwelsch der Londoner Unterwelt, die damit ihre kriminellen Machenschaften vor anderen geheim halten wollte. Der Slang lebt davon, statt des eigentlich gemeinten Substantivs typische Reimwörter als Geheimcode zu verwenden. Wobei das Reimen weit gefasst wird. „Brahms“ zum Beispiel. Die Bedeutung ist „*betrunken*“, auf Englisch „*pissed*“. Das Wort „*pissed*“ reimt sich auf den Namen des Komponisten „*Liszt*“. Damit es aber nicht zu leicht wird, ersetzt der Slang den Komponistennamen Liszt durch den eines anderen, in diesem Falle *Brahms*! Alles klar?

Hier des Rätsels Lösung: Es geht immer um den zweiten Teil des Reimes, der zwar nicht dasteht, den (heute) aber jeder Engländer kennt:

Der zweite Teil von „*apple (and pears)*“ (Apfel und Birne) reimt sich mit Stairs (Treppe), „*china (plate)*“ (Teller aus Chinaporzellan) reimt sich mit mate (Kumpel); der zweite Teil von „*dog (and bone)*“ (Hund und Knochen) reimt sich mit phone (Telefon), „*trouble (and strife)*“ (Ärger und Streit) mit wife (Ehefrau) und „*bubble (bath)*“ (Schaumbad) reimt sich mit *laugh (Lachen)*.

*Got a bit pissed,
fell down the stairs,
mate picked me up,
phone the wife,
what a laugh!*

War etwas betrunken,
fiel die Treppe runter,
Kumpel half mir auf,
ruf die Frau an,
zum Totlachen!

Diejenigen, die das verstehen, werden süffisant lächeln und sich anderen überlegen fühlen, die keine Ahnung haben. Ebenso werden sich jene freuen, die verstehen, dass sie wunderschöne Augen (*mince pies* = eyes) haben, oder sich zu Recht vor dem oben zitierten Satz fürchten: „*Get your chalks (Chalk farms = arms) off the table and hand over the bees (bees and honey = money)*“ (Arme vom Tisch und Geld her).

Herrjemine, was geben Menschen sich für eine Mühe, um eine Insidersprache zu entwickeln und andere auszugrenzen!

Mitglied von Gruppen sein zu wollen ist allen Menschen zu allen Zeiten gemein.¹⁰² Ging es einst vor allem um Schutz, um gemeinsames „Jagen“ und Verteidigen, so dürfte es heute der Wunsch nach Zugehörigkeit sein, der die Haupttriebfeder ist. Und, dass man sich in der Gruppe grundsätzlich stärker fühlt als ganz auf sich allein gestellt. Der englische Dichter John Donne hat die Notwendigkeit der Zugehörigkeit in seinem berühmten Gedicht zusammengefasst: „Niemand ist eine Insel“ (Großbritanniens Brexiteers sehen das eindeutig anders – aber das ist eine andere Geschichte.)

Unterscheidet sich so eine *Homo sapiens* Gruppe generell von den Gruppen anderer Primaten? Ja und zwar schon einmal erheblich darin, was ihre Größe angeht. So lebt der Mensch in der Regel in erheblich größeren Gruppen.¹⁰³ Typische Affengruppen haben circa 80 Mitglieder, und es bedeutet ordentlich Aufwand, diese zusammenzuhalten. Gut 20 Prozent ihrer Zeit verbringen Affen damit, sich gegenseitig zu lausen. Und zwar nicht nur ein präferiertes Fellbündel, sondern viele unterschiedliche: Innerhalb und außerhalb der Familie, zwischen den Geschlechtern und über Statusgrenzen hinweg. Denn das ist nicht nur gut für die Haut, sondern führt auch zur Ausschüttung von Endorphinen und trägt damit zum sozialen Frieden bei den Affen bei. Wäre die Gruppe größer, müsste jeder Affe mehr Zeit

beim überkreuzten Lausen verbringen, worunter wiederum andere notwendige Tätigkeiten wie Jagen oder Verteidigen leiden würden.

