

JOACHIM BAUER

SELBST STEUERUNG

Die Wiederentdeckung
des freien Willens

BLESSING

die ihnen entweder zuerst oder kurz vor der Kasse als Letztes begegnen und die zudem in einer angenehmen Höhe präsentiert werden, die einem das Bücken erspart.

In den Vereinigten Staaten und, von dort ausgehend, in einigen weiteren Ländern hat eine Diskussion darüber begonnen, ob man angesichts der dramatisch zunehmenden Gesundheitsstörungen¹⁴⁵, die sich aus dem Konsum von ungesunden Nahrungs- und Genussmitteln ergeben, das Konsumverhalten der Bevölkerung mit Methoden beeinflussen sollte, die im Englischen als »nudge« – zu Deutsch in etwa: Verhaltensstupser – bezeichnet werden und auf Priming-ähnlichen Effekten beruhen¹⁴⁶. Ob es richtig und sinnvoll ist, der Unvernunft des Menschen und den Manipulationen der Werbeindustrie mit konträren Manipulationen im Dienste von vernünftigem Verbraucherverhalten zu begegnen, wird derzeit kontrovers diskutiert¹⁴⁷. Ich selbst halte Strategien, mit denen das Verbraucherverhalten der Bevölkerung in gesundheitsdienlicher Weise beeinflusst werden soll, dann für vertretbar, wenn sie offengelegt und transparent gemacht werden. Wir sollten also den Weg der Aufklärung gehen, über gesundheitsschädliches Konsumverhalten – auch in Kindergärten und Schulen – mehr informieren, im Übrigen aber auf die Selbststeuerung des Menschen vertrauen.

DAS SYSTEM DER SPIEGELNEURONE

Sie beginnen den Abend mit einigen lieben Bekannten damit, dass Sie zusammen etwas kochen. Sie waschen gerade den Salat, neben Ihnen schneidet jemand mit einem scharfen Messer die Zwiebeln in feinste Scheiben. Was würde in Ihnen in jenem Moment passieren, in dem Sie zusehen müssen, wie die Person neben Ihnen, der Sie kurz zuvor Ihr schärfstes Messer gegeben haben, beim Schneiden die eigene Fingerkuppe erwischt und ein kleines Blutbad produziert? Der Schmerz, den Sie als Beobachter in dieser Situation erleben würden, würde sich nur wenig von demjenigen unterscheiden, den die Person erleidet, die sich tatsächlich verletzt hat. Dass allein das Lesen dieser Zeilen auf manche nicht ohne Wirkung geblieben sein dürfte, zeigt, dass nicht nur die Beobachtung von Taten, sondern auch Lesen oder Hören von Wörtern eine Macht haben kann, mit der man das Befinden, Fühlen und Denken anderer Menschen – und damit auch deren freien Willen – verändern kann.

Diese sublime Methode der Beeinflussung beruht auf Phänomenen, welche durch das System der Spiegelneurone verursacht werden¹⁴⁸. Spiegelnervenzellen sind neuronale Netzwerke, die aktiviert werden, wenn Abläufe, die sie im eigenen Körper auslösen könnten, tatsächlich nicht im eigenen, sondern im Körper eines anderen Menschen stattfinden. Spiegelneurone sind ein neuronales Resonanzsystem. Meine Spiegelnervenzellen reagieren auf andere Menschen allerdings nur dann, wenn diese anderen sich im Wahrnehmungshorizont meiner fünf Sinne befinden. Telepathie oder Magie ist also nicht im Spiel. Spiegelnervenzellen lassen uns fühlen, was andere fühlen, und intuitiv verstehen, was andere tun. Sie bilden nicht

nur einen Teil der neuronalen Grundlagen der Empathie, sondern auch die neurobiologische Basis für die sogenannte emotionale Ansteckung oder für unbewusst ausgelöste Imitationshandlungen. Daraus ergeben sich Möglichkeiten, andere zu manipulieren. Und genau das ist es, woran Verkäufer, Werbeleute und die Organisatoren politischer Kampagnen interessiert sind.

