

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

Titel

Soll ich, oder soll ich nicht?

Bis zu 10 000 spontane Entscheidungen treffen wir Tag für Tag, und meist lassen wir uns dabei vom Bauchgefühl leiten. Ein Glück, sagen Forscher. Denn oft ist der Bauch viel schlauer als der Kopf - falls man ihn hinreichend trainiert
Rüdiger Braun

Es schien nur ein Routineeinsatz zu sein, wie ihn die Feuerwehr in Cleveland schon unzählige Male erlebt hatte, ein Küchenbrand in einem einstöckigen Wohnhaus. Doch der Einsatzleiter hatte ein mulmiges Gefühl. Er gab seinen Männern den Auftrag, zum Brandherd vorzudringen und aus unmittelbarer Nähe zu löschen, aber immer wieder flackerte das Feuer auf. Als die Mannschaft sich schließlich ins Wohnzimmer zurückzog, um das weitere Vorgehen zu besprechen, wurde das ungute Gefühl des Einsatzleiters übermächtig. "Sofort alle raus hier", brüllte er. Der Letzte war gerade im Freien, da brach der Boden des Hauses zusammen.

Als die Davongekommenen vor der rauchenden Ruine standen, konnte der Einsatzleiter nicht sagen, warum er plötzlich losgeschrien hatte. Erst sehr viel später wurde ihm klar: "Es war still, und das passte nicht mit der Tatsache zusammen, dass das Feuer so viel Hitze produzierte." Wie sich herausstellte, hatte der Brandherd gar nicht in der Küche gelegen, sondern im Keller darunter.

Binnen kürzester Zeit eine Wahl treffen, ohne die Chance, sich alle Details der Situation bewusst zu machen - das müssen nicht nur Brandhelfer, Notärzte, Polizisten und Börsianer. Bis zu 10 000 spontane Entscheidungen hat der

Durchschnittsbürger pro Tag zu treffen: Soll er vor der gelben Ampel noch mal Gas geben? Beim Sonderangebot zugreifen? Die Unbekannte ansprechen, die in Kneipe oder U-Bahn seinen Weg kreuzt? All diese Entschlüsse, von denen einige weitreichende Folgen haben können, werden in der Zeit eines Wimpernschlags gefasst, und meist glauben wir, dass der Verstand uns dabei leitet.

Das jedoch ist eine Illusion. Psychologen und Hirnforscher haben Abläufe wie den Feuerwehr-Fall von Cleveland rekonstruiert.

Sie lassen Testentscheider im Labor verkabeln, messen Hirnströme und Hautwiderstände, machen die Aktivität verschiedener Areale unserer Steuerzentrale im Kopf sichtbar. Was sie bis heute herausgefunden haben, ist irritierend und beruhigend zugleich: Das Verstandestier Mensch lässt sich bei Weitem nicht so oft vom Verstand lenken, wie es glaubt. Aber das kann ein Segen sein - nicht nur für Feuerwehrmänner.

Wie wenig unsere analytischen Fähigkeiten mitunter zum Tragen kommen, zeigen Forschungen wie die des Ulmer Neurophysiologen Manfred Spitzer. Er untersuchte die Hirnaktivität von Autofahrern und stellte erstaunt fest, dass die für Entscheidungsprozesse und bewusstes Nachdenken

zuständigen Bereiche im Frontalhirn beim Fahrer weniger aktiv waren als beim Beifahrer. Außerdem nahm die Großhirnaktivität des Fahrers mit steigender Geschwindigkeit nicht etwa zu, sondern weiter ab. "Da die vergleichsweise langsam im Großhirn stattfindenden Denkvorgänge ungeeignet sind für automatisch ablaufende schnelle Prozesse, verlieren sie mit zunehmender Geschwindigkeit immer mehr Einfluss auf die Informationsvorgänge beim Fahren", schließt Spitzer. Die bewusste Wahrnehmung wird reduziert, damit wir überhaupt in der Lage sind zu handeln.

Selbst bei scheinbar gezielten, willentlichen Entscheidungen schalten wir den Verstand offenbar erst dann ein, wenn die Wahl unterschwellig längst getroffen ist. In einem berühmten Experiment aus dem Jahr 1983 bat der amerikanische Neurobiologe Benjamin Libet Versuchspersonen, sich spontan zu entscheiden, wann sie den rechten Arm heben. Gleichzeitig mussten sie auf einer speziellen Uhr den Moment ablesen, in dem sie sich zur Bewegung entschlossen hatten. Libet und seine Mitarbeiter erfassten dabei mithilfe von Elektroden die Hirnströme der Testpersonen.

Sie konnten so in einem bestimmten Teil der Großhirnrinde das

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

"Bereitschaftspotenzial" sichtbar machen, welches anzeigt, dass Nervenzellen eine Bewegung vorbereiten. Die Wissenschaftler waren von den Resultaten verblüfft: In allen Tests war das Potenzial etwa eine halbe Sekunde vor dem Zeitpunkt messbar, zu dem sich die Versuchsteilnehmer zur Bewegung entschlossen hatten - ein Ergebnis, das inzwischen mit modernen Methoden bestätigt werden konnte.