Der Mensch hingegen lebte und lebt fast immer in Gruppen mit mehr als 80 Mitgliedern. Der britischen Netzwerkexperte Robin Dunbar spricht von durchschnittlich 150 Mitgliedern. So war es in Siedlungen aus der Frühzeit der menschlichen Geschichte ebenso wie in römischen Armeeeinheiten.¹⁰⁴ Um die 150–200 sei auch bis heute die Anzahl der Personen, welche die meisten Menschen in ihrem Bekannten-/Freundeskreis haben.¹⁰⁵ Das gilt für die „reale“ Welt ebenso wie für die virtuelle Welt der digitalen Netzwerke. Die Forschung schreibt in diesem Zusammenhang von mehreren aufeinander aufbauenden Kreisen: Die meisten Menschen haben ca. 5 sehr enge Kontaktpersonen (die sogenannten Unterstützer), etwas 15 Personen in ihrer persönlichen Sympathiegruppe, 50 in ihrer Affinitätsgruppe und bis zu 150 im weiteren Umkreis. Diesen äußeren Ring kontaktiert der Mensch, der sich im Zentrum seines persönlichen Netzwerks befindet, durchschnittlich einmal im Jahr, die anderen entsprechend häufiger.

Warum schaffen wir so viel größere Gruppen als die Affen? Unser Trick scheint der umfangreiche Einsatz von Sprache zu sein. Ersetzt Sprache das zugewandte Lausen, werden mit demselben Zeitaufwand erheblich mehr Gruppenmitglieder erreicht. Denn während Finger nur einen anderen Affen lausen können, erreicht eine Unterhaltung leicht zwei bis drei mehr. So lassen sich auch größere Gruppen zusammenhalten. Wie viel unterhält sich also nun der Mensch? Die Forschung sieht die soziale Interaktion wie bei den Affen bei circa 20 Prozent seines Tages. Das heißt bei 16 Stunden Wachsein, dienen im Schnitt um die drei Stunden der sozialen Interaktion – egal in welchen Medien.¹⁰⁶ Worum geht es dabei? Interessanterweise überwiegend (65 Prozent) um soziale Inhalte über die Gruppe, der man zugehört. Mit anderen Worten: Nicht Sachthemen stehen im Mittelpunkt unserer Kommunikation, sondern saftiger Klatsch und Tratsch über andere Gruppenmitglieder. Denn ohne Klatsch und Tratsch gibt es der Forschung zufolge weder ein Zusammengehörigkeitsgefühl noch das Vertrauen, dass sich andere an die gesetzten Regeln halten.

Es lebe also der Tratsch, das soziale Lausen!

Die oben genannte Netzwerkkapazität von ungefähr 150 Menschen wird übrigens auch in der Wirtschaft angewendet: Gore Associates, die Hersteller von Gore-Tex, beispielsweise begrenzen die Anzahl von Parkplätzen je Firmengebäude auf 150.¹⁰⁷ Wird es dort zu eng und die ersten Mitarbeiter weichen mit ihren Autos auf den Rasen aus, wird eben ein neues Gebäude gebaut. Denn die Geschäftsführung ist davon überzeugt, dass mehr als 150 Mitarbeiter in einem Gebäude keinen echten Kontakt pflegen können und es zu einer Entfremdung kommt, worunter wiederum die Unternehmenskultur leidet. Auch bei Start-Ups ist eine fast magische Grenze von 150 zu beobachten. Das sei die „auf-einem-Stuhl- stehen-Zahl“.¹⁰⁸ Soll heißen, selbst wenn der Chef sich auf den Stuhl stellt, um seine Strategie- und Motivationsrede zu halten, rufen bei mehr als 150 in den hinteren Reihen die Leute trotzdem noch „lauter, lauter“! Ergo, muss die Kommunikation und folglich auch viele der inneren Strukturen angepasst werden.

Nun die Preisfrage: Wie gelingt es dem Menschen trotz dieser fast biologischen Begrenzung auf 150, solchen Gruppen anzugehören, die sehr viel größer sind? Sei es als Bürger eines Landes, als Vereinsmitglied oder Angehöriger einer Religionsgemeinschaft? Der israelische Historiker Yuval Noah Harari erklärt es damit, dass Sprache eben auch dazu genutzt werden kann, fiktive Realitäten zu erschaffen.¹⁰⁹ Dazu gehören Konstrukte wie Deutschland, UNO, Katholik, FC Bayern, Siemens ... Die Sprache erweckt diese zum Leben und erlaubt Menschen, sich mit ihnen zu identifizieren.

Damit diese Identifikation standhält, ist es erforderlich, dass die Gruppe zumindest einige unserer individuellen Vorlieben teilt oder bedient. Selbst Babys weisen schon dieses Muster auf: So wählen elf Monate alte Säuglinge lieber ein Kuscheltier aus, das die gleiche Kleidungsfarbe trägt wie sie selbst. Das Kuscheltier in andersfarbiger Kleidung lassen sie in der Ecke liegen.¹¹⁰ Es gehört also offenbar zu unserer Grundausstattung, dass wir uns Gruppen anschließen, die wir als uns ähnlich empfinden, und jene meiden oder gar ablehnen, die uns fremd erscheinen.

