

1. Vorwort

398 Themen – und man hat nur eine Wahl. Einem Menschen wie mir, der schon seit je her eine Schwäche hat, sich zu entscheiden, war die blanke Überforderung ins Gesicht geschrieben. Darüber hinaus bestand ja noch die Möglichkeit, ein eigen gewähltes Thema zu erkunden. Doch mein Blick blieb aber immer wieder am Themengebiet der „Intuition“ haften. Wir alle treffen tagtäglich tausende von solchen Entscheidungen – die meisten davon bekommen wir jedoch gar nicht mit, da wir sie intuitiv beschließen. So bin vielleicht auch ich bei meiner Themenwahl schlicht meiner Intuition gefolgt. Andauernd werden wir Menschen aber auch im Alltag mit Ratschlägen und Entscheidungsfragen wie „Hör‘ auf dein Bauchgefühl und folge deiner Intuition“ oder „Kann ich noch schnell über die Ampel drüber oder soll ich lieber warten?“ konfrontiert. Kennen tut sie jeder, diese Intuition, und Anwendung findet sie auch bei jedem, doch wie genau nimmt die Intuition eigentlich Einfluss auf unser Leben? Eine Frage, die mich vor allem auch beschäftigt, wenn ich wie allzu häufig montags abends die Quizsendung „Wer wird Millionär?“ ansehe und mal wieder feststelle, dass ich mit meiner Intuition gar nicht mal so falsch liege.

Meine erste Begegnung mit der Stimme im Bauch, an die ich mich noch richtig gut erinnern kann, war bei einem Tischtennis-Spiel vor einigen Jahren. Beim Tischtennis ist der Gegner natürlich klar im Vorteil, wenn er die Spielvariante seines Gegenübers erahnen kann. Damals dachte ich, eine innere Stimme sagt zu mir „Jetzt spielt dein Gegner eine Angabe mit Unterschnitt!“ oder „Mach dich auf einen Schmetterball gefasst!“. So schlecht kann es also nicht sein, dass ich dieser Stimme aus dem Nichts ein wenig Aufmerksamkeit schenke. Ob die Markteinführung des iPod, das Newtonische Gravitationsgesetz, die Militärstrategie Napoleons oder Archimedes‘ Lösung zur Berechnung des Volumens – allesamt hatten den Mut, ihrer Intuition zu folgen. Und hat denn auch nicht jeder von uns schon einmal allen vernünftigen Überlegungen zum trotz seinen plötzlichen Eingebungen vertraut?

Tatsächlich sollte C.H. Oakhurst mit seiner Aussage, dass „alle großen Entdeckungen [] von Menschen gemacht [wurden], deren Gefühle ihrem Verstand voraus eilten“¹ Recht behalten. Denn Albert Einsteins spezielle Relativitätstheorie, die er nach eigener Aussage weitgehend intuitiv erschloss und ihre Macht als „heiliges Geschenk“ kennzeichnete, verweist scheinbar auf die Allgegenwärtigkeit der Intuition und verleiht ihr gleichzeitig eine Funktion, mit deren Hilfe der Mensch sich Wissen aneigne, wie sich Carl Gustav Jung ausdrückte. (vgl. Focus 24, 2005: 75). Albert Einstein stellte die göttliche Gabe der Intuition weit über die treuen Dienste des Verstandes und klagte schon damals, „dass wir [] angefangen haben, den Diener zu verehren und die göttliche Gabe zu entweihen.“ (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 164)

Zunächst möge der Leser aber das Deckblatt links am Rand aufklappen –falls er es noch nicht intuitiv getan hat - obwohl die Gründe dafür bislang vielleicht noch gar nicht bewusst sind. Dazu aber später mehr. In meiner Arbeit „Zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tun – Die unterschätzte Macht der Intuition“ habe ich auf der Basis zahlreicher psychologischer Experimente alles Wissenswerte rund um die Welt der Intuition niedergeschrieben. Wie gelingt es uns also überhaupt, zum richtigen Zeitpunkt das Richtige zu tun?

¹URL: <http://www.zitate.de/db/ergebnisse.php?kategorie=Intuition> [Stand: 12.Januar.2010]

2. Entwicklung der Intuition – eine Kraft wird entdeckt

Die Hirnforscher folgten lange nur den Regeln der Ratio. Mit Sigmund Freuds Theorien des „Unterbewussten“ konnten sie lange nichts anfangen. Eine noch deutlichere Abneigung war jedoch gegen das Wort „Intuition“ zu vernehmen. Doch bald merkte man, dass das Bewusstsein nur einen winzigen Ausschnitt des geistigen Geschehens bilden kann. Beweis hierfür liefert folgende Überlegung: Auf jemanden, der nur dösend im Sessel sitzt, wirken pro Sekunde elf Millionen Sinneseindrücke ein, darunter der Druck des Sessels auf den Rücken und das leise Ticken der Uhr im Hintergrund. Hiervon schafft das Bewusstsein gerade einmal 40 Sinneseindrücke gleichzeitig zu verwalten. Der Rest wird also wie selbstverständlich dem Autopiloten im Kopf überlassen. Doch dies wurde von Naturwissenschaftlern, Philosophen und selbst von Managern sowie Politikern lange ausgeblendet. Sie weigerten sich, ihre Entscheidungen mit dem Bauch zu begründen und vertrauten lieber einer Unternehmensberatung, die dann im Nachhinein Gründe für ihre intuitiven Entscheidungen finden sollte. Diese Arbeit kann aber auch genauso gut unser Gehirn leisten, sodass die Illusion entsteht, man habe willentlich einen bestimmten Entschluss getroffen. Psychologin Cornelia Betsch von der Universität Heidelberg ist sich sicher: „Das ist gut für die eigene psychische Hygiene.“ (Der Spiegel 15, 2006: 160) Doch all diese vorgegaukelten Beweggründe verschleiern nur die Tatsache, dass der Mensch Sklave seiner Emotionen und Instinkte ist. Umso anfälliger wird der Mensch also für Verführungen. Der Versuch, dem Konsumenten seinen Willen zu entziehen, indem der Kaufimpuls von den bewussten in die unbewussten Regionen verlagert wird, heißt schlicht Neuromarketing. In diesem Sinne erscheint die Warnung des Psychologen John Bargh der Yale University besonders sinnvoll: „Je mehr wir über das Gehirn lernen, desto sinnvoller erscheint mir eine UN-Charta gegen die neurologische Manipulation.“ (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 160)

3. Wie funktioniert die Sprache unserer Seele?

Eine Geschäftsfrau mit schwarzem Kostüm und einem Rollkoffer in der Hand ist nur eine von zahlreichen gelandeten Passagieren am Flughafen – und doch gelang es dem Fahnder sie als Geldkurier der Drogenmafia zu überführen. Mit diesem Phänomen beschäftigt sich Professor Gigerenzer: Was hat den Cop so sicher gemacht – zumal er keine Zeit hatte, über das Gesehene nachzudenken? Diese Art des Denkens, die binnen Sekundenbruchteilen zu Entscheidungen führt, und den Umweg über den schwerfälligen Verstand meidet, wird von Gigerenzer als „schnell und einfach“ betitelt. Als Gigerenzer begann, sich der Erforschung der menschlichen Intuition zu widmen, stieß er auf große Skepsis seiner Kollegen, schließlich schien sein Vorhaben zu undefinierbar, zu esoterisch, zu diffus zu sein. Mittlerweile jedoch sind zahlreiche Psychologen, Hirn- und Verhaltensforscher daran interessiert, dem Bauchgefühl auf die Schliche zu kommen. (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 158-159)

Intuition ist ein gefühltes Wissen mit drei Eigenschaften:

1. Das Ergebnis ist sehr schnell im Bewusstsein.
2. Die Gründe, die der Intuition unterliegen, sind nicht im Bewusstsein.
3. Das Ganze ist stark genug, um uns zum Handeln zu bewegen.

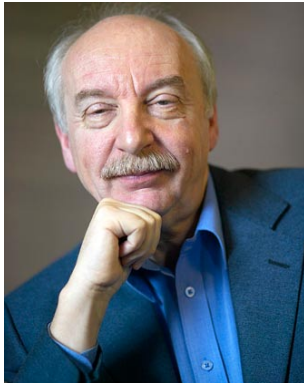
Hört man jemanden in der Muttersprache sprechen, dann wissen wir meist sofort, wann ein Satz grammatikalisch nicht korrekt ist. Doch warum, das wissen wir nicht. Ein Linguist hingegen kennt die Regeln der Sprache. Sein Handeln ist nicht mehr intuitiv im Gegensatz zu unserem. Man kann also sagen, die Intuition ist hinter unserem Rücken tätig, denn das Gehirn hat sich meist schon entschieden, bevor wir überhaupt mit dem Bewusstsein etwas durchdenken. Die Gründe sind nicht bewusst, das Ergebnis aber schon. Ohne Intuition könnten wir gar nicht existieren. Aufgrund dessen ist es wichtig, Ratio und Intuition anzuerkennen. (vgl. Focus 24, 2005: 80) Wie intuitive und rationale Begabung harmonieren können, bewies Heide Simonis beim Prominenten-Special von „Wer wird Millionär?“, als sie mehrfach auf ihre Eingebungen vertraute – selbst gegen die Ratschläge des Telefon- und Publikumsjokers. Die abschließende Millionen-Frage jedoch überforderte die SPD-Politikerin und sie beendete ihren Auftritt – gemäß ihrer Vernunft und ohne jegliche Gefühlsregung, wie es der Focus 24 (2005: 80) schildert.