Offenbar gibt es auch ein "unbewusstes Wissen", das uns hilft, blitzschnell sinnvolle Entscheidungen "aus dem Bauch heraus" zu treffen: Routinierte Zollfahnder greifen aus mehreren Hundert Flugpassagieren zielsicher den Drogenkurier heraus, obwohl dieser auf den ersten Blick völlig unauffällig wirkt. Erfahrene Kunstexperten entlarven eine meisterhafte Fälschung oft zuverlässiger als chemische Analysemethoden. Gute Torhüter ahnen oft, in welche Ecke der Ball rast.

Der US-Psychologe Gary Klein, ein Pionier der Entscheidungsforschung, der heute Konzerne, die Nasa und die US Navy berät, hält so etwas nicht für übersinnliche Wahrnehmung, sondern für unbewusste Intelligenz: "Manche glauben, Intuition funktioniert wie in "Star Wars"-Filmen, wenn Luke Skywalker kurz vor dem Showdown die Computer seines Raumschiffs auf Handbetrieb umschaltet und darauf vertraut, dass `die Macht` ihn leitet. Dabei handelt es sich um komplexes Denken." Auch wenn es uns widerstrebt: Wir müssen uns damit abfinden, dass unser Verstand häufig "nicht Herr im eigenen Hause" ist, wie es der Bremer Hirnforscher Gerhard Roth provokant ausdrückt. Dass von den vielen Tausend Entscheidungen, die

wir täglich treffen, nur ein geringer Teil mithilfe unseres klaren Bewusstseins zustande kommt. Womit aber dann? Was ist das "Bauchgefühl", die "Intuition"?

Ein Teil der Intuition beruht auf unserem evolutionären Erbe, auf Millionen Jahre alten Verhaltensprogrammen. So können bereits sechs Monate alte Babys die Gesichter von Männern und Frauen unterscheiden und reagieren unterschiedlich auf sie. Ein gesunder Mensch muss nicht lange überlegen, wann es Zeit ist, wieder etwas zu essen oder zu trinken, wann er den nächsten Atemzug nehmen soll.

Aber das ist längst nicht alles. Wissenschaftler gehen heute davon aus, dass im Laufe des Lebens zahllose individuelle Erfahrungen in den Tiefen des Unbewussten gespeichert werden, auf die der Mensch keinen direkten, willentlichen Zugriff mehr hat. Trotzdem fließen diese Informationen in unsere Entscheidungen ein. In dem Augenblick, in dem schnell eine Wahl zu treffen ist, werden im Unbewussten alle bereits vorliegenden Erfahrungen auf ihre Nützlichkeit hin überprüft. Wir denken, ohne zu wissen, dass wir denken. Das bewusste Denken ist nur die Spitze des Eisberges. "Das Gehirn arbeitet hocheffizient, indem es einen großen Teil des komplexen Denkens an das Unbewusste delegiert", meint der US-Sozialpsychologe Timothy Wilson. "Das adaptive Unbewusste versteht es hervorragend, die Umwelt einzuschätzen, Menschen vor Gefahren zu warnen, Ziele zu setzen und Handlungen in intelligenter und effizienter Weise einzuleiten." Das ist vor allem deshalb bemerkenswert, weil für "Bauch-Entscheidungen" trotz der

Speicher im Unbewussten oft viel weniger Informationen zur Verfügung stehen als für die Urteile des abwägenden Verstands.

Aber Gerd Gigerenzer und sein Team aus Psychologen, Informatikern, Statistikern und Evolutionsbiologen am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung in Berlin haben in verschiedenen Untersuchungen gezeigt, dass solides Halbwissen bei Entscheidungen tatsächlich hilfreicher sein kann als profunde Faktenkenntnis. "Unser Gehirn hat es im Lauf der Evolution zu einer Meisterschaft gebracht, aus wenig Information rasch nützliche Schlüsse zu ziehen", sagt der Psychologe. Dazu arbeitet es mit einer Vielzahl von Entscheidungsregeln, mit Denkkürzungen, die es ermöglichen, "Ignoranz in Wissen zu verwandeln".

Gigerenzer nennt sie "Heuristiken" oder einfach "Faustregeln".

So einfach wie wirkungsvoll ist die sogenannte Rekognitionsheuristik (Entscheiden nach der Bekanntheitsregel). Sie besagt: Wenn du angeben sollst, welches von zwei Objekten dem anderen auf irgendeine Weise überlegen ist, welches etwa schneller, größer, stärker ist, dann wähle dasjenige aus, das du kennst.

In seinem neuen Buch "Bauchentscheidungen - Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition" zeigt Gigerenzer, dass sich mit dieser Methode Wahlausgänge, Turnierfolge und Börsenentwicklungen prognostizieren lassen - selbst, wenn man nur wenig von der Sache versteht.

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

So befragte der Forscher in Berlin 100 Passanten, von welchen Aktien sie bereits gehört hatten. Aus den zehn Aktien, die am häufigsten wiedererkannt worden waren, bildete er ein Portfolio, in das er 50 000 Euro investierte. Nach sechs Monaten hatte das Aktienpaket um 47 Prozent zugelegt und schnitt damit besser ab als die meisten Investmentfonds.

Im Vorfeld der Fußball-Europameisterschaft 2004 hatten die Max-Planck-Forscher Testkandidaten, die sich wenig fürs Kicken interessierten, gebeten vorherzusagen, welche Mannschaften die Vorrundenspiele gewinnen würden. Zudem sollten die Fußball-Muffel angeben, von welchen der teilnehmenden Mannschaften sie schon einmal gehört hatten. Die Ergebnisse zeigten, dass die meisten Versuchspersonen tatsächlich intuitiv mit der Entscheidungsregel arbeiteten. Trotz der überraschenden Spielverläufe während des Turniers erlaubte die Heuristik, mehr als 70 Prozent der Ergebnisse korrekt zu bestimmen.

