

DAS BEWUSSTSEIN DENKT, DAS UNBEWUSSTSEIN LENKT

WAS UNS ZU SIEGERN ODER ZU VERLIEREN MACHT

Wer bestimmt eigentlich Ihre persönlichen Ziele? „Ich natürlich“, werden Sie sagen. Doch stimmt das wirklich? Und was ist das, dieses „Ich“? Die Ergebnisse der Gehirnforschung entwerfen ein überraschendes Bild.

Wer ist dieses „Ich“?

Die Frage ist nicht leicht zu beantworten, denn das „Ich“ ist nur teilweise dem Bewusstsein zugänglich. Der weitaus größte Teil ist unbewusst und zunächst überhaupt nicht spürbar.

Bis heute hat die Wissenschaft keine abschließende Erklärung dafür, was das Bewusstsein genau ist. Seinen Sitz hat es in der Großhirnrinde, so viel ist sicher. Das Bewusstsein kennt unterschiedliche Zustände, die bewusst erlebt und sprachlich wiedergegeben werden können.

Das Bewusstsein ist immer dann aktiv, wenn sich Menschen mit etwas Neuem auseinandersetzen, wenn sie komplexe Aufgaben oder Probleme lösen oder wenn sie bisher noch nicht angestrebte Ziele erreichen wollen. Je mehr sich ein Mensch auf seine Aufgabe konzentriert, desto intensiver nimmt er sein Bewusstsein wahr.

Demgegenüber steht das Unbewusstsein. Es hat aus der Sicht der Neurowissenschaften wie auch der experimentellen Psychologie sechs verschiedene Arbeitsebenen:

— Alle Wahrnehmungen, Gefühle und ihre kognitive Verarbeitung aus der Zeit vor der Geburt sowie im Säuglings- und Kleinkindalter

Diese frühen Wahrnehmungen und ihre Verarbeitung bleiben dem Menschen zeit seines Lebens verschlossen, da sich das Zentrum des Bewusstseins, der assoziative Cortex, erst im dritten oder vierten Lebensjahr ausbildet.

— Alle Wahrnehmungen, die vorbewusst bleiben

Auf dem Weg von den Sinnesorganen zum assoziativen Cortex bereitet das Gehirn jede Wahrnehmung unbewusst vor. Der Prozess dauert drei Zehntel bis fünf Zehntel Sekunden. Während dieser Zeit entscheidet es, ob eine Wahrnehmung überhaupt ins Bewusstsein gelangt.

— Unterschwellige Wahrnehmungen

Unterschwellige Wahrnehmungen sind

solche, die zwar eine ganze Reihe von Wahrnehmungszentren im Gehirn aktivieren, aber dennoch nicht die Schwelle zum Bewusstsein überschreiten.

Es handelt sich entweder um Informationen, die dem Menschen unwichtig erscheinen, oder solche, die von unbewussten Routineprogrammen verarbeitet werden können.

— Wahrnehmungen außerhalb der Aufmerksamkeit

Dinge, denen wir keine Aufmerksamkeit schenken, nehmen wir auch dann nicht wahr, wenn wir sie direkt vor Augen haben.

— Inhalte des Gedächtnisses für Fertigkeiten (prozedurales Gedächtnis)

Ob Fahrradfahren oder Schwimmen – das prozedurale Gedächtnis speichert alle Fertigkeiten, für deren Umsetzung keine bewussten Details notwendig sind.

— Inhalte des Erfahrungsgedächtnisses

Das Erfahrungsgedächtnis als Ganzes bildet die Grundstruktur des Charakters und der Persönlichkeit.

Unkomplizierte Dinge kann das Unbewusstsein ohne Zutun des Bewusstseins verarbeiten. Aber auch mit komplizierten Vorgängen kommt das Unbewusstsein allein zurecht, wenn sie gut trainiert sind. Aus dem Unbewusstsein steigen Gefühle, Wünsche und Motive auf, die den Menschen antreiben, Ziele zu erreichen, ohne dass er weiß warum. Bei allen Entscheidungen, Handlungen und auch bei der Zielerreichung nimmt das Unbewusstsein eine viel größere Rolle ein als das Bewusstsein.

Eine weitere wichtige Rolle spielt das Vorbewusstsein. Es ist eine Art Übergangszone vom Unbewussten zum Bewussten. Hier liegen die bisher wenig erforschten Zensoren. Sie entscheiden darüber, was vom Vorbewusstsein ins Bewusstsein gelangt. Es handelt sich also um Kräfte, die den Aufruf von bewussten Inhalten kontrollieren. Sie