Die Intuition verfährt also auch rational, denn sie hat eine bestimmte Logik und orientiert sich an speziellen Mechanismen. Deutlich wird dies an einem psychologischen Experiment: Man hat Probanden gefragt, welche Stadt mehr Einwohner hat - Detroit oder Milwaukee. Von den befragten amerikanischen Personen tippten 40 Prozent auf Milwaukee, 60 Prozent auf Detroit. Dann wurden Deutsche befragt: Von Detroit wussten sie wenig und von Milwaukee hatten die meisten noch nicht einmal gehört. Fast alle der Befragten nannten die richtige Antwort, nämlich Detroit. Hierbei stellt sich nun die Frage, warum Menschen, die eigentlich über weniger Wissen verfügen, die richtige Lösung erkannten? Die Antwort ist einleuchtend: Die Deutschen benutzten ihre Intuition, das heißt, sie wählten die Stadt, die sie kannten. Hier findet die so genannte *Rekognitionsheuristik* Anwendung: Man geht nach dem, was man kennt. Als Heuristik bezeichnet man eine Strategie, die viele Informationen außer Acht lässt und sich nur auf das Wenige konzentriert. Demnach steht sie der moralischen Algebra kontrastierend gegenüber. Beim Städteexperiment beachtet man also nur die Namenserkennung und ignoriert alles andere. Es wird deutlich, dass das Gehirn kalkuliert, ohne dass uns dies bewusst ist und Heuristiken produziert, um damit zu entscheiden. (vgl. Focus 24, 2005: 80) Intuition funktioniert nicht nur über Wissen, sondern mithilfe intelligenter Regeln, die von Halbwissen Gebrauch machen. Hat man kein Wissen und kennt also keine der beiden Städte, so funktioniert die Regel „Geh mit dem, was du kennst“ nicht mehr. Auch wenn man beide Städte kennt, wird die Regel außer Kraft gesetzt. Es wird also ein Halbwissen benötigt. Doch die Intuition ist nicht immer perfekt. Verfügt man beispielsweise noch über ein Wissen über Detroit

als Automobilstadt, obwohl die Stadt schon längst niedergegangen ist, so liegt man mit seiner Intuition völlig falsch. Auch im Konsumbereich gehen die Menschen intuitiv vor. Man bevorzugt Produkte, deren Namen man schon einmal gehört hat. Doch investiert eine Firma nicht mehr in das Produkt, sondern nur noch in die Werbung, wird man auch an dieser Stelle in die Irre geführt.

Neben der Rekognitionsheuristik gibt es noch weitere Regeln, so zum Beispiel das Prinzip „*Verteile gleichmäßig*“. Dieses wird oftmals bei Investitionen angewendet. Viele Menschen wissen nicht, wie sie ihr Geld anlegen sollen bei der Vielzahl von Anlagemöglichkeiten. Ungefähr die Hälfte der Menschen ‚verteilt dann gleichmäßig‘. Selbst Harry Markowitz, ein mit dem Nobelpreis ausgezeichnete Wirtschaftswissenschaftler, tätigte seine Anlage für seine Altersvorsorge nicht nach seiner bewiesenen optimalen Anlagenpolitik, sondern hat seine Intuition benutzt und nach der Regel „*Verteile gleichmäßig*“ gehandelt. Studien belegen, dass diese einfache Strategie zu mehr Geld verhilft als die optimalen Strategien der Wirtschaftswissenschaftler. (SWR 2 Manuskript 2007: 7) So ist es Laien möglich, an der Börse besser als Profis abzuschneiden – sie müssen sich schließlich nur an die Regel „Kaufe die Firma, die du kennst“ halten. Joachim Goldberg sieht das anders. Er ist der Meinung, die Leute sprächen immer dann von einer intuitiven Entscheidung, wenn es eine richtige Entscheidung war. Goldberg hält die spontane Eingebung für einen schlechten Berater in Sachen Geldanlage, denn das Bauchgefühl beruhe meist nur auf alten Erfahrungen. Vielmehr solle man sich vor einer Investition einen Plan machen, der auch drohende Verluste berücksichtigt. Ansonsten neigten nämlich Börsianer dazu, sich Gewinne sofort auszahlen zu lassen und Verluste ewig auszusitzen. (vgl. Focus 24, 2005: 78) Bei der Mutterliebe hingegen ist es einsichtig, dass „*verteile gleichmäßig*“ ein intuitives Prinzip ist, denn Eltern versuchen ihre Liebe gegenüber den Kindern gleichmäßig zu verteilen.

Eine weitere Regel bezüglich der Intuition heißt: „*Gehe nach dem ersten guten Grund*“. Hat man mehrere verschiedenen Gründe vorliegen, wenn eine Entscheidung bevorsteht, so erscheint es sehr schwer, diese gemäß der moralischen Algebra zu gewichten. Mittlerweile wurde gezeigt, dass Entscheidungen, die sich an nur einem Grund orientieren, nicht nur Zeit einsparend und einfacher sind, sondern auch besser. So gibt es in Chicago eine sehr hohe Abbrecherrate in den Schulen. Stellt man sich nun einmal vor, man sei ein Vater und müsse sein Kind auf eine Schule schicken, so würde man nach der moralischen Algebra viele verschiedene Kriterien in die Entscheidung mit einbeziehen, also das Einkommen der Lehrer, die Ausstattung der Schule, usw. Doch viele Menschen haben aufgrund ihrer Erfahrung eine eigene intuitive Ordnung und halten bestimmte Kriterien für wichtig, zum Beispiel, welche Englischkenntnisse an den Schulen vermittelt werden. Erlaubt der erste Grund keine Entscheidung zwischen zwei Schulen, so basieren die Entscheidungen auf dem zweiten. Der Rest von Gründen hingegen wird ignoriert. Diese Strategie wird „*Take the best*“ genannt. Es lässt sich festhalten, dass die Intuition der höheren Mathematik eindeutig überlegen ist. In der Rationalitätstheorie werden bestimmte Dinge nämlich einfach ignoriert. Betrachtet man einmal Harry Markowitz und seine Theorie, so taucht ein Problem auf: Die Parameter in dieser Theorie müssen geschätzt werden, wozu sehr viele Daten nötig sind, um überhaupt ein gutes Ergebnis zu erzielen. In der Untersuchung waren 10 Jahre an Aktiendaten nötig. Professor Gigerenzer verallgemeinert die These: „In einer Welt, in der die Zukunft unsicher ist, ist es oft besser, wenig Informationen zu haben, statt möglichst viele Informationen zu nehmen und zu versuchen, ein optimales Ergebnis zu bekommen.“ (Manuskript 2007:7)



PROFESSOR GERD GIGERENZER:

Gerd Gigerenzer wurde 1947 geboren und studierte zunächst Psychologie in München. Er war Professor für Psychologie an den Universitäten in Konstanz, Salzburg und Chicago, seit 1997 ist Gigerenzer Direktor des Max Planck Instituts für Bildungsforschung in Berlin. Er erhielt für seine Forschungen und Publikationen zahlreiche renommierte Auszeichnungen. Seine Forschungsschwerpunkte sind die soziale Intelligenz, die Funktion und Rolle der Intuition im Rahmen menschlichen Handelns sowie die Entstehung wissenschaftlicher Theorien. (SWR 2 Manuskript 2007: 9)²

Zusätzlich beruht die Intuition auf dem Prinzip „weniger ist mehr“. Intuition bedient sich nicht vielerlei Informationen, sondern ist spontan und schnell. Zwar leben wir in einer komplexen Welt, doch es ist nicht nötig, hierauf mit einem komplexen Gedankengang zu reagieren. In der Medizin zum Beispiel wird es ganz klar, dass mehr nicht besser ist, obwohl viele Patienten das denken. Häufig wenden Ärzte eine Reihe von Tests und Behandlungen an, die sie bei sich selbst nie durchführen würden. Scheinbar haben sie keine andere Wahl als zu überbehandeln, weil die Gesellschaft oder Rechtsanwälte der Patienten der Meinung sind, dass sie sonst bestimmte Dinge übersehen würden. In diesem Sinne fordert Gigerenzer auf, zu einer Gesellschaft zu kommen, in der Einfachheit zu einem Wert werde. Gleichzeitig solle man lernen, mit Unsicherheiten zu leben, um damit Transparenz zu erzeugen und Vertrauen zu gewinnen. Das schaffe man nur, indem wir lernen, mehr auf die Intuition zu hören. (vgl. Manuskript 2007: 8) Seine Erfahrung hat Gigerenzer nämlich gelehrt, dass „die intuitiven Entscheidungen“ häufig sogar besser sind als jene, „die nach langem Überlegen entstehen“ (Der Spiegel 15, 2006: 159)

4. Woher kommen all die intuitiven Faustregeln überhaupt?

Die Intuition hat sich in Jahrmillionen der Evolution entwickelt und auch bewährt. Zunächst einmal verwenden bestimmte Tiere die gleichen Faustregeln wie Menschen. Haben Ratten die Wahl zwischen zwei Futtersorten, so entscheiden sie sich für diejenige Sorte, die sie schon einmal gerochen haben. Sie nutzen also dasselbe Prinzip wie wir, die Rekognitionsheuristik. Denn Menschen essen in der Regel auch keinen Pilz, den sie im Wald noch nie gesehen haben. Viele Faustregeln erlernt man aber auch durch Beobachtung und Imitation von anderen. So fängt man einen Ball im Sport mit einer einfachen Regel, die uns gar nicht bewusst ist. Man fixiert den Ball und beginnt zu laufen, sodass der Blickwinkel konstant bleibt. Informationen zur aufwendigen Flugbahnberechnung braucht man hierzu nicht. Unser Gehirn bedient sich also zum Beispiel der Fähigkeit, dass wir mit unserem Auge ein sich bewegendes

² URL: <http://www.manager-magazin.de/img/0,1020,1206481,00.jpg> [Stand: 25.Januar.2010]