Allerdings ist die Rekognitionsheuristik kein Patentrezept, sondern nur ein Hilfsmittel, um fehlendes Wissen zu überbrücken.

Bei völliger Ahnungslosigkeit lässt sie sich ebenso wenig anwenden wie bei zu viel Kenntnis. "Äußerst effektiv", so Gigerenzer, seien auch bestimmte Stopp-Regeln, die dazu führen, dass wir den Entscheidungsprozess beenden, sobald wir etwas gefunden haben, das unseren Ansprüchen gerecht wird: ein preiswertes Lieblingsgericht auf Seite eins der Speisekarte, das wir spontan bestellen, auch wenn noch drei Seiten voller Angebote folgen; eine

günstige, schöne Wohnung, die wir mieten, auch wenn wir noch sieben weitere Besichtigungstermine auf dem Zettel haben. "Kluge Entscheidungen", sagt Gigerenzer, "müssen nicht perfekt sein, sondern lediglich gut genug.

Rastlose Maximierer-Typen, die alle Regler auf Optimum stellen, haben es schwer im Leben."

Psychologische Studien zeigen, dass sie unzufriedener, pessimistischer und anfälliger für Depressionen sind als die Pragmatiker.

Inzwischen kennen Wissenschaftler sogar einige der Regionen in unserem Kopf, in denen das unbewusste Denken vonstatten geht. Besonders aktiv scheint bei diesen Prozessen die rechte Gehirnhälfte zu sein. Sie arbeitet eher assoziativ und gefühlsbezogen, während die linke Hemisphäre eher den analytischen Part übernimmt. Anatomisch zeigt sich das daran, dass die rechte Hälfte stärker mit weiter entfernten Hirnregionen vernetzt ist, etwa mit dem limbischen System, dem Entstehungsort der Gefühle.

Meist werden uns die Signale der Nervenzellen nicht bewusst, wenn wir Entscheidungen zu treffen haben. Aber das ist nicht immer so. Der amerikanische Neurologe Antonio Damasio spricht von "somatischen Markern", Körperempfindungen, die unser Denken und Handeln begleiten können: wohlige Wärme im Bauch, ein weites Gefühl in der Brust, ein angenehmes Kribbeln, ein Kloß im Hals, die Verspannung bestimmter Muskeln, ein "ungutes Gefühl", wie es der Feuerwehreinsetzleiter in Cleveland hatte. Damasio ist der Meinung, dass uns diese emotionalen Etiketten zwar nicht die Entscheidung abnehmen, uns aber

dabei helfen, indem sie "einige Wahlmöglichkeiten ins rechte Licht rücken". Jedes Erlebnis werde auf diese Weise mit einem positiven oder negativen Prädikat versehen. So entsteht im Lauf der Zeit ein "Ratgeber" mit Erfahrungen, die erstrebenswert sind oder denen man besser aus dem Weg gehen sollte.

Erfolgreiche Börsenmakler und Manager wissen, wie hilfreich die Intuition auch in der angeblich so nüchternen Geschäftswelt sein kann - aber die meisten erzählen davon nur hinter vorgehaltener Hand. Anders Andrea Schauer, die Geschäftsführerin der Zirndorfer Firma Playmobil, die sich Jahr für Jahr mit neuen Kollektionen von Plastikspielzeug im Geschäft behaupten muss. "Bei der Entscheidung, welche Neuheiten wir auf den Markt bringen, müssen wir uns meist auf unser Bauchgefühl verlassen", sagt sie. "Es macht keinen großen Sinn, Markttests mit Musterfiguren durchzuführen. Denn das Herstellen bestimmter Produktionsformen ist so aufwendig, dass wir die Serie auch gleich vermarkten können. Wir müssen einfach ins Wasser springen und sehen, ob das Spielzeug dann schwimmt." Bisher hat der Verzicht auf die "harten Fakten" nicht geschadet. Entgegen der rückläufigen Branchenentwicklung schaffte Playmobil im vergangenen Jahr international ein Umsatzplus von fünf Prozent.

Dass man mit dem Bauchgefühl voll danebenliegen kann, würde Andrea Schauer trotzdem nicht bestreiten, so wenig wie alle Experten. Schließlich kommt es oft genug vor, dass Autofahrer in krisenhaften Momenten das Steuer in die falsche Richtung reißen. Und dass Frauen erst im Restaurant feststellen, dass sie sich mit dem aufgeblasensten

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

Langweiler der Stadt verabredet haben.

Aber niemand ist den Fehleinschätzungen seines Bauchs einfach ausgeliefert.

Intuition lässt sich trainieren. Das zeigen beispielhaft die Untersuchungen, die der Psychologe Markus Raab vom Institut für Bewegungswissenschaften und Sport der Universität Flensburg mit Handballern machte. Er spielte Freizeitsportlern und Bundesligaspielern kurze Filmsequenzen von Spielsituationen vor und fragte, wie der jeweilige Spielzug idealerweise weiterlaufen würde. Gleichzeitig untersuchten Raab und seine Mitarbeiter mit einer speziell entwickelten Apparatur die Blickbewegung der Probanden, um zu verfolgen, auf welche Weise sie die Szene wahrnehmen.