Das Gefühl der Gruppenzugehörigkeit entwickelt sich aber auch durch erlebte Nähe. Ob nun Nachbarn, Schulklassen oder Arbeitskollegen, bereits nach kurzer Zeit bilden sie einen Verbund, obwohl sie einander nicht freiwillig ausgesucht haben. Menschen, die dann auch noch

Krisen oder Gefahren miteinander durchleben, sind erst recht stark miteinander verbunden. Und zwar nicht nur, weil sie gemeinsame Erlebnisse haben, sondern auch weil unsere Psyche mit einer erheblichen Fehlleistung zu einer stärkeren Innigkeit beiträgt. Man stelle sich folgende Situation vor: Ein Mann geht über eine Hängebrücke. Sie schwingt im Wind, links und rechts geht es tief hinab, ein eiskalter Fluss rauscht unter ihm vorbei, sein Herz schlägt schneller, die Hände beginnen zu schwitzen, Adrenalin schießt durch seinen Körper. Endlich heil am anderen Ende der Brücke angekommen, spricht ihn eine Frau an und bittet ihn, einen Fragebogen auszufüllen. Sie ist bereit, ihm bei Interesse den Hintergrund der Forschung genauer zu erläutern und kritzelt ihre Handynummer auf ein Blatt Papier. Nun die Preisfrage: Rufen eher jene Männer bei dieser Frau an, die vorher über die wackelige Hängebrücke gegangen sind, oder jene, die eine feste Steinbrücke passiert haben? Sollte die Art der Brücke überhaupt irgendeinen Unterschied machen? Tatsächlich riefen 40 Prozent mehr Männer bei der Interviewerin an, wenn sie die unsichere Hängebrücke hinter sich gebracht hatten.¹¹¹ Das liegt daran, dass der Mensch sich oft nicht erklären kann, warum sein Körper gerade mit Erregung (Herzschlag, Schweiß, Adrenalin) reagiert und das gerne den falschen Ursachen zuschreibt. Pah, das war doch keine Angst – das lag an dieser attraktiven Frau und ihrer sexy Stimme!

Ähnlich funktioniert es bei Gruppen, die viel miteinander durchmachen. Die körperliche Erregung (und das ist nicht sexuell gemeint) wird oft als Zuneigung und Zugehörigkeit interpretiert. Sprich: gemeinsam durchlebte Angst- und Stresssituationen stärken das Gemeinschaftsgefühl.

In der Regel fühlt der Einzelne sich in seiner Gruppe wohl, weil er von ihr profitiert – auf der körperlichen wie der geistigen Ebene. Die Interaktion in Gruppen hält fit und sogar Alzheimer in Schach.¹¹² Dagegen haben Menschen, die sozial isoliert sind, nachweislich eine geringere Lebenserwartung.¹¹³

Wie nimmt der Mensch seine eigene Gruppe wahr? Klar, als die beste! Was folgt daraus: Dass Menschen die Tendenz haben, Fehler ihrer In-Group mit einer bedauerlichen Schwäche menschlicher Natur zu entschuldigen. Für die Fehler von Out-Group-Mitgliedern hingegen gilt das natürlich nicht: Die sind einfach nur boshaft, dumm und

verdorben.¹¹⁴ Ist diese Einschätzung eine bewusste Interpretation des Menschen oder ist es ein Ei, welches uns unser Gehirn legt?

In der Tat tut unser Gehirn etwas wahrhaft Magisches, wenn es um Gruppen geht: Erst einmal kann es unbekannte Menschen, die ihm als seiner Gruppe zugehörig präsentiert werden („Deine Uni“, „Dein Fußballfanclub“) erheblich schneller erkennen als andere.¹¹⁵ Die Wahrnehmungslinse ist also schon für Gruppenmitglieder geschärft. Zudem ist beim Beobachten von In-Group Mitgliedern ein Teil des Gehirnes (unteres Parietalläppchen (Lobulus parietalis inferior)) erheblich aktiver.¹¹⁶ Dieser Teil gehört zum „Spiegelnetzwerk“ mit den sogenannten Spiegelneuronen. Was machen die? Wenn wir sehen, dass jemand isst, gähnt oder Schmerzen erleidet, werden in unserem eigenen Gehirn diese Spiegelneuronen aktiv, und simulieren dieselbe Handlung in unserem Gehirn. Soll heißen: Die Spiegelneuronen stellen sicher, dass wir immer ein wenig real miterleben, was mit einem anderen geschieht. Da ist es nicht so überraschend, dass diese Neuronen noch stärker anspringen, wenn es um Menschen geht, die uns nahestehen. Folglich ist es keine bewusste Entscheidung, dass wir die eigene Gruppe toller finden. Vielmehr nimmt das Gehirn Aktivitäten von In-Group Mitgliedern stärker wahr als diejenigen von Out-Group Mitgliedern. Heißt, dass Menschen nicht „lügen“, wenn sie finden, dass ihr Team besser gespielt hat – ihr Gehirn hat tatsächlich „gesehen“, dass die eigene Gruppe besser gespielt hat.