Objekt fixieren können. Schon kleine Kinder beginnen, diese Fähigkeit zu trainieren. Hilfreich kann ein Mobile sein, das über dem Babybett angebracht ist, denn das Kind versucht, das Spielzeug im Auge zu behalten. Das ist also der Trick der Intuition: Sie macht sich die Fähigkeiten des Gehirns zunutze. Dieser Auffassung ist Professor Gigerenzer in dem SWR 2 Radiointerview (2007: 8). Passend ist an dieser Stelle auch das Beispiel von einem Piloten, der in seiner Kanzel sitzt und ein entgegenkommendes Flugzeug entdeckt. Zwar könnte er nun berechnen, ob es auf Kollisionskurs ist, doch „[e]he er damit fertig wäre, ist er womöglich längst tot.“, weiß Gigerenzer. Vielmehr fixiert der Pilot einen Kratzer in der Scheibe und beobachtet dann, wie sich die Position des Flugzeugs zu diesem Fixpunkt entwickelt. Verändert sie sich, scheint es zu keinem Zusammenstoß zu kommen, bleibt die jedoch konstant, muss der Pilot schleunigst ausweichen. Dieser Strategie ist sich der Pilot meist gar nicht bewusst, was Gerd Gigerenzer zu dem Schluss kommen lässt, dass die intuitive Kraft des Gehirns aus vielem unbewusstem Wissen über die Welt besteht. (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 163)

Doch nicht jeder Schnellschluss ist erlernt, denn manche Reaktionen, die seit je her lebensnotwendig waren, sind in unserem Gehirn fest verankert. Wir werden mit ihnen geboren und wir können sie auch nicht kognitiv kontrollieren. Manchmal stehen diese angeborenen Reaktionsmuster aber auch nicht in Einklang mit unserem angelernten Wissen. Elkhonon Goldberg erzählt, dass er einmal in Kenia ein neu geschlüpftes Krokodilbaby berühren wollte. Zwischen den fest verankerten Ängsten und seinen vernünftigen Überlegungen fand eine Art Tauziehen statt. Letztendlich konnte er sich aber nicht überwinden, das Krokodilbaby anzufassen, was er in dem Focus-Interview (2005: 87) zum Ausdruck bringt.



PROFESSOR ELKHONON GOLDBERG:

Elkhonon Goldberg wurde 1947 in Riga (Lettland) geboren. Er studierte an der Moskauer Staatsuniversität und war Schüler des berühmten Neuropsychologen Alexander Luria. Heute ist Goldberg Professor für klinische Neuropsychologie an der New York University. (Focus 24, 2005: 84)³

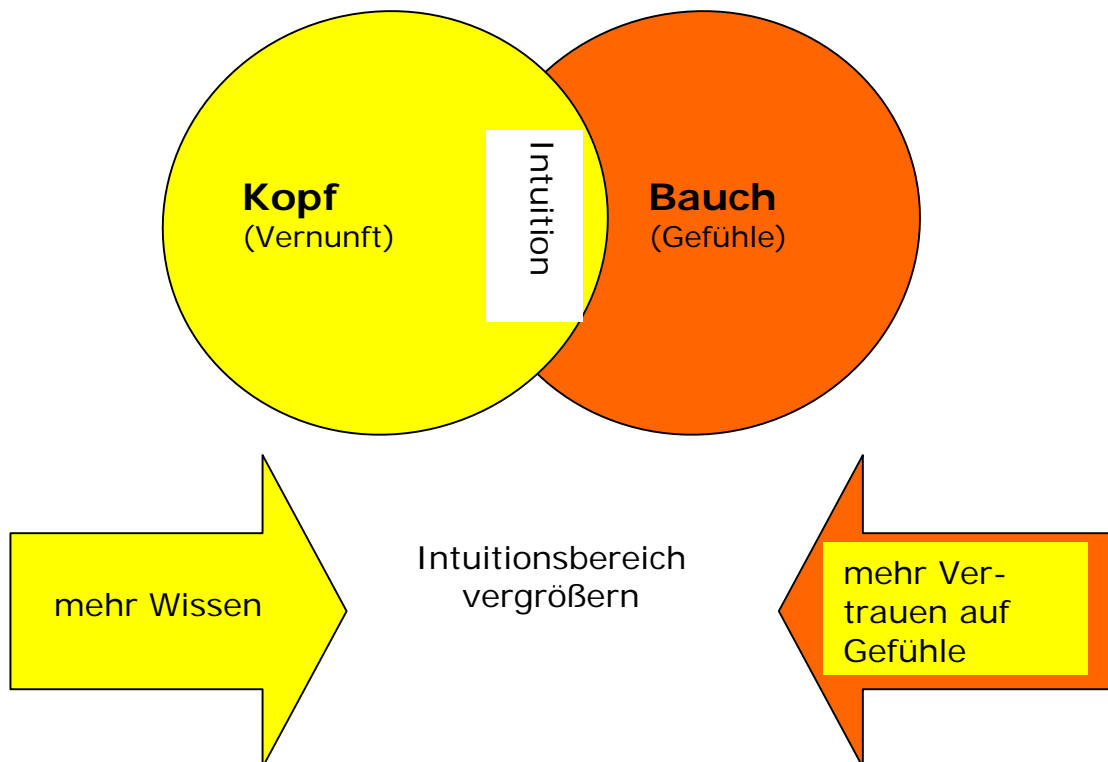
³ URL: <http://www.sharpbrains.com/wp-content/uploads/2007/01/eg2.jpg> [Stand: 27. Januar.2010]

5. Rational entscheiden oder aus dem Bauch heraus? –wie der Bauch dem Kopf beim Denken hilft

In der heutigen Welt, die nur allzu häufig von Rationalität geprägt ist, hat es die Intuition nicht immer leicht, denn der Verstand ist schließlich der Herr im Haus. Er ist die Steuerzentrale unseres Verhaltens. Die Grundlage der rationalen Entscheidungstheorie ist die moralische Algebra. Man listet alle Vor- und Nachteile verschiedener Methoden auf, gewichtet die Informationen und addiert alles auf, sodass ersichtlich wird, welches die bessere Option ist. Doch viele Menschen, die vor Entscheidungen stehen, wenden diese Methode nicht an. Ein Professor der New Yorker Columbia Universität beispielsweise konnte sich nicht entscheiden, ob er ein Angebot einer rivalisierenden Universität annehmen sollte. Er verzichtete auf die Methode der moralischen Algebra, die er in seinen Büchern niederschrieb. Zu einem Kollegen soll er gesagt haben, es sei Ernst jetzt, da helfe die Algebra nicht weiter. Tatsächlich stößt die moralische Algebra auch schnell an ihre Grenzen. Betrachtet man zum Beispiel die Medizin, wenn versucht wird, dass Patienten und Ärzte gemeinsam eine Entscheidung treffen. Es fällt auf, dass es sehr lange dauert, bis es zu einer Entscheidung kommt und sowohl Patienten und Ärzte sich dabei unwohl fühlen. Zwangsläufig rücken so andere Methoden der Entscheidungsfindung in den Vordergrund, die mehr auf die Intuition zurückgreifen. Nimmt man einmal an, man muss sich nach einer Krebsdiagnose zwischen einer Lumpektomie (brusterhaltende Operation) und einer Mastektomie (Brustentfernung) entscheiden. Zwar kann man nun alle denkbaren Konsequenzen auflisten und gewichten, doch die meisten Patienten und Ärzte fühlen sich hierbei sehr unwohl. Anders kann man aber auch die wichtigsten Informationen wie beispielsweise die Lebenserwartung und das Körpergefühl betrachten und nun abwägen: Jungen Menschen mag vielleicht das Körperbild der wichtigste Aspekt sein, so ist es nahe liegend, die brusterhaltende Therapie zu wählen. Professor Gerd Gigerenzer kritisiert in der Radiosendung des SWR 2 (Manuskript 2007: 1-3) die immer noch anhaltende Dominanz des Rationalismus. Er ist der Meinung, man solle mehr auf die Intuition hören. Dennoch ist es falsch zu glauben, dass intuitive Entscheidungen immer die besseren sind. Anders herum sind aber auch rationale Entscheidungen keineswegs immer vorteilhafter als Bauchentscheidungen. Es muss einfach ein „gesundes Verhältnis zwischen beiden geben.“⁴

⁴ URL: http://www.u-magazine.de/jrw_story.php?id=31223 [Stand: 27. Januar.2010]

5



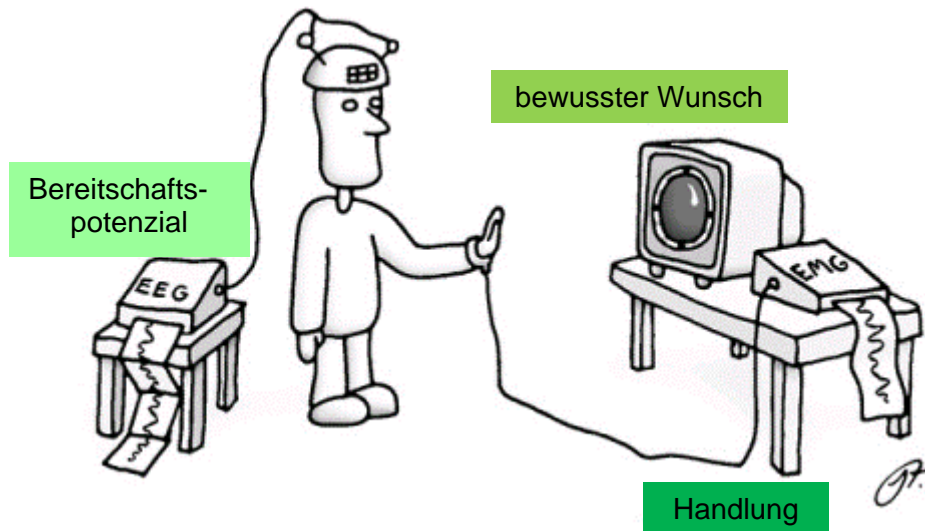
6. Das Geheimnis der Entscheidung – wenn Forscher der Intuition bei der Arbeit zusehen