Eine Auswertung durch Handballtrainer zeigte: Je erfahrener die Spieler waren, um so zuverlässiger waren ihre spontanen Entscheidungen.

Da, wo das Leben von Menschen auf dem Spiel steht, verlässt man sich denn auch längst nicht mehr darauf, dass jemand allein durch seine Alltagserfahrung einen "guten Bauch" hat. So etwa bei der Bundeswehr. In der Abgeschiedenheit der Rhön, auf dem Truppenübungsplatz Wildflecken, steht Soldaten ein komplettes Dorf für Planspiele zur Verfügung, mit denen sie ihre intuitiven Fähigkeiten überprüfen und verbessern können. In "Babarica" proben sie den Ernstfall, bevor sie in Krisengebiete geschickt werden, ins Kosovo oder nach Afghanistan. Manchmal explodiert hier zweimal täglich zur Übung der

"Kindergarten", schreien "Verletzte", muss ein Patrouillenführer mit Schweiß auf der Stirn entscheiden, ob er Verstärkung ruft.

Natürlich wird das Verhalten in solchen Fällen auch theoretisch gelehrt. Aber die praktische Übung ist durch nichts zu ersetzen. "Die Soldaten können hier in der Ausbildung Erfahrungen mit gefährlichen Situationen sammeln und diese in ihrem emotionalen Gedächtnis speichern. Im Ernstfall kann das Gehirn dann die richtigen Entscheidungsmuster blitzschnell abrufen", erklärt Truppenpsychologin Katharina Appel. "Intuition ist schließlich nichts Spukiges, sondern Handeln aufgrund unbewusster Informationsverarbeitung, die schneller ist als das Bewusstsein.

Sie beruht auf Erfahrung und auf dem, was wir mit den Sinnen wahrnehmen." Auch bei der Lufthansa wird der Bauch lange trainiert, damit er richtig funktioniert, wenn es drauf ankommt. Denn nach einer Lufthansa-Umfrage bei mehr als 2000 Piloten hat in neun Prozent der sicherheitsrelevanten Entscheidungen Intuition eine wesentliche Rolle gespielt.

Manfred Müller, Flugsicherheitsleiter bei der Kranich-Linie und Dozent für Risikomanagement an der Hochschule Bremen, trainiert mit den Piloten das Verhalten in Momenten, die über Leben und Tod entscheiden können. Im Flugsimulator spielen sie den Startabbruch bei hoher Geschwindigkeit durch, den Triebwerksausfall und andere technische Defekte. "Sie lernen dabei sogenannte Canned Decisions, detailliert vorbereitete Handlungsoptionen, die sie in kritischen Situationen, wenn kaum Zeit zum Nachdenken bleibt,

routiniert abspulen können", sagt Müller.

Wie wichtig die Vorbereitung auf brenzlige Situationen sein kann, weiß der Trainer aus eigener Erfahrung. Als er vor Jahren als Copilot auf einer Boeing 737 arbeitete, wurde mitten im Startvorgang plötzlich die sogenannte Überziehwarnung aktiv, ein technisches System, das signalisierte, dass die Maschine nicht flugfähig sei. Ein Dilemma: Ein Start schien extrem riskant zu sein. Aber ein Abbruch des Starts hätte damit geendet, dass das bereits sehr schnelle Flugzeug über die Rollbahn hinausgeschossen wäre. Was Müller und seinem Kapitän in diesem Moment half:

Beide hatten eine solche Situation bereits in ihrer Ausbildung bewältigen müssen.

Und beide hatten zuvor einen Artikel gelesen, in dem ein ähnlicher Fall beschrieben war - bei dem die Warnung sich schließlich als Computerfehler entpuppt hatte.

Die beiden entschlossen sich spontan zum Start, die Maschine flog problemlos: Es war tatsächlich eine Fehlwarnung gewesen. "Intuition ist unverzichtbar, weil ein technisches Gerät nie hundertprozentig perfekt ist", sagt Müller. "Der gesunde Menschenverstand spielt eine große Rolle." Was für Piloten und Soldaten gilt, kann auch den Normalbürger weiterbringen: Übung, Übung, Übung. Wer schon des Öfteren bei Glatteis gefahren ist, wird beim nächsten Eisregen intuitiv besser reagieren als ein Anfänger. Bereits ein oder zwei Fahrtrainings beim ADAC können den Bauch schulen. Wer Dutzende Male mit einem Freund die kritischen Fragen eines Bewerbungsgesprächs

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

durchgespielt hat, ist im Ernstfall nicht mehr so leicht aus der Ruhe zu bringen.

Manche Situationen freilich will oder kann man nicht zu Übungszwecken inszenieren.

Und das ist auch nicht nötig. Denn inzwischen wissen Forscher, dass allein in Gedanken gemachte Erfahrungen bereits so intensiv sein können, dass sie ebenfalls in unserem Unbewussten abgespeichert werden und unsere Entscheidungen beeinflussen.

Lufthansa-Trainer Müller empfiehlt den Piloten deshalb, sich zusätzlich zu den Simulatorübungen mit mentalem Training auf Extremsituationen vorzubereiten.