Auch was Hilfsbereitschaft angeht, spielt Gruppenzugehörigkeit eine große Rolle. In einer (gestellten) Unfallsituation halfen Manchester-United-Fans eher ihren Leuten als den Liverpool-Fans und Menschen ohne Vereinsshirt.¹¹⁷ Hatten die ManU-Fans allerdings vorab an einer Umfrage zum allgemeinen Wert von Fußball teilgenommen, halfen sie den Liverpool-Anhängern fast ebenso oft – nur die „fußballfernen“ Verletzten hatten weiterhin schlechte Karten. Wer den Fußball nicht ehrt, ist des Helfens nicht wert!

Fazit: Das Empfinden von Gruppenzugehörigkeit ist recht flexibel und leicht manipulierbar. Darum können neue gemeinsame Feinde auch bestens bislang verfeindete Gruppen zusammenschweißen. Was zählt, ist der aktuelle Gewinn für den Einzelnen!

Die selektive Hilfsbereitschaft der Manchester-Fans zeigt auch, dass ausgeprägte Gruppenzugehörigkeit auch negative Effekte haben kann.

So sinkt die Bereitschaft, einem bedrohten Menschen zu helfen, je mehr Leute um den Leidenden herumstehen. Offenbar ist unser Gehirn dann so damit beschäftigt, sich in der dabeistehenden Gruppe sozial aufgehoben zu fühlen, dass es das Helfen ganz vergisst.¹¹⁸ Da muss das Opfer schon selber aktiv sein und rufen: „Sie da, der Herr im blauen Pulli, helfen Sie mir!“, um den Bann zu brechen. Dann finden wir wieder zu unserer hilfsbereiten Natur zurück ...

Es hieße, Eulen nicht nach Athen, sondern nach Berlin zu tragen, ginge ich hier noch weiter ausführlich auf die Gefahren von Gruppen ein. Zum Beispiel in Diktaturen. Nur so viel: Der interne Gruppendruck kann so stark sein, dass Menschen in der Gemeinschaft Taten begehen, an die sie alleine niemals auch nur gedacht hätten. Als eines von zig schrecklichen Beispielen diene das Reserve-Polizeibataillon 101 aus Hamburg: Diesem gehörten 500 ganz normale Polizisten an. Als ihnen 1942 im polnischen Jozefow freigestellt wurde, nicht bei der Erschießung von 1500 jüdischen Alten, Kranken, Frauen und Kindern mitzumachen, nahmen nur zehn von ihnen dieses Angebot an. Was passierte mit diesen zehn tapferen Abweichlern? Sie wurden vom abendlichen Lagerfeuer ausgeschlossen, ein wenig beschimpft und gehörten nun nicht mehr dazu.¹¹⁹ Keiner der 490 anderen Männer war in der Lage gewesen, diesen drohenden Ausschluss zu ertragen, und entschied sich deshalb lieber, Teil eines brutalen Erschießungskommandos zu sein. Die Sehnsucht nach Zugehörigkeit war stärker als der innere ethische Kompass.

Gottseidank, gibt es allerdings erheblich mehr positive Resultate durch Gruppenzugehörigkeit als negative. So führt das Gefühl, dazuzugehören dazu, dass Studenten bessere Studienergebnisse erzielen¹²⁰, Menschen besser mit Widrigkeiten umgehen können¹²¹ und für schwierige Aufgaben motivierter sind¹²². Fühlen sich Menschen dagegen ausgeschlossen werden sie unehrlicher¹²³, aggressiver¹²⁴ und leben ungesünder¹²⁵. Denn ohne die Gruppe, verlieren viele Menschen ihre Selbstachtung, ihre Kontrolle und das Gefühl von Sinnhaftigkeit.¹²⁶ Nur Groucho Marx hat sich seine eigene Immunität gegen solch einen Verlust geschaffen: „Ich mag keinem Club angehören, der mich als Mitglied aufnimmt.“

Also spricht alles für die Zugehörigkeit zu einer Gruppe mit menschlichen Werten. Wie man sich in einer Gruppe Gleichgesinnter

fühlt? Schinkel natürlich! Denn Schinkel reimt sich auf Pinkel (was eine grobe norddeutsche Wurst ist) zu Pinkel gehört Kohl; und auf Kohl reimt sich? Sauwohl!