Ein legendäres Experiment des US-Neuropsychologen Benjamin Libet wirft die Frage auf, inwieweit wir überhaupt freie Wesen sind. Probanden sollten nach einer beliebigen Zeitspanne Hand oder Finger bewegen und sich den Moment der Entscheidung anhand einer Spezialuhr merken. Elektroden am Kopf beobachteten, wann das Hirn die Muskeln auf ihren Einsatz vorbereitet. Dieses motorische Bereitschaftspotenzial baute sich 550 Millisekunden vor dem Fingerschnippen auf, nach Angaben der Versuchsteilnehmer jedoch hätten sie sich erst 200 Millisekunden vorher entschieden. Das Hirn hat sich demnach schon 350 Millisekunden vor seinem Ich entschieden. Der Münchner Psychologe Wolfgang Prinz fasst das Ergebnis nochmals in Worte: „Wir tun nicht, was wir wollen, sondern wir wollen, was wir tun“. (Focus 24, 2005: 76) Kritik am Experiment besteht darin, dass es schwierig sei, den Zeitpunkt einer Entscheidung zu benennen. Denn eigentlich hätten sich die Probanden bereits mit der Einwilligung zum Experiment für das Fingerschnippen entschieden. Festgehalten werden kann, dass Determiniertheit Willensfreiheit nicht unbedingt ausschließt und völlige Undeterminiertheit sogar Zufall bedeutet, somit auch nicht zur Selbstbestimmung führt. Unser Charakter soll also unser Handeln vorherbestimmen, oder „[f]inden sie sich durch ihr Gehirn bevormundet, wenn Ihre Moralvorstellungen Sie dazu bewegen, die Zahnpasta zu bezahlen, statt sie zu klauen?“ (Michael Pauen,

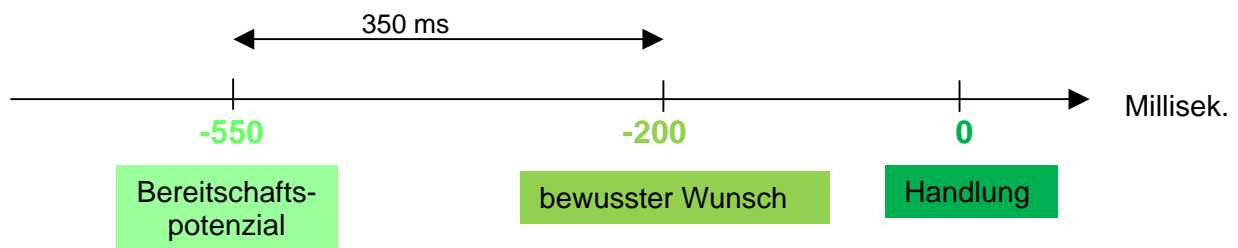
⁵ URL: [vgl.http://www.akademie.de/arbeit-leben/karriere/tipps/beruf-und-karriere/intuition-entwickeln-trainieren.html](http://www.akademie.de/arbeit-leben/karriere/tipps/beruf-und-karriere/intuition-entwickeln-trainieren.html) [Stand: 29.Januar.2010]

Magdeburger Philosoph). Die Angaben um Libet's Experiment stammen aus dem Focus 24 (2005: 76).

6



7



Auch die Werbeindustrie versucht, den Menschen bei der Kaufentscheidung direkt in den Kopf zu schauen - denn die Entscheidung für eine Marke ist eine höchst intuitive. Gibt man Probanden in einem Kernspintomografen sowohl Pepsi als auch Coca-Cola zu trinken, ohne die Marken dabei zu nennen, so bevorzugen die meisten Pepsi. Es verursacht im neuronalen Belohnungszentrum eine viel stärkere Reaktion. Wissen die Probanden hingegen, um welches Getränk es sich jeweils handelt, schneidet Coca-Cola besser ab. Der Tomografenmonitor zeigt, dass nun der präfrontale Cortex aufleuchtet, in dem Urteile gefällt werden. Marken, für die sich ein Mensch einmal entschieden hat, seien ein Teil seiner selbst, weiß der Hirnforscher Ernst Pöppel. Eine Firma, die es bis zu diesem Punkt gebracht habe, habe die Schlacht erfolgreich geschlagen. Das sogenannte Neuromarketing ist eindeutig auf dem Vormarsch. Im Life&Brain-Center in Bonn versucht man, den Einfluss von Markenlogos und Werbegesichtern auf die gefühlsverarbeitende Amygdala zu messen. Nicht ohne Hintergedanken: „Je mehr basale Areale des Gehirns bei einer Entscheidung angesprochen werden, desto unbewusster ist sie“, so Christian Elger, Direktor des Instituts (Der Spiegel 15, 2006: 170). Er nimmt an, dass viele Fernseh- und Kinospots mithilfe der

⁶ URL: <http://faculty.virginia.edu/consciousness/images/libet%20experiment.gif> [Stand: 29.Januar.2010]

⁷ Siefer, Werner; Kuntz, Martin; Pantle, Christian; Pratschko, Margit (2005): Die Macht der Intuition. In: Focus, Nr. 24, 2005, 76, 29.Januar.2010

Zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tun –
Die unterschätzte Macht der Intuition

Hirnforschung an Effektivität gewinnen können. So bleibt ein Markenname viel besser im Gedächtnis, wenn er gleich am Anfang des Spots genannt wird und nicht erst am Ende, wenn er der Aufmerksamkeit des Zuschauers entgeht. Elger weiß, dass die Taktik der Marketingleute, den Geiz der Konsumenten anzusprechen, genau die richtige ist. Als Beleg dient ein Experiment, bei welchem den Probanden im Kernspintomografen Bilder bekannter Produkte wie Ritter-Sport-Schokolade gezeigt wurden. Daneben sind günstige, aber auch überhöhte Preise zu sehen und auch ein Rabattschild tritt ab und zu in Erscheinung – aber nicht immer beim günstigsten Preis. Nun sollten die Teilnehmer jeweils entscheiden, ob sie das Produkt kaufen würden. Und tatsächlich verhielten sich die Konsumenten genau so, wie sie es auch im Supermarkt täten: Sie wählten das überteuerte Produkt, nur weil das Rabattschild hier angebracht war. Die intuitive Fehlentscheidung beruht schlicht darauf, dass das Rabattschild die Vernunft ausschaltet. Die Experimente kämen nicht nur der Werbeindustrie zugute, sondern auch den Konsumenten, bestätigt der Neurologe Elger: „Je mehr sie über die neurologischen Tricks Bescheid wissen, desto besser können sie sich vor den Verführungen schützen.“ Die Zusammenhänge zwischen intuitiven Entscheidungen und der Beeinflussung beim Kauf werden im Spiegel 15 (2006: 170-171) näher beleuchtet.

7. Die Macht des Denkens ohne nachzudenken – Die Weisheit der Gefühle

Bestätigt wird die Annahme, dass die Intuition oftmals ein besserer Wegweiser ist als der rationale Entscheidungsweg, auch durch Malcom Gladwell's Bestseller „Blink – The Power of Thinking without Thinking“. Hierin analysiert er „die Macht des Denkens ohne nachzudenken“. So wurde einem kalifornischen Museum 1983 für zehn Millionen Dollar eine antike griechische Statue angeboten. Mithilfe aufwändiger High-Tech-Methoden wurde zunächst deren Echtheit bestätigt. Doch drei erfahrende Kunsthistoriker enthüllten den Kauf aufgrund ihrer Eingebung als Fälschung: Dem einen erschienen spontan die Fingernägel seltsam, eine Kollegin äußerte ein komisches Gefühl und dem Dritten kam intuitiv das Wort „frisch“ in den Sinn – genau das, was die antike Figur eben nicht war.

Oftmals handelt der Mensch schneller, als er denkt. Pianisten lassen ihren Fingern freien Lauf – sie spielen schneller, als sie die Noten überhaupt erfassen können. 120 Millisekunden nach dem Startschuss – dies entspricht etwa einem Wimpernschlag – verlässt ein Profisprinter den Block. Die bewusste Aufnahme des Signals erfolgt somit erst, wenn er bereits unterwegs ist. Immer mehr Sensoren im Gehirn spähen nach emotionalen Botschaften aus der Umwelt. So durchschauen wir den Gefühlswert eines Wortes lange bevor wir überhaupt dessen Sinn erfassen. Zwar erkannte ein Patient nach einigen Schlaganfällen seine Familienangehörigen nicht wieder, doch er konnte schnell begreifen, ob die Gesichter fröhlich, wütend oder traurig blickten. (vgl. Focus 24, 2005: 74-75)

Wie stark unbewusste Gefühle die Entscheidungen des Menschen bestimmen, konnte Antonio Damasio, US-Neurowissenschaftler, mit einem Versuch belegen: Probanden sollten nach Belieben von vier verschiedenen Kartenstapeln Spielkarten ziehen. Je nachdem, von welchem Stapel die Teilnehmer zogen, entstand entweder ein fi-

nanzieller Gewinn oder Verlust. Zwei Stapel waren mit 100 Dollar dotiert, die anderen beiden mit 50 Dollar. Vorteilhafter war es, vom 50 Dollar Stapel zu ziehen, da sich die Verluste hier auch geringer hielten. Während der Versuchsphase wurde die Schweißproduktion der Probanden gemessen, um deren Anteilnahme herauszufinden. Am stärksten stieg der Schweißausstoß beim Zugriff auf den risikoreicheren 100-Dollar-Stapel an. Das Unterbewusstsein muss als schneller als der Verstand erkannt haben, welcher Stapel das größte Risiko beinhaltet. Daraus geht hervor, dass Gefühle für unsere Entscheidungen dringend notwendig sind.