Die Flieger sollen sich aus ihren Unterlagen die Handlungsanweisungen für bestimmte Szenarien herauschreiben, das ganze Programm auswendig lernen und es durch "Chair-Flying" mental simulieren.

Für dieses "Stuhl-Fliegen" stellen sie sich vor, sie wären im Flugzeug und machten alle Schalterbewegungen und Eingaben ins Gerät, die in einem richtigen Flugzeug erforderlich wären. "Nicht nur die gefühlte Sicherheit wird dadurch besser", sagt Müller, "sondern auch die objektiv messbare Arbeitsqualität." Das Chair-Flying der Lufthansa lässt sich auf den Alltag übertragen - und viele tun das längst, ohne es zu wissen. Wer sich eine bestimmte Situation immer wieder vorstellt, mit allen Risiken und mit allen Reaktionen, der macht genau das Richtige, um Panik und Blackouts im Notfall vorzubeugen.

Wer ein Prüfungsgespräch vorher

Dutzende Male im Geiste durchgeht, füttert sein Unbewusstes mit Erfahrungen, die später nützen können.

Und noch eines raten Experten: den Verstand zu nutzen, um den Bauch besser zu machen. Situationen zu rekonstruieren, in denen man spontan entschieden hat, sich über die Mechanismen klar zu werden, die die Wahl beeinflusst haben. Entscheidungsforscher Gary Klein empfiehlt, die Intuition wie den "Rat eines guten Freundes" zu benutzen und mit rationalen Überlegungen zu überprüfen. Sie sei ein Ratgeber, der mit jeder Benutzung präziser werde. Menschen mit wenig Erfahrung sollten sich nicht blind auf ihre Eingebungen verlassen, ohne diese kritisch zu hinterfragen. Ein junger Pilot tut gut daran, sich bei einem Triebwerksausfall sklavisch an die vorhandene Notfall-Checkliste zu halten.

Wann sie genug Erfahrung gesammelt haben, um ihrem Bauch trauen zu können, scheinen viele Menschen von selbst zu wissen.

Der Flensburger Psychologe Raab ließ seine Versuchshandballer nicht nur spontan angeben, welcher Spielzug in einer bestimmten Situation am besten wäre. Er ließ sie später Alternativen entwickeln und fragte zum Schluss noch einmal, ob sie bei ihrer ersten, spontanen Wahl bleiben wollten.

Das Resultat: Die meisten gestandenen Spieler waren auch im Nachhinein sicher, dass ihre erste Wahl die beste war, viele Ungeübtere wurden unsicher. "Erfahrung", so lautet die tröstliche Weisheit des Entscheidungsforschers Klein für alle, die schon Falten bekommen, "Erfahrung ist keine Last, die wir mit uns herumschleppen, sie macht den

Menschen leichter und schneller."

Mitarbeit: Angelika Unger, Tanja Masur und Corinne Benzing (Interviews)

Kasten:

So machen Sie Ihren Bauch schlauer

> Die Fähigkeit, spontan die richtige Entscheidung zu treffen, lässt sich auf drei Arten trainieren: durch möglichst häufiges praktisches Üben bestimmter Situationen (etwa Auto fahren, Fußball spielen, Bewerbungsgespräche), durch das gedankliche Durchspielen derselben - und durch einen bewussteren Umgang mit den vielen Tausend Entscheidungen, die wir jeden Tag zu bewältigen haben. Dabei können die Ratschläge helfen, die der amerikanische Psychologe Gary Klein erarbeitet hat: > Verknüpfen Sie Intuition mit vorausschauender Analyse: Machen Sie sich zunächst bewusst, dass Sie im Begriff sind, eine Entscheidung zu treffen - und achten Sie auf Ihren ersten Impuls. Wenn Sie zu früh mit der Analyse beginnen, geht dieser leicht unter! Überlegen Sie im zweiten Schritt, was geschehen könnte, wenn Sie sich dem ersten Impuls entsprechend verhalten. Vielleicht wollen Sie den spontanen Einfall verwerfen oder korrigieren. > Konzentrieren Sie sich möglichst oft darauf, eine Situation mit allen Sinnen wahrzunehmen, statt darüber nachzudenken, was zu tun ist. Dadurch eröffnen sich häufig völlig neue Einsichten. Solange Sie nicht wirklich begreifen, was um Sie herum geschieht, werden Sie nicht besonders gut reagieren können. > Machen Sie sich Ihre Bauchgefühle bewusst. Stellen Sie sich vor, wie Ihnen zumute sein wird, nachdem Sie eine bestimmte Entscheidung getroffen haben. Wenn Sie kurz

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

davor sind, eine neue Stelle anzutreten, sollten Sie etwa überlegen, wie es sich wohl anfühlen wird, an dem neuen Ort zu arbeiten. Wird Ihnen dabei unwohl, fragen Sie sich nach dem Grund. Vielleicht lassen Sie besser die Finger davon! Diese Methode lässt sich bei vielen Entscheidungen anwenden, deren Folgen rational nur schwer abzuschätzen sind. > Fragen Sie sich immer wieder, ob Sie bei Ihrer Entscheidung einfach nach einer guten oder nach der scheinbar perfekten Problemlösung suchen. Nehmen Sie Abschied von der krampfhaften Suche nach dem allerbesten Weg. Lernen Sie, eine Wahl zu treffen, die angemessen ist. Vor allem, wenn Dinge oder Konsequenzen sehr ähnlich sind, fällt die Entscheidung oft sehr schwer. So kann man sich beim Autokauf leicht in den Details verlieren:

Der eine Wagen hat scheinbar einen günstigen Preis, ein vergleichbares Gefährt aber eine bessere Sonderausstattung, ein weiteres, ähnliches Modell lockt mit einem geringeren Wertverlust. Da sich die Autos innerhalb der einzelnen Fahrzeugklassen technisch immer mehr angleichen, kann man sich getrost für das "sympathischere" entscheiden, das die wichtigsten persönlichen Anforderungen erfüllt.