Spiegelneurone können auch ohne Beteiligung des Bewusstseins in Resonanz gehen¹⁴⁹. Daher können sie am freien Willen vorbei Einfluss auf das Erleben und Verhalten nehmen. Zu ihren typischen Effekten gehört die unbewusste Tendenz des Menschen, bestimmte Bewegungen des jeweiligen Gegenübers, beispielsweise, sich über die Haare zu streichen oder sich an der Nase zu kratzen, unwillkürlich zu imitieren, also zu spiegeln. Mitmenschen in unserer direkten Umgebung, die unsere Bewegungen in dieser Weise ein Stück weit spiegeln, werden von uns im Vergleich zu Personen, die dies nicht tun, als deutlich sympathischer wahrgenommen und als kooperativer eingeschätzt. Menschen, die von anderen ausgegrenzt werden, zeigen ihrerseits – unbewusst – eine verstärkte Tendenz, die ausgrenzenden anderen zu spiegeln in der unbewussten Hoffnung, so doch noch Aufnahme in die Gemeinschaft zu finden. Eine Mischung aus Priming-Effekten und einer durch die Spiegelneuronen hervorgerufenen emotionalen Ansteckung scheint der Beobachtung zugrunde zu liegen, dass Menschen in Umgebungen, wo viel Müll herumliegt und Wände mit Graffiti beschmiert sind, sich selbst signifikant schlechter benehmen, Abfall wegwerfen und Ähnliches tun. Die Auswirkungen dieses Ansteckungseffektes lassen sich in vielen großstädtischen Milieus, aber auch in heruntergekommenen Schulgebäuden beobachten.

Spiegelungs- und Ansteckungseffekte können auch Gutes bewirken. Man ließ Schüler, die kurz vor einer Mathematiklausur standen, eine fabrizierte, für die Testteilnehmer aber wie echt wirkende Zeitungsgeschichte lesen. In dieser Zeitungsmeldung wurde über einen Schüler in einer anderen Stadt berichtet, der einen Preis für gute Mathematiknoten gewonnen hatte. Zum Experiment gehörte eine kleine Manipulation, die das angeblichen Geburtstagsdatum des Preisgekrönten betraf, welches im Artikel beiläufig mit vermerkt war. Wenn der preisgekrönte Schüler, über den berichtet wurde, das gleiche Geburtstagsdatum wie diejenigen Schüler hatte, welche die Geschichte gerade lasen, dann zeigten diese Schüler in der anschließenden Klausur eine gegenüber ihren sonstigen Leistungen deutliche Verbesserung. Resonanzeffekte können, wie dieses Beispiel zeigt, also segensreich sein.

Tatsächlich können Menschen ohne die Resonanzen, die uns andere mit ihrer Sprache oder Körpersprache zurückspiegeln, gar nicht leben. Wir alle reagieren, ob wir es wollen oder nicht, auf Menschen, die uns im Alltag begegnen, fortwährend mit Resonanzen. Manchmal geschieht dies durch das, *was* wir sagen, mehr aber noch *dadurch, wie* wir etwas sagen. Am stärksten wirken die Resonanzen, die wir anderen Menschen mit unserer Körpersprache zurückmelden – durch unsere Blicke, durch die Mimik, durch unsere Körperhaltung und die Art, wie und wohin wir uns bewegen. Die Rückspiegelungen, die Menschen – vor allem Kinder – von anderen erhalten, haben eine Botschaft im Gepäck und finden Eingang in das eigene Selbstgefühl. Die Botschaft kann zum Beispiel lauten: Aus dir wird nichts, alles was du anpackst geht daneben! Sie kann den anderen aber auch das Gegenteil spüren lassen wie zum Beispiel: Ich bin froh, dass du da bist, denn

du kannst hier gute Beiträge einbringen! Was wir uns auf diese Art meist unbewusst gegenseitig zusenden, sind in einem hohen Maße sich selbst erfüllende Prophezeiungen. Damit wären wir beim nächsten und letzten Punkt.