PROFESSOR ANTONIO DAMASIO:

Antonio Damasio ist Neurologe an der University of Iowa und Autor zahlreicher Bestseller, die den Einfluss von Emotionen auf das Handeln und Denken des Menschen beschreiben. Seine Inspiration findet er in seiner einzigartigen Patientenkartei, in der die verschiedensten Formen von Hirnschädigungen enthalten sind.⁸

Darüber hinaus entwickelte Damasio die Theorie der „somatischen Marker“: Der Mensch bewertet von Geburt an alle Erlebnisse und speichert sie dementsprechend im Gehirn als negativ oder positiv ab. So entsteht im Laufe des Lebens ein Erfahrungsgedächtnis, welches den Grundstein für die intuitiven Schnellschlüsse legt. Das Erfahrungsgedächtnis teilt uns nämlich mit, wie es unsere Wahl empfindet, noch bevor wir überhaupt denken können.

Auf dieses Phänomen stößt auch Hennig Fritz, ehemaliger Torhüter der deutschen Handball-Nationalmannschaft, allzu häufig, denn er hat keine Zeit zum Überlegen, wenn gegnerische Werfer vor seinem Tor stehen. Der Ball erreicht eine Geschwindigkeit von bis zu 110 Kilometern pro Stunde und trotzdem zuckt Fritz' Arm in die Höhe oder das Bein auf den Boden. Der Torhüter erklärt sich dies folgendermaßen: „Das ist keine Frage der Reaktion, sondern Intuition“. (vgl. Focus 24, 2005: 73). Erfahrene Spieler, die vor der Wahl stehen, welcher Spielzug der richtige ist, entscheiden sich schneller als Anfänger. Sie wählen umso häufiger die erste Entscheidung und denken gar nicht mehr darüber nach. Zudem ziehen sie weniger Optionen in Betracht als Anfänger und wählen intuitiv die passende. Das liegt daran, dass Intuition eine trainierbare Begabung darstellt, die mit zunehmender Erfahrung steigt. Die Videoanalyse erweist sich in diesem Zusammenhang als besonders sinnvoll. Hennig Fritz ist der Auffassung: „Erst durch dieses Wissen mache ich im Spiel auch intuitiv das Richtige.“ (vgl. Focus 24, 2005: 77) Ähnlich verhalten sich auch die Torhüter der Bundesliga. Zwar versuchen einige, über statistische Daten vergangener Strafstöße

⁸ URL: <http://media.photobucket.com/image/antonio%20damasio/seremot2/fc85b891.jpg> [Stand: 25.Januar.2010]

die wahrscheinlichste Ecke des Elfmeterschützen vorherzusagen, andere hingegen verlassen sich auf ihr Gefühl. Tatsächlich ist das Unterbewusstsein nämlich im Stande, auch winzige verräterische Signale in der Körpersprache des Kontrahenten zu analysieren. (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 166).

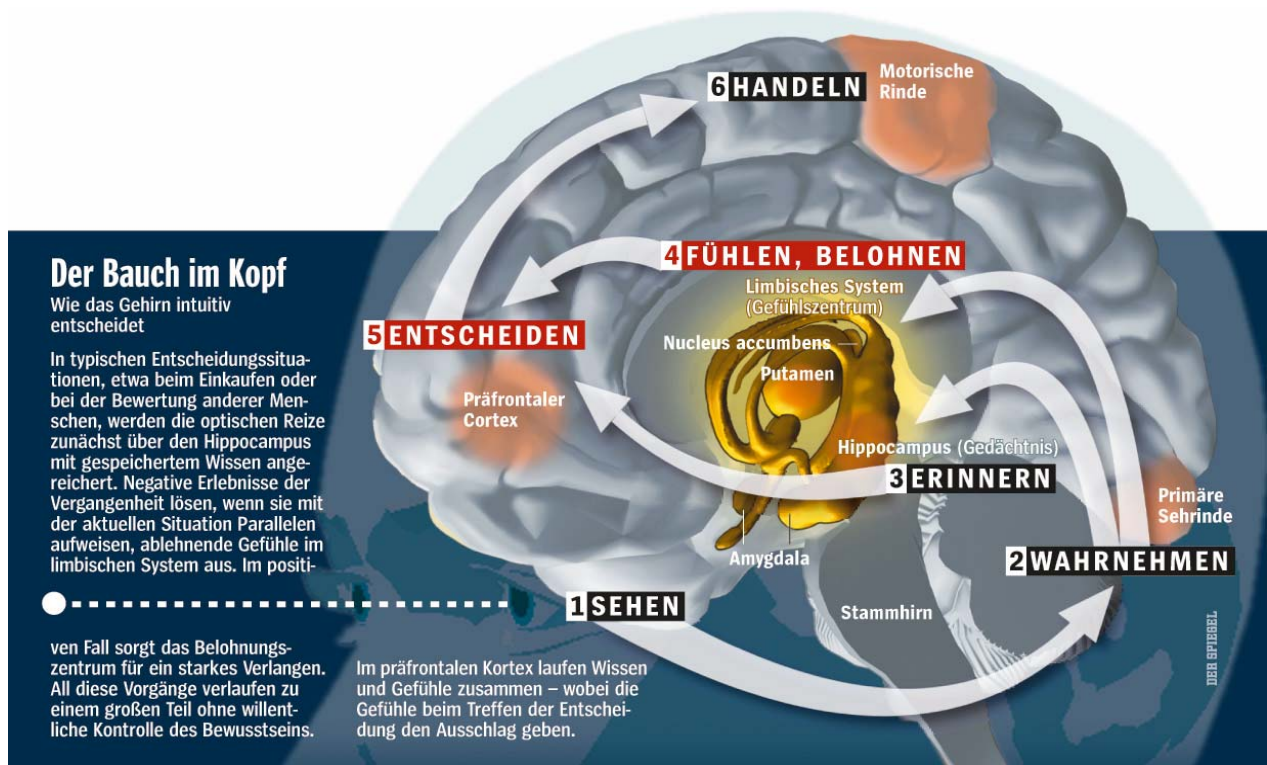
Wir treffen Entscheidungen auch nach dem Gesichtspunkt des eigenen Wohlergehens. Schwitzen wir kurz vor dem Kauf einer Immobilie oder haben wir einen Kloß im Hals, so ist dies ein eindeutiges Zeichen dafür, vom Kauf abzusehen. Essen wir beispielsweise einen Schokoriegel oder erleben ein mathematisches Aha-Erlebnis, schütten Nervenzellen das Glückshormon Dopamin aus. Dadurch wiederum wird die Lust gesteigert und wir wollen das Erlebte wiederholen. So liegt es nahe, ein Instrument zu erlernen, wenn man sich an Melodien erfreut. Als Informationsquelle für den Textabschnitt, wie Gefühle unsere Existenz prägen, dient der Focus 24 (2005: 75-77). Dass die Gefühlswelt quasi über einen Buchhalter verfügt, der jeden einzelnen Verlust und Gewinn vermerkt, wurde in einem weiteren Experiment bewiesen. Probanden sollten auf einem Bildschirm verschiedene schrille Werbespots wahrnehmen. Am unteren Teil des Bildschirms liefen die Gewinne und Verluste von unterschiedlichen Aktienwerten entlang. Die Teilnehmer wurden im Glauben gelassen, später nur über die gezeigte Werbung befragt zu werden. Doch in Wahrheit wurden sie dann befragt, von welcher der genannten Firmen sie Aktien kaufen würden. Spontan waren die meisten der börsenunkundigen Versuchsteilnehmer nun in der Lage, die richtige Antwort zu geben. So steht seither fest, dass die Intuition messerscharf arbeitet und der Verstand schwach ist. (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 161-162)

8. Der Blick in den Kopf – wie das Gehirn die Wahl trifft

Besonders faszinierend erscheint die Intuition aber auch deshalb, weil sie so schnell und mühelos funktioniert. Während sich die langsamen und anstrengenden Denkprozesse eher in der linken Hirnhälfte abspielen, kommen intuitive Geistesblitze eher rechts zustande – sowie im Bauch. Das Nervengeflecht um den Verdauungstrakt hilft, komplexen Problemen einen schnellen Entschluss zuzuordnen. Die rechte Hirnhälfte ist auf die Verarbeitung von Neuem spezialisiert, die linke verarbeitet Bekanntes. Um dies herauszufinden, beobachtete man das Gehirn bei der Arbeit mithilfe bildgebender Verfahren. Probanden benutzten die rechte Hemisphäre des Gehirns bei einer neuen Aufgabe, nach gründlicher Übung wurde die linke Hälfte aktiv. Intuition ist also die „Belohnung für harte geistige Arbeit“, so die Erkenntnis von Elkhonon Goldberg (Focus 2005: 84). Ein Expertenwissen ist aber auch deshalb hilfreich, da das Gehirn somit weniger Ressourcen beansprucht, wenn es auf Erfahrung zurückgreifen kann und keine grundlegend neue Analyse einer Situation notwendig ist. Treten bestimmte Defizite im alternden Gehirn auf, ist es möglich, diese durch Inanspruchnahme von gespeichertem Wissen auszugleichen. Goldberg weiß aber auch, dass uns „unsere Erfahrungen im Lauf des Lebens [] zusehends der Fähigkeit [berauben], alle Details unserer Erlebnisse zu erfassen“. (Focus 2005: 87) Verwendet man beispielsweise einen Stift, dann kann es durchaus sein, dass man sich nach fünf Minuten nicht mehr an die Farbe des Stiftes erinnern kann. Ein Kleinkind hingegen, für das ein Stift etwas relativ Neues ist, würde die Farbe wahrscheinlich nicht vergessen. Indem wir aber gezielt neue geistige Herausforderungen suchen, können