Kasten:

Wie wir unsere Lebensentscheidungen treffen

In eine andere Stadt ziehen, einen bestimmten Beruf ergreifen oder jemandem das Jawort geben - das sind in der Regel keine Entscheidungen, die wir einfach aus dem Bauch heraus treffen. Zwischen der ersten Idee und dem Beschluss liegen häufig Monate

oder sogar Jahre, und der Verstand spielt eine maßgebliche Rolle. Allerdings ist er auch bei den großen Weichenstellungen des Lebens nicht die einzige Instanz. Hirnforscher können heute recht genau beschreiben, wo und wie Verstand und Gefühl beim Treffen einer komplexen Entscheidung zusammenwirken.

Neben der groben Unterscheidung zwischen der eher analytischen linken und der eher gefühlsbezogenen rechten Hirnhälfte betrachten sie dabei vor allem das Stirnhirn und das sogenannte limbische System. Das Stirnhirn, und eben besonders seine linke Seite, gilt als zentrale Schaltstelle des Verstandes.

In seinem oberen Bereich sind Fähigkeiten wie planvolles Handeln, das Erfassen von Sachlagen und das Entwickeln von Zielvorstellungen lokalisiert. Der untere, knapp über den Augen liegende Teil überprüft die längerfristigen Folgen unseres Tuns. Beide Stirnhirnareale sind mit dem limbischen System im Inneren des Gehirns verknüpft, dem Sitz der Emotionen. "Das limbische System hat gegenüber dem rationalen das erste und das letzte Wort", sagt der Bremer Hirnforscher Gerhard Roth. "Das erste beim Entstehen unserer Wünsche und Zielvorstellungen, das letzte bei der Entscheidung darüber, ob das, was sich Vernunft und Verstand ausgedacht haben, jetzt und so und nicht anders getan werden soll." Das System des Verstandes wird dann zugeschaltet, wenn es darum geht, die längerfristigen Konsequenzen des Handelns abzuschätzen.

Wer sich etwa spontan und unter dem Einfluss von Pheromonen verliebt hat, wird ein Jahr später abwägen, ob es eine gute Idee wäre

zu heiraten - und möglicherweise zu dem Schluss kommen, dass einiges dagegen spricht. Schließlich wohnt man erst seit einem halben Jahr zusammen, und zwar keineswegs reibungslos. Und überhaupt kann man ja auch später noch heiraten. Der Verstand sagt also Nein - und oft bleibt es auch beim Nein. Manchmal aber liegt man sich ein paar Tage später in den Armen, sagt dann doch intuitiv Ja - und setzt hinterher den Verstand erneut in Gang, um die Bauchentscheidung zu rationalisieren. Da bekommen die Steuervorteile plötzlich ein ganz neues Gewicht. Und der Vier-Wochen-Krach um die Einrichtung wird zur Bagatelle.

Dass der Verstand selbst bei den großen Dingen des Lebens nicht allein den Weg weist, muss man nicht bejammern. "Aus langem Nachdenken und Abwägen von Handlungsalternativen und deren Konsequenzen", gibt Gerhard Roth zu bedenken, "ergibt sich nicht automatisch eine kluge Entscheidung."

Kasten:

Test-Klassiker Wie sehr hören Sie auf Ihren Bauch?

Manche Menschen lassen sich in ihrem Alltag mehr von ihrer Intuition leiten als andere. Der amerikanische Anwalt und Kreativitäts-Trainer Milton Fisher hat einen Fragen-Katalog entwickelt, der Hinweise darauf liefert, wie intensiv jemand sein Bauchgefühl nutzt. Notieren Sie zu jeder einzelnen Frage, ob Sie sie mit "ja" oder "nein" beantworten. Dann überprüfen Sie Ihre Ergebnisse anhand der Vergleichs-Antworten, und geben Sie sich für jede Übereinstimmung zwei Punkte