5. goldene Regel

In der Gruppe zu sein, ach, das ist fürs Leben fein!

Menschen haben die Tendenz, sich in Gruppen zusammenzuschließen. Das macht sie stärker und widerstandsfähiger. Allerdings neigen sie auch dazu, Mitglieder der eigenen In-Group zu übervorteilen und Out-Groupler auszugrenzen. Seien Sie sich dessen bewusst. Haben Sie den Mut, die eigene Gruppe auch mal zu verlassen, um Ihren Horizont zu erweitern oder sich von ethisch fragwürdigen Gruppen abzusetzen.



Geschichte zur Vertiefung von goldener Regel Nummer 5

Viele Deutsche wanderten aus wirtschaftlichen und politischen Gründen im 19. Jahrhundert nach Australien aus. 1838 landeten die Ersten auf dem fremden Kontinent, es waren Winzer aus dem Rheingau, gefolgt von Protestanten aus Nord- und Ostdeutschland. Einige Jahrzehnte lang waren diese „Neuaustralier“ akzeptiert. Dann aber kamen der Burenkrieg, der Erste und der Zweite Weltkrieg, die einen Keil zwischen die Alt- und Neuaustralier, zu denen auch Italiener und Japaner gehörten, trieben.

„Um den Deutschen im Barossatal zu zeigen, dass sie nicht erwünscht waren“, so erzählte mir der Winzer Peter Lehmann (1930–2013), „steckten englischstämmige Farmer 1915 Metallstäbe in die Felder der Deutschen. Hunderte. Und zwar nachts, so dass niemand es bemerkte. Als dann die Ernte begann, verfangen sich die Stäbe in den Erntegeräten, ruinierten sie und machten das Ernten unmöglich.“

Was hatte die Einwanderergruppe angesichts solcher Anfeindungen, um sich ihrer eigenen Zugehörigkeit zu versichern? Ihren Dialekt. Dazu Peter Lehmann: „Bis vor Kurzem“, unser Gespräch fand 1998 statt, „hatten wir auch noch das Barossa-Deutsch, das aus Sätzen bestand wie: ‚Come in for a Schluck and a Schnitte‘, ‚Would you like it mit or mitout garlic?‘, ‚It makes for me no undersheet‘.“

Die Forschung bestätigt, dass es gerade Dialekte sind, die den inneren Zusammenhalt von Außenseitergruppen stärken.¹²⁷ Der Dialekt wird bewusst eingesetzt, um sich einander zu versichern und sich gegen Angriffe von außen zu wappnen. Heute gibt es nur noch vereinzelt sogenannte German Clubs in Australien, und die frühere Out-Group ist fast vollkommen in der australischen Gesellschaft aufgegangen. Damit ist auch das Barossa-Deutsch als Abgrenzungsmechanismus verschwunden. Traurig für Sprachforscher, aber vermutlich gut für die Menschen, weil sie nun endlich uneingeschränkt dazugehören.

Das können Sie für sich persönlich daraus ziehen

In der Arbeit

- Wenn Sie Ihre Kollegen oder Ihr Team zusammenschmieden wollen: Verbringen Sie viel Zeit miteinander. Ob Sie nun

gemeinsame Ideen, Strategien und Pläne entwickeln, gemeinsam kochen oder eine Hängebrücke überqueren, es fördert auf jeden Fall das In-Group-Gefühl und stärkt so das Team.

Trotzdem brauchen Sie nicht gleich eine WG zu gründen oder auch den Urlaub mit ihren Mitarbeitern zu verbringen. „Familiarity breeds contempt“ (allzu große Vertrautheit erzeugt Verachtung) sagt ein englisches Sprichwort, was insofern zutrifft als der Mensch fehlendes Wissen über den Anderen sehr schätzt.¹²⁸ Das heißt: Lernt er jemanden genauer kennen, entdeckt er schon bald erste (befremdliche) Unähnlichkeiten. Und von nun an wird jede weitere Information eher in dies entfremdende Richtung interpretiert – und der innere Abstand immer größer. Für die eigene Attraktivität in der Gruppe bedeutet das: Lieber nicht zu viel von sich preisgeben. Geheimnisvoll ist attraktiver.