wir offen für Neues bleiben. Goldberg widmete sich so der Verfassung eines Buches über Intuition und Weisheit, da ihm seine Arbeit „fast zu einfach“ wurde (Focus 2005: 87). Ob die Erfahrung eines Experten oder die Offenheit eines Anfängers höher bewertet wird, entscheiden die gesellschaftlichen Veränderungen. In der heutigen Zeit der technologischen Neuerungen ist es umso wichtiger, Neues schnell aufzunehmen, was auch die Vielzahl von jungen Menschen in führenden Positionen erklärt. In diesem Zusammenhang hält es Goldberg für eine hervorragende Idee, die sich ergänzenden Fähigkeiten auf konstruktive Art und Weise zu nutzen. Diese Informationen zu den Entscheidungsprozessen im Gehirn stammen aus dem Focus 24 (2005: 74 und 84-87) Interessant erscheint es auch, Antonio Damasio's Befunde genauer zu beleuchten: Der Neurologe beschäftigte sich vor allem mit Fällen, bei denen eine Hirnregion hinter Nase und Stirn zerstört ist, „ventromedialer präfrontaler Cortex“ genannt. Mithilfe seines Kartenspiels wurde ersichtlich, warum diese Menschen auch mit intaktem Verstand kein normales Leben führen können. Ihre Hände begannen eben – anders als bei den anderen Probanden – nicht zu schwitzen und sie begriffen selbst nach langem Spielen nicht, dass der 100-Dollar-Stapel den Ruin bedeutete. Daraus schloss Damasio, dass der ventromediale präfrontale Cortex eine Art Mittler zwischen Gefühl und Verstand darstellt. Hier werden also die Gefühle, die im limbischen System entstehen, mit den rationalen Erwägungen der Großhirnrinde verknüpft. Damasio weiß, dass der Mensch ohne diese Verknüpfung wie gelähmt ist, denn jede Entscheidung brauche einen emotionalen Anstoß und könne nicht aus purem Verstand heraus gefällt werden (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 161). Wenn der Mensch sich entscheidet, sind demnach mehrere Strukturen im Gehirn beteiligt, wie folgende Abbildung demonstriert.

9



⁹ URL: <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-46581582.html> [Stand: 27.Januar.2010]

9. Quelle der Erkenntnis oder falsche Fährte? – Intuition ist nicht gleich Intuition

9.1 In welchen Situationen ist Intuition gefragt?

Bei Entscheidungen mischt stets das Unbewusste mit und es vermag über ein gewaltiges Urteilsvermögen: Als Schüler in einem Experiment über die Fähigkeiten von Lehrpersonal entscheiden sollten, lagen diejenigen richtiger, die ihr Votum nach ein paar Minuten abgaben und nicht solche, die erst nach einer ganzen Stunde ihre Beurteilung mitteilten. Auch beim Speed-Dating war auf die Intuition Verlass: Hatten Singles jeweils nur sechs Minuten Zeit zum Kennenlernen des Gegenüber, so täuschten sie sich seltener, als jene, die sich länger Zeit genommen hatten. Probanden hatten in einem weiteren Versuch die Wahl zwischen einer Vielzahl von Postern. Die einen sollten sich schnell entscheiden, während die anderen sich Zeit nehmen durften. Nach einigen Wochen befragte man die Teilnehmer, ob denn das Poster zuhause noch an der Wand hänge. Die Spontanentscheider bejahten, ganz im Gegensatz zu den Verstandsentscheidern, die meisten von ihnen hatten das Poster nämlich schon wieder abgehängt. Die Experimente sind im Spiegel 15 (2006: 159) beschrieben. Das zeigt wiederum, dass man auch bei ästhetischen Entscheidungen, also wenn es um Kleidung oder Möbel geht, seinem ersten Eindruck vertrauen sollte. Redet man sich hingegen die Couch oder Bluse im Einkaufsladen schön, so merkt man spätestens zu Hause, dass die Zweifel berechtigt waren.¹⁰

Darüber hinaus verfügt die Intuition über Informationen, die zwar abgespeichert werden, trotzdem aber nicht direkt in Kontakt mit dem Bewusstsein stehen. Diese Fähigkeit im Verborgenen Informationen abzuspeichern wird „Priming“ genannt und wurde bei einem Versuch mit Amnesie-Patienten entdeckt. Hierbei wies man nach, dass auch Amnesie-Patienten lernen können, nur merken sie nichts davon. Dem Probanden wurde die Frage gestellt, ob er wisse, dass Theodor Roosevelt den Weltrekord im Händeschütteln halte. Die Testperson verneinte und wurde 20 Minuten später erneut nach dem Weltrekordler im Händeschütteln befragt. Und tatsächlich wusste sie die richtige Antwort, nämlich „Roosevelt“, doch woher sie es wusste, konnte sie nicht sagen, denn an das vorausgegangene Gespräch konnte der Proband sich nicht erinnern. Auch bei gesunden Menschen arbeitet dieser unbewusste Datenspeicher – selbst wenn bei ihnen ebenfalls das Bewusstsein ausgeschaltet ist. So las man einigen Patienten auf dem OP-Tisch Wörterlisten vor und befragte sie nach der Narkose. Sie wählten dabei genau die Wörter, die sie zuvor gehört hatten (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 162-163).

Wie unentwegt unser Gedächtnis Eindrücke sammelt, die dann unser Verhalten bestimmen, zeigt ein weiterer Versuch. Am Flughafen von San Francisco wurde die eine Hälfte der Probanden nach ihrem besten Jugendfreund befragt, die anderen nach dem ungeliebten Kollegen am Arbeitsplatz. Nun waren die Teilnehmer bereits manipuliert, denn als man sie fragte, ob sie an einem weiteren Test mitmachen würden, bejahten fast alle, die zuvor an ihren Freund erinnert worden waren. Die anderen hingegen, die über den Kollegen befragt wurden, lehnten ab. Der Gedanke an einen Freund ließ die Teilnehmer kooperativ sein, der Gedanke an den Kollegen un-

¹⁰ URL: http://www.freundin.de/Artikel/Situationen_22397.html [Stand: 30.Januar.2010]

kooperativ. Dies wollten die Probanden jedoch nicht als Erklärung akzeptieren, vielmehr schoben sie andere Gründe vor, wie z.B., dass sie gestresst seien. Es ist eben sehr beängstigend, am eigenen Leib so manipuliert worden zu sein. Darüber hinaus ist es durch ähnliche Manipulation sogar möglich, Menschen entgegen ihren eigenen Überzeugungen handeln zu lassen. Ein Wissenstest mit afroamerikanischen Schülern belegt dies. Zuvor wurden die Schüler über die eigene Person befragt, wobei ein Teil der Probanden auch die rassische Herkunft angeben sollte. Die Gruppe, die nach der Rasse befragt wurde, erzielte im Wissenstest das eindeutig schlechtere Ergebnis. Die Forscher hatten also das Vorurteil von schlechten, minderintelligenten Schwarzen wieder hervorgerufen, das im Unterbewusstsein platziert war. Zuvor hatten jedoch alle Schüler angegeben, an solche Klischees nicht zu glauben. Jeder von uns bewertet also ständig sämtliche Eindrücke danach, ob er sie mag oder nicht. Doch die Kriterien für dieses Urteil sind dem Bewusstsein meist unbekannt. Selbst wer sich für einen großen Freund der Schwarzen hält, urteilt womöglich rassistisch. Vom unbewussten Urteil bis hin zur Handlung dauert es nicht lange, denn das Unterbewusstsein hat eine direkte Verbindung zur motorischen Steuerzentrale des Gehirns. (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 167-168) Häufig ist es der Intuition aber auch möglich, aus einer Vielzahl an Informationen die eine entscheidende herauszufiltern, wie das Beispiel des Fahnders zeigt, dem es gelingt, die Kriminelle in Sekundenbruchteilen unter all den Passagieren zu entlarven. Stattdessen hätte er auch alle möglichen Entscheidungskriterien von Drogenkurieren in Betracht ziehen können, doch ihr Blick an ihn genügte: Sie hatte nach einem wie ihm Ausschau gehalten und das spürte der Polizist (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 162-163).

Aber auch Signale der Mimik kann das Unterbewusstsein wahrnehmen und deuten. Für das Lesen von Gesichtern gibt es im Gehirn einen eigenen Teil, der nach bekannten Zügen in Gesichtern sucht und dazu beiträgt, den emotionalen Zustand des Gegenübers zu erkennen. Gesichter können über einen Menschen häufig vielmehr verraten, als alles, was er sagt. Während der Verstand mit den Worten beschäftigt ist, achtet das Unterbewusstsein mehr auf die Bewegungen von Stirn, Mund- und Augenwinkeln. 43 Bewegungseinheiten in der Gesichtsmuskulatur wurden entdeckt, fünf davon bilden wiederum mehr als 10 000 Gesichtszüge. Ähnlich wie Grimassen der Kinder sagen einige zwar nichts aus, ca. 3000 aber verraten so ziemlich alles über den inneren Zustand hinter der Fassade. (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 163) Diese Tatsache kann auch anhand eines psychologischen Tests belegt werden, in dem Probanden Videos von Fremden beurteilen mussten. Deren Persönlichkeitsmerkmale konnten nämlich ziemlich treffend beschrieben werden. Wurden die Videos allerdings länger als 30 Sekunden gesehen, so verschlechterten sich die Urteile. Intuition ist also vor allem dann gefordert, wenn es darum geht, das Wesen eines anderen Menschen zu erkunden.¹¹

Am Leipziger Max-Planck-Institut wurden Testpersonen auf einer Liege ins Innere eines Apparats geschoben, wo ein Magnetfeld das Gehirn durchleuchtete. Den Personen, die sich in der Röhre befanden, stellte man dann Entscheidungsfragen, die sie mithilfe zweier Tasten in ihren Händen lösen sollten. So sollten die Probanden die Frage beantworten: „Welches Strichmuster stellt ein Objekt dar? Das rechte oder das linke?“ und blitzschnell die Antwort eintippen, sodass es sich auch wirklich um eine intuitive Entscheidung handelte. Dabei stellte sich heraus, dass die meisten Antwort-