1. Kommen Sie gut mit mehreren

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

- | | | |
|--|---|--|
| Anforderungen gleichzeitig zurecht? | angestrengtkonzentriert als spielerisch? | 34. Sind Sie ein zuversichtlicher Typ? |
| 2. Improvisieren Sie gern? | | |
| 3. Haben Sie einen ausgeprägten Sinn für Moral? | 18. Kommen Sie mit Babys und Kleinkindern gut zurecht? | 35. Haben Sie starke Stimmungsschwankungen? |
| 4. Verstehen Sie die Körpersprache anderer gut? | 19. Drücken Sie sich oft durch Gestik oder Mimik aus? | 36. Helfen Ihnen Literatur und Kunst, das Leben zu verstehen? |
| 5. Mögen Sie es, in Vergleichen und Analogien zu sprechen? | 20. Kämpfen Sie weiter, auch wenn eine Sache verloren ist? | 37. Haben Sie oft Tagträume? |
| 6. Mögen Sie Geometrie mehr als Algebra? | 21. Probieren Sie gern neue Wege aus, um bestimmte Dinge zu erledigen? | 38. Wissen Sie gewöhnlich, wie andere Menschen über Sie denken? |
| 7. Lernen Sie besser durch Zuhören als dadurch, etwas selbst zu tun oder zu probieren? | 22. Genießen Sie Ihr Leben in vollen Zügen? | 39. Sind Sie durch emotionale Ansprache stark zu bewegen? |
| 8. Haben Sie Schwierigkeiten zu verstehen, was ein Hund oder eine Katze von Ihnen wollen könnte? | 23. Versuchen Sie um jeden Preis, Sie selbst zu sein? | 40. Warten Sie ab, wie Sie sich bei einer Sache fühlen, bevor Sie darüber entscheiden? |
| 9. Haben Sie ein glückliches Sexualleben? | 24. Gehen Sie gern Risiken ein? | 41. Haben Sie Schwierigkeiten, sich an Gefühle zu erinnern, die Sie in vergangenen Situationen hatten? |
| 10. Sind Sie eher ein Gewinner- als ein Verlierer-Typ? | 25. Fühlen Sie sich wohler, wenn Sie exakt voraussehen können, was passieren wird? | 42. Sind Sie spontan? |
| 11. Gab es in den vergangenen Jahren einen einschneidenden Wandel in Ihren Interessen und Neigungen? | 26. Können Sie besser nachdenken, wenn Sie sich dazu hinlegen? | 43. Bevorzugen Sie einfache Aufgaben gegenüber schwierigen? |
| 12. Können Sie Leute leicht zum Lachen bringen? | 27. Sind Sie zufrieden mit sich selbst? | 44. Haben Sie eine gute räumliche Wahrnehmung für Größenverhältnisse und Formen? |
| 13. Können Sie sich besser an Menschen erinnern als an deren Namen? | 28. Drücken Sie Ihre Persönlichkeit gern durch Tanzen, Singen oder Schauspielern aus? | 45. Ist Ihr Verhalten öfters an der Grenze dessen, was als gesellschaftlich akzeptabel gilt? |
| 14. Haben Sie eine "brennende Leidenschaft"? | 29. Bevorzugen Sie es, solche Dinge zu lernen, die Sie auch gleich anwenden können? | 46. Fällt es Ihnen leicht, die Botschaft Ihrer Gefühle zu verstehen? |
| 15. Genießen Sie es, Ski zu fahren oder Berge zu besteigen? | 30. Sind Sie ein fordernder Mensch? | 47. Lesen Sie lieber Sachbücher als Romane? |
| 16. Verlassen Sie sich in Ihren Urteilen lieber auf persönliche Erfahrung als auf Fakten? | 31. Sind Sie Ihrer Familie eng verbunden? | 48. Haben Sie ein gutes Einfühlungsvermögen dafür, was einem leidenden Menschen gut tun könnte? |
| 17. Lösen Sie Probleme eher | 32. Interessieren Sie sich für Ihre Träume? | 49. Suchen Sie bei Problemen lieber nach vernunftgeleiteten als nach intuitiven Lösungen? |
| | 33. Folgen Sie Ihren Ahnungen? | |

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

50. Gibt es in Ihrem Leben jemanden, der Sie besonders stark geprägt hat?

Vergleichs-Antworten 1 Ja 2 Ja 3 Ja 4 Ja 5 Ja 6 Ja 7 Nein 8 Nein 9 Ja 10 Ja 11 Ja 12 Ja 13 Ja 14 Ja 15 Ja 16 Ja 17 Nein 18 Ja 19 Ja 20 Ja 21 Ja 22 Ja 23 Ja 24 Ja 25 Nein 26 Ja 27 Ja 28 Ja 29 Ja 30 Ja 31 Ja 32 Ja 33 Ja 34 Ja 35 Ja 36 Ja 37 Ja 38 Ja 39 Nein 40 Ja 41 Nein 42 Ja 43 Nein 44 Ja 45 Ja 46 Ja 47 Nein 48 Ja 49 Nein 50 Ja

Auswertung 90-100 Punkte Offenbar sind Sie ein hochgradig intuitiver Mensch, der sein Bauchgefühl akzeptiert und sich in allen Lebenslagen davon lenken lässt.

70-88 Punkte Ihre Intuition ist überdurchschnittlich stark ausgeprägt, mit einer guten Balance zwischen "Eingebungen" und Logik.

50-68 Punkte Sie könnten mehr aus Ihren intuitiven Fähigkeiten machen - Sie schöpfen Ihr Potential nicht aus. Folgen Sie stärker Ihrem Bauchgefühl.

30-48 Punkte Wahrscheinlich sind Sie sehr logisch, systematisch und gut organisiert - womöglich das Produkt einer anspruchsvollen Bildungs- Biografie? Wenn es Ihnen gelingt, Ihre intuitiven Fähigkeiten mehr zu nutzen, kann das Ihr Leben wesentlich bereichern.

0-28 Punkte Sie sind ein typischer Linkshirn-Denker!

Sie achten strikt darauf, alles unter Kontrolle zu haben und die Dinge richtig zu machen. Sie sollten versuchen, neue Wege zu gehen und intuitives Reagieren deutlich stärker zuzulassen.