DER »STEREOTYPE THREAT«

Als ich vor vielen Jahren längere Zeit in der Demenzforschung tätig war, sind mir immer wieder einmal geistig gesunde ältere Paare begegnet, bei denen einer der beiden Partner dem anderen jeden kleinen Fehler überdeutlich unter die Nase rieb, meistens begleitet von einer in vorwurfsvollem Ton vorgetragenen Bemerkung wie zum Beispiel: Wenn du so weitermachst, wirst du noch dement!, oder noch besser: Ich glaube, bei dir geht es langsam mit dem Alzheimer los! Ich habe beobachtet, dass derartige Ansagen, wenn sie auf eine Person täglich und über lange Zeit einwirken, die geistige Leistungsfähigkeit eines Menschen tatsächlich sturmreif schießen können. Immer wieder anzutreffen sind Paare, wo beide Partner, in der Art eines sich endlos hinziehenden Tennismatches, sich auf diese Weise sozusagen gegenseitig vom Platz zu fegen versuchen.

Bedrohliche Zuschreibungen sind eine wissenschaftlich gut untersuchte Methode, mit der sich das Erleben und Verhalten anderer nicht nur auf bewusst wahrnehmbare Weise, sondern auch unbemerkt beeinflussen lässt. Dieser gut untersuchte, im Englischen als Stereotype Threat bezeichnete Effekt erklärt die fatalen Auswirkungen, die Vorurteile anderer Menschen auf die jeweils Betroffenen haben. Natürlich

spielen in diesen Mechanismus immer auch Priming-, Resonanz- und Ansteckungseffekte mit hinein. Menschen, die einer gesellschaftlichen Gruppe, zum Beispiel dem weiblichen Geschlecht angehören, über die bestimmte, weitverbreitete Vorurteile vertreten werden, zum Beispiel, dass Frauen über schlechtere mathematische Fähigkeiten verfügen, tendieren dazu, diese Vorurteile – unbewusst und unwillentlich – zu bestätigen, was sich auch objektiv in Experimenten zeigen lässt. Wirksam sind bedrohliche Zuschreibungen vor allem dann, wenn man die Zugehörigkeit der betroffenen Personen zu ihrer mit einem Stigma besetzten Gruppe zuvor zur Sprache gebracht oder auf irgendeine andere Weise bewusst gemacht hat. Lässt man zum Beispiel die Teilnehmerinnen und Teilnehmer eines Mathematiktests zu Beginn in einem Fragebogen ihr Geschlecht ankreuzen, dann zeigen weibliche Testteilnehmer im Vergleich zu einer Testsituation, in der das Geschlecht nicht zur Sprache kam, eine um über 30 Prozent schlechtere Leistung¹⁵⁰. Lässt man Frauen eine Mathematikaufgabe lösen, über die man ihnen zuvor ausdrücklich mitgeteilt hat, dass sich die Ergebnisse bei dieser Aufgabe zwischen den Geschlechtern bekanntermaßen nicht unterscheiden, schneiden weibliche Teilnehmer – bei ansonsten gleicher Qualifikation – nicht schlechter ab als männliche. Hat man ihnen aber das Gegenteil gesagt, erfüllen sie diese Ansage und zeigen deutlich schlechtere Leistungen. Von Effekten dieser Art können natürlich auch Männer betroffen sein. Weiße US-Amerikaner schneiden in Mathematik-Testarbeiten signifikant schlechter ab, wenn sie zuvor mitgeteilt bekommen, sie würden die Arbeit gemeinsam mit asiatischen Gleichaltrigen schreiben, mit deren Leistungen die ihren dann verglichen würden – asiatische Schüler und Studenten gelten in den