- Haben Sie indes den Eindruck, dass zwischen Gruppen Wissen gebunkert und nicht im Unternehmen weitergegeben wird oder gar kraftraubende Rivalitäten auftreten, dann entwickeln Sie gemeinsame Aktivitäten zwischen den unterschiedlichen Gruppen. Erweitern Sie das Netzwerk um eine neue übergelagerte Gruppe!

Zu Hause

- Ihre Kinder liegen sich ständig in den Haaren, immer wieder kommt es zu Zank und Streit? Geben Sie ihnen eine Aufgabe, die sie gemeinsam lösen müssen, oder rufen Sie einen Wettbewerb „Kinder gegen Eltern“ aus. Das wird die Rangeleien zwar nicht dauerhaft stoppen, hilft aber, ein Reservoir an Erinnerungen aufzubauen, dass die Geschwister bisweilen einen Sinn darin sehen, miteinander verwandt zu sein ...
- Eine gute Freundin hat einen so merkwürdigen neuen Partner an ihrer Seite, dass Sie befürchten, die Freundschaft könne darunter leiden? Dazu lassen Sie mich einen guten Bekannten von mir zitieren: „Hat man einen Punk in der Familie, beginnt man, Punks zu mögen.“ Testen Sie doch mal durch gemeinsame Aktivitäten, ob der Neue nicht doch Qualitäten hat, die Sie mögen – vielleicht seinen Witz, seine Filmempfehlungen, seine ehrliche Zuneigung zu Ihrer Freundin, damit Ihre Freundschaft ungetrübt bleibt. Wenn nichts

hilft: Betonen Sie, wie wichtig Ihnen Zweittreffen sind – dann vermeiden Sie den Konflikt und ehren die frühere Gruppenzugehörigkeit.

Für sich selbst

- Sie haben manchmal das Gefühl, nur noch Ihre eigene Gruppe zu verstehen, und bewegen sich deshalb immer unsicherer auf vermeintlich fremdem Terrain? Warum nicht gegensteuern und mehr Zeit mit anderen Gruppen verbringen. Das trainiert Sie darin, objektiv zu bleiben und einschränkendes Gruppendenken zu vermeiden. Heißt, wenn Sie sich bislang primär mit früheren Studienkollegen getroffen haben, machen Sie mal ein Fest für die Nachbarn. Oder einen Sprachkurs, der Sie über die Landesdenkgrenzen hinauskatapultiert.
- Sie haben viel um die Ohren und verbringen wenig Zeit außerhalb von Arbeit und Familie? Manchmal fehlt Ihnen die inspirierende Abwechslung, aber Sie sind davon überzeugt, nebenher nichts anderes mehr zu schaffen und sich ansonsten zu verzetteln? Die Forschung zeigt allerdings, dass es dem Glücksgefühl und der Gesundheit – insbesondere ab 40 Jahren – zuträglich ist, sich außerhalb des (engen) eigenen Kreises zu engagieren.¹²⁹ Das mag Vereinsarbeit, soziale Unterstützung, Vorlesen oder eine aktive Patenschaft sein. Bei allem Wohlbehagen, das der Mensch in seiner Kerngruppe erlebt, ist die Bedeutung eines erfrischenden Außenbezugs also nicht zu unterschätzen.

Fünf Fragen zur Reflexion

1. Was unterscheidet Ihre bevorzugten Kollegen von den anderen? Woher wissen Sie eigentlich, dass diese Unterschiede echt sind, oder Sie diese nur vermuten, weil Sie die Kollegen zu Ihrer In-Group gewählt haben?
2. Wie viel Zeit verbringen Sie mit Menschen außerhalb Ihrer (Kern) Gruppe? Warum könnte es sich lohnen, sich mehr mit ihnen zu beschäftigen?
3. Was denken andere Gruppen über Ihre Gruppe? Und wie finden Sie das heraus?
4. Schaffen Sie es auch, sich aus der Gruppe zu lösen und unabhängig zu agieren? Oder fühlen Sie sich dann schnell allein?
5. Schadet Ihnen (oder jemandem aus Ihrem persönlichen Umfeld) zu große Gruppenzugehörigkeit? Inwiefern? Und wie gehen Sie damit um?