Kasten:

Rüdiger Nehberg, 71 Jahre, Abenteurer und Menschenrechtler "Ich bin auf jeden Fall ein Bauchmensch. Meinen Reisen gehen immer Strategien und eine rationale Vorbereitung voraus. Deshalb habe ich in gefährlichen Situationen dann auch immer ein Ass im Ärmel, zum Beispiel eine Überlebensweste.

Aber vor Ort entscheide ich ganz viel aus dem Bauch heraus. Vor allem, wenn ich mit Menschen zu tun habe, denn die sind schwerer kalkulierbar als das Wetter oder Tiere. Ich blicke den Menschen in die Augen oder schaue, ob sie sich normal verhalten. Meine Menschenkenntnis funktioniert selbst bei Leuten, deren Sprache ich nicht kann. Das ist irgendwie so ein sechster Sinn."

Felicitas Schirow, 50 Jahre, Bordellbetreiberin "Mit 16 Jahren begann ich als Prostituierte zu arbeiten. Klar, damals war ich noch naiv, habe vor allem auf das Glück gesetzt, wenn ich zu einem ins Auto stieg. Ein Freier hatte einmal einen Orgasmus wie ein Erdbeben. Mit irrem Blick krallte er sich an mir fest.

Der Glaube an mein Bauchgefühl war weg, nur noch nackte Angst beherrschte mich. Dann bedankte und verabschiedete er sich höflich. Glück gehabt!

Intuition ist für mich das Ergebnis vieler kleiner Eindrücke, die man unbewusst wahrnimmt. Verarbeitet man sie bewusst, nennt man das dann wohl Erfahrung.

Beides ist in meinem Beruf überlebenswichtig."

Hermann Bühlbecker, 56 Jahre, Inhaber der Lambertz-Gruppe "Mit

26 Jahren habe ich Lambertz, das verschuldete Traditionsunternehmen für Weihnachtsgebäck, von meinem Onkel übernommen. Trotz BWL-Studium, Promotion, jahrzehntelanger Erfahrung und wirtschaftlichen Abwägungen stehen einem Erfolg immer unzählige Faktoren entgegen, die weder kontrollierbar noch voraussehbar sind. Hier ist dann Instinkt gefragt. Ich bin zum Beispiel mit meinem Unternehmen in den Osten expandiert, als die Osterweiterung der EU noch nicht einmal absehbar war. Heute ist die Lambertz-Gruppe Weltmarktführer für Weihnachtsgebäck."

Heidi Gross, Inhaberin der Agentur "Model Management" "Als ich vor 14 Jahren Diane Krugers Bewerbungsfoto für den Elite-Modelwettbewerb in meinen Händen hielt, war ich sofort bezaubert - was äußerst selten vorkommt. Bei ihr spürte ich: Hinter dem schüchternen, nicht besonders auffälligen Mädchen steckt unglaubliches Potenzial.

Natürlich beziehe ich mich bei der Beurteilung vor allem auf mein geschultes Auge und meine ästhetischen Kriterien.

Aber diese klare Schönheit von Diane sahen viele andere Kollegen damals nicht so wie ich. Ich hatte einfach diese Intuition, die mehr als nur die reine Optik wahrnimmt."

Christoph Reuter, 39 Jahre, stern-Reporter "Es wäre Selbstmord, sich in Regionen wie dem Irak oder Afghanistan allein auf sein Bauchgefühl zu verlassen, das Wichtigste ist eine gründliche Vorbereitung. Trotzdem gibt es Situationen, in denen nur kurze Zeit zum Abwägen bleibt.

Quelle: Stern

© Gruner + Jahr

Wo das Bauchgefühl zählt.

Als ich vor drei Jahren in Bagdad lebte, konnte jeder Taxifahrer genausogut ein Entführer sein. Da muss die Entscheidung schnell fallen: Wirkt er vertrauenerweckend?

Stört mich etwas?

Ist er jung, alt, Schiit (mit Ali-Bild am Rückspiegel), Christ (Kreuz am Spiegel) - es gibt viele schiitische Kidnapper, keine christlichen. Im letzten Moment entscheidet die Intuition."

Mika Häkkinen 38 Jahre, Rennfahrer "Ich war schon oft auf mein Bauchgefühl angewiesen, das

gehört zu meinem Beruf. Wenn irgendetwas mit dem Wagen passiert, etwas kaputtgeht, muss man instinktiv reagieren. Das ist keine Frage von Spezialtrainings - ein gutes Bauchgefühl kommt mit der Erfahrung."

Interessant? Hingehen?

Wieder weggucken?

Für die meisten Entscheidungen bleiben uns nur Sekunden - viel zu wenig für unseren abwägenden Verstand. Also bestimmt unser Bauch, wen wir spontan ansprechen. Und genauso, ob wir vor der gelben Ampel noch mal Gas geben. Ob wir die anderen bei E-Bay überbieten. Oder ob wir im

Brandfall das Richtige tun

Oben oder unten, links oder rechts:

Erfahrene Handballtorhüter sehen oft intuitiv voraus, in welche Ecke der Ball fliegt

Mithilfe eines speziellen Entscheidungstrainings bereitet Lufthansa-Sicherheitsexperte Manfred Müller Piloten auf Notfallsituationen vor

Blitzschnelles Entscheiden im Ernstfall lernen Bundeswehrsoldaten auf dem Truppenübungsplatz Wildflecken