¹¹ URL: http://www.freundin.de/Artikel/Situationen_22397.html [Stand: 30.Januar.2010]

ten tatsächlich richtig waren, was aber weniger daran liegt, dass die Personen bewusst erkannten, ob das Bild ein Objekt darstellt oder nicht. Der Zeitdruck und die unvollständigen Informationen zwangen sie vielmehr dazu, ihre Entscheidung aus dem Bauch heraus zu treffen. Anhand der Bilder können die Forscher sehen, dass zunächst Regionen im Gehirn arbeiten, die das Muster entschlüsseln. Andere Regionen wiederum vergleichen das unvollständige Muster mit bereits gespeichertem Wissen. (vgl. Der Spiegel 15, 2006: 163-164) Heute sind die Forscher auch schon so weit, dass sie anhand der Tomografenaufnahme erkennen können, wie sich ein Proband entscheidet. Hierzu stellte man den Versuchsteilnehmern folgendes Denkspiel: Probanden sollten sich vorstellen, wie auf einem Gleis ein Zug heranrast, auf dem fünf Kinder spielen. Sie selbst könnten den Zug auf ein anderes Gleis umlenken, wo nur ein Kind spielt. Die meisten Befragten versicherten, den Zug umzulenken. Die fünf Kinder spielen immer noch auf dem Gleis. Sollten sich die Probanden jedoch vorstellen, auf einer Brücke zu stehen und sich zu entscheiden, ob sie einen Mann hinunterstoßen würden, der mit seiner Körpermasse den Zug stoppen könnte, fiel das Ergebnis anders aus. Fast alle entschieden sich nun dagegen. Der Effekt ist jedoch der Gleiche: ein Menschenleben opfern, um fünf andere zu retten. Rational betrachtet ist dieses Verhalten widersprüchlich, intuitiv jedoch werden beide Situationen völlig unterschiedlich bewertet. In dem einen Fall fühlt sich der Proband dem einzelnen Kind emotional weniger verbunden als den fünf, im anderen Fall hingegen wird eine im Gehirn verankerte Todeshemmung aktiviert, weil man den Mann mit eigenen Händen von der Brücke stürzen müsste. Beide Fälle lösen eine deutliche Aktivität im basalen Bereich des Gehirns aus, wie der Tomografenschirm zeigt. Diese Hirnregion ist für emotionale Reaktionen verantwortlich und wird bei der Überlegung des Herunterstoßens von der Brücke viel intensiver beansprucht. Der Spiegel 15 (2006: 166) zeigt also, dass allein die Aufnahme verriet, wie sich die Versuchsteilnehmer entscheiden würden.

9.2 Grenzen der inneren Stimme – wenn Bauchentscheidungen Fehlentscheidungen sind

Warren Harding war von 1921 bis 1923 der 29. Präsident der USA – ein stattlicher Mann, der nur allzu gut als Staatenlenker fähig schien. Zwar war er intuitiv für die Bevölkerung die richtige Wahl, doch später ging er als schlechtester Präsident der USA in die Geschichte ein.

Aber vor allem, wenn es um Geld geht, weist die Intuition einige Schwächen auf. Eine grundlegende Eigenschaft des Menschen ist seine Scheu vor Risiken. Hat man die Wahl zwischen einem sicheren Gewinn von 900 Euro und einem Gewinn von 1000 Euro, den man allerdings nur mit 90%iger Wahrscheinlichkeit erhält, so entscheiden sich die meisten Menschen für die risikofreie Alternative. Dabei sei die Angst vor einem Verlust ungefähr doppelt so stark wie die Freude über einen Gewinn. Daraus ergibt sich dann das Problem, dass der Anleger bei steigenden Wertpapieren dazu neigt, zu früh den Gewinn mitzunehmen. Die Alternative zwischen einem sicheren Verlust von 900 Euro und einer 90%igen Wahrscheinlichkeit, 1000 Euro zu verlieren zeigt, dass die Probanden nun aus Angst vor Verlusten bereit sind, alles zu riskieren und die zweite Möglichkeit wählen. Auch viele Firmengründer glauben, am Markt bestehen zu können – tatsächlich sind aber weit über die Hälfte nach

fünf Jahren wieder vom Markt verschwunden. Sowohl Unternehmer als auch Privatleute schätzen das Risiko des Scheiterns zu gering ein, wodurch viele Privatleute die Einnahmen zu hoch kalkulieren und in die Schuldenfalle geraten.

Auch auf die Emotionen ist im zwischenmenschlichen Bereich nicht immer Verlass, sie können uns leicht in die Irre führen. Hatte ein Kind schlechte Erfahrungen mit einem rothaarigen Mitschüler, so sind die „somatischen Marker“ dafür verantwortlich, dass derjenige später auch skeptisch gegenüber einem Rotschopf im Büro ist. Der erste Eindruck ist demnach zwangsläufig ein negativer, auch wenn der Gegenüber noch so sympathisch auftritt. Jemandem, der keine schlechten Erfahrungen mit Rothaarigen gemacht hat, belasten solche Sinneseindrücke hingegen nicht. Um die Vorzüge der Intuition nutzen zu können, muss man also die Stimmung und Erinnerung, die man mit einer gewissen Person verbindet, ausschalten. Zwar liefern unsere persönlichen Erfahrungen eine gute Basis für intuitive Entscheidungen, ein Übermaß an angehäuften Wissen hingegen erschwert den Abgleich zwischen dem tatsächlichen Wissen und der Intuition. Denn je detaillierter man über ein Problem und dessen Rahmenbedingungen Bescheid weiß, desto weniger nützlich ist die Intuition. In derartigen Situationen sind also Personen, die nur über Halbwissen verfügen, im Vorteil. Auch die Vorurteile, die wir haben, fungieren als Grenze der Intuition und können deren Urteilskraft verfälschen. So reagiert das Flughafenpersonal auf orientalische Personen mit einer stärkeren Anspannung. Allerdings ist es überhaupt nicht diese Personengruppe, die die meisten Straftaten auf deutschen Flughäfen begeht.¹²

10. Die weibliche Intuition – haben Frauen eine bessere Intuition als Männer?

Die meisten von uns vertreten die hartnäckige Annahme, dass Frauen intuitiver als Männer sind. So wird sehr viel über die weibliche Intuition geredet und vergleichsweise wenig über die männliche. Der Hintergrund hiervon verweist auf die damalige Diskriminierung des weiblichen Geschlechts, denn die Vermutung stammt aus einer Zeit, in der man den Frauen Vernunft und Logik absprach. Somit blieb für sie also nur noch die scheinbar minderwertige Gefühlsklugheit übrig. Weibliche Eigenschaften wie Fantasie und soziale Einfühlung standen dem spekulativen Verstand des Mannes gegenüber. Doch mittlerweile belegen Studien, dass die Frauen den Männern nicht überlegen sind, was die intuitiven Entscheidungen betrifft – andersherum entscheiden die Männer aber auch nicht intuitiver als Frauen. Zunächst wurden dabei männliche und weibliche Probanden mit einem aufwändigen Fragebogen und anschließenden Aufgaben getestet. Das Auswerten zeigte, dass intuitive und vernunftgesteuerte Herangehensweisen ausgeglichen waren. Tatsächlich hätte man bei Frauen kürzere Reaktionszeiten finden müssen, wenn sie intuitiver entschieden. Psychologe Gaißmaier bemängelt in diesem Zusammenhang, dass die Intuition zu sehr in der „Esoterik-Ecke“ angesiedelt sei, vielmehr solle man sie ins ganz normale, alltägliche Leben holen, sodass auch Männer sich mit ihr vertraut machen könnten.¹³

¹²URL: <http://www.perspektive-mittelstand.de/Grenzen-der-Intuition-Warum-das-eigene-Bauchgefuehl-bisweilen-taeuscht/management-wissen/2159.html> [Stand: 29.Januar.2010]

¹³ Hussendörfer, Elisabeth: „Hören Sie auf die Sprache der Seele“. URL: http://www.freundin.de/Artikel/Tipps_22409.html. [Stand: 13.Januar.2010]

Zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tun –
Die unterschätzte Macht der Intuition

Ein weiterer Test widerlegt die falsche Annahme, dass Frauen eine bessere Intuition haben: Versuchsteilnehmer mussten zwischen einem echten und einem falschen Lächeln auf Fotos unterscheiden. Vor Testbeginn sollten sie ihre eigene Intuitionsfähigkeit einstufen. 77 Prozent der Frauen waren von ihrer Intuition überzeugt, dagegen nur 58 Prozent der Männer. Doch der Versuch zeigte, dass die weiblichen Bauchentscheidungen nicht besser als die männlichen sind: Die Frauen erkannten das echte Lächeln zu 71 Prozent, die Männer hingegen sogar zu 72 Prozent.

Bei den intuitiven Entscheidungen berücksichtigen die Männer meist nur einen Grund, Frauen beziehen allerdings mehrere Gründe in die Entscheidungsfindung mit hinein. Der Unterschied beruht auf den gesellschaftlichen Verhältnissen, in denen von Mädchen verlangt wird, auf Ansichten anderer einzugehen und Jungen eher als ichbezogen und zielstrebig gesehen werden. Entgegen der allgemeinen Auffassung verfügen Männer und Frauen also über eine ähnlich ausgeprägte Intuitionsfähigkeit, wie Gigerenzer (2007: 81ff) in seinem Buch „Bauchentscheidungen“ betont.

11. Mehr Platz für Intuition – Lernen, auf das Bauchgefühl zu hören

Wie man lernt, mit Fehlsignalen umzugehen und selbst einen kühlen Kopf bei Entscheidungen bewahrt, wenn sich Vernunft und Gefühl widersprechen, verrät Psychologin Storch:

1. Nicht sofort bei der ersten Entscheidung sich vollkommen nach den Gefühlen richten, sondern sich langsam herantasten. Im Restaurant soll man sich z.B. mit allen Sinnen vorstellen, wie ein Gericht schmecken wird.
2. Mithilfe von Tagebuch-Aufzeichnungen kann man sich darüber bewusst werden, was die positiven bzw. negativen Gefühle auslöst.
3. Man soll ergründen, was genau die Ursache für negative Gefühle in bestimmten Situationen ist.
4. Einen Konflikt zwischen Verstand und Gefühl behandelt man einfacher, wenn man die beiden inneren Stimmen wie zwei Personen in einer Argumentation betrachtet. (vgl. Focus 24, 2005: 80)

Ergänzend hierzu sind auch noch folgende Tipps, die verraten, wie man lernt, auf seine innere Stimme zu hören:

- Häufig wird Intuition als konzentrierte Lebenserfahrung betitelt. Nicht ohne Grund, denn besonders intuitive Menschen schauen genau hin. Dabei achten sie nicht nur auf den Inhalt der Worte des Gegenübers, sondern auch auf die Art und Weise, wie er es sagt. Es ist ratsam, alle Sinne einzusetzen, umso ganzheitlicher kann man nämlich die Situation wahrnehmen.
- Auch wenn man seinen Tagträumen freien Lauf lässt und nicht versucht, seine Gedanken mithilfe des Verstandes zu unterbrechen, lernt man sein Unterbewusstsein kennen. So misstraut man der Intuition künftig weniger.

- Selbst wenn man vor einer wichtigen Entscheidung steht, ist es bedeutsam, sich zu entspannen. Denn vor allem die Nebensächlichkeiten sind es, die uns den richtigen Weg weisen. Wer hingegen jede Minute auszunutzen versucht, der verdrängt nur allzu häufig die intuitiven Botschaften.
- Zu guter Letzt soll man nie aufhören, dazu zu lernen. Das kann sowohl beim Kontakt mit Tieren geschehen, da dieser stark intuitiv abläuft, aber auch im Umgang mit kleinen Kindern, welche oft ihren spontanen Impulsen vertrauen.¹⁴

12. Schlusswort

Einerseits ist uns das Gehirn natürlich eine enorme Hilfe, ohne dessen spontane Eingebungen würden wir uns wohl kaum in der Umwelt zurechtfinden – andererseits jedoch handeln wir manchmal durch unser Unterbewusstsein nahezu fremd gesteuert. Das erscheint zugegebenermaßen schon ein wenig beängstigend. Und auch die Grenzen der Intuition verdeutlichen, dass gelegentlich ein wenig Nachdenken beim Denken durchaus angebracht ist. Dennoch findet aber auch Arvid Kappas die treffenden Worte, wenn er behauptet, „dass wir einfach lernen müssen uns wohlzufühlen mit der Idee, dass wir manchmal einfach nicht wissen, warum wir bestimmte Sachen machen.“¹⁵ Mit viel Übung und Geduld kann es uns gelingen, eine stabile und starke Intuition zu bekommen. Selbst wenn man sich einmal von der Intuition im Stich gelassen fühlt, so hat unsere innere Stimme doch sicherlich eine 2.Chance verdient, denn es ist ja wahrlich noch kein Meister vom Himmel gefallen. Schließlich muss man auch beim Fahrradfahren lernen nach dem Hinfallen immer wieder erneut aufs Rad aufzusteigen, um das Fahren zu bewältigen.¹⁶ Sinnvoll kann es aber auch sein, sich erst langsam mit der inneren Stimme vertraut zu machen und zunächst in Situationen, in denen das Risiko von Fehlentscheidungen nicht so groß ist, auf seine Bauchentscheidungen zu vertrauen. Auch auf diesem Weg können wir lernen, zunehmend selbstsicherer mit der Intuition umzugehen.

Mehr und mehr habe ich beim Schreiben gemerkt, dass das Themengebiet rund um die Intuition wohl doch sehr von psychologischen Theorien geprägt ist. Eben genau das, was ich eigentlich vermeiden wollte. Da wir tagtäglich mit unserer Intuition konfrontiert werden und ohne sie unsere Existenz gar nicht möglich wäre, habe ich ein Beispiele mitten aus dem Leben ausgewählt, das die Allgegenwärtigkeit verdeutlichen soll und umso handfester zeigt, dass Intuition nicht nur bei den Versuchsteilnehmern psychologischer Experimente, sondern bei jedem einzelnen von uns eine Rolle spielt: Sieht man zum Beispiel eine Parklücke, so wägt wohl keiner von uns lange die Vor- und Nachteile dieses Stellplatzes ab. Im Gegenteil: Man freut sich einfach, dass man einen Parkplatz gefunden hat. Im Alltag ist das häufig so, dass man sich ganz unbewusst oder intuitiv entscheidet. Wenn ich heute nun in meinem Umfeld das Wort „Intuition“ vernehme, so weiß ich deren Bedeutung erst richtig zu

¹⁴URL: http://www.freundin.de/Artikel/Frauen-Maenner_22407.html. [Stand: 13.Januar.2010]

¹⁵ Hinrichs, Dörte: „Quelle der Erkenntnis oder falsche Fährte?“. URL: <http://www.ifan-online.de/ungewu/heft11/hinrichs11.pdf>. [Stand: 17.Januar.2010]

¹⁶URL:http://books.google.de/books?id=denZRAT14U0C&pg=PT65&lpg=PT65&dq=intuition+schlusswort&source=bl&ots=w6WYp2p3n&sig=vYrRBJUKrGH0x3ZGsWQCPbzeXGE&hl=de&ei=MtkS6uuG9-gsQa2qd3RAw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=5&ved=0CBcQ6AEwBA#v=onepage&q=intuition%20schlusswort&f=false [Stand: 17.Januar.2010]

schätzen und werde richtig hellhörig. Der Begriff würde wohl kaum so oft fallen, wäre er nicht allzu häufig die Grundlage unserer Entscheidungen. Unumstritten bleibt nämlich, dass intuitive Prozesse unseren Alltag weit mehr bestimmen als die rationalen Entscheidungen. Dies belegt auch F.M. Dostojewski, der das Phänomen der Intuition folgendermaßen beschreibt: „Man kann vieles unbewusst wissen, indem man es nur fühlt, aber nicht weiß.“¹⁷

Da ich jetzt über diese innere Stimme Bescheid weiß, ist es mir wieder ein Stückchen mehr gelungen, mich selbst und meine Entscheidungen zu verstehen. In diesem Sinne hoffe ich, dass wir Menschen immer weiter dazu ermutigt werden, die innere Stimme ernster zu nehmen und ihr mehr Vertrauen entgegenzubringen. Nicht zuletzt ist die Intuition nämlich die Möglichkeit, das Leben, Handlungen und Menschen besser verstehen zu können. Und warum sollte man eben diese Möglichkeit nicht nutzen?

13. Literaturverzeichnis

Literatur:

- Caspary, Ralf (2007): Wenn der Bauch denkt. Über die Intelligenz der Intuition. In: SWR 2, 29.Juli.2007 (Abschrift eines Interviews)
- Gigerenzer, Gerd (2007): Bauchentscheidungen. 3. Auflage. München: Bertelsmann Verlag
- Siefer, Werner; Kuntz, Martin; Pantle, Christian; Pratschko, Margit (2005): Die Macht der Intuition. In: Focus, Nr. 24, 2005, 73 – 87
- Traufetter, Gerald (2006): Stimme aus dem Nichts. In: Der Spiegel, Nr. 15, 2006, 158 – 171

Internetadressen:

- http://www.freundin.de/Artikel/Frauen-Maenner_22407.html
- http://www.freundin.de/Artikel/Situationen_22397.html
- http://www.freundin.de/Artikel/Tipps_22409.html
- http://books.google.de/books?id=denZRATl4U0C&pg=PT65&lpg=PT65&dq=intuition+schlusswort&source=bl&ots=w6WWYp2p3n&sig=vYrRBJUKrGH0x3ZGsWQCPbzeXGE&hl=de&ei=MkTkS6uuG9-gsQa2qd3RAw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=5&ved=0CBcQ6AEwBA#v=onepage&q=intuition%20schlusswort&f=false

¹⁷URL: <http://www.zitate-online.de/literaturzitate/allgemein/17423/man-kann-vieles-unbewusst-wissen-indem-man.html> [Stand: 30.Januar.2010]

Zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tun –
Die unterschätzte Macht der Intuition

- <http://www.ifan-online.de/ungewu/heft11/hinrichs11.pdf>
- http://www.u-magazine.de/jrw_story.php?id=31223
- <http://www.zitate.de/db/ergebnisse.php?kategorie=Intuition>
- <http://www.zitate-online.de/literaturzitate/allgemein/17423/man-kann-vieles-unbewusst-wissen-indem-man.html>

Bildnachweise:

- <http://www.akademie.de/arbeit-leben/karriere/tipps/beruf-und-karriere/intuition-entwickeln-trainieren.html>
- <http://www.divine-light-healing.com/images/shutterstockblueeyeinsky.jpg>
(Inhaltsverzeichnis)
- <http://www.financialsense.com/fsu/editorials/dorn/2007/images/1103.h5.jpg>
(Deckblatt)
- <http://www.manager-magazin.de/img/0,1020,1206481,00.jpg>
- <http://media.photobucket.com/image/antonio%20damasio/seremot2/fc85b891.jpg>
- <http://www.sharpbrains.com/wp-content/uploads/2007/01/eg2.jpg>
- <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-46581582.html>

14. Selbstständigkeitserklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die Facharbeit ohne fremde Hilfe angefertigt und nur die im Literaturverzeichnis angeführten Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Ort, Datum

Ramona Veith

Ramona.Veith@t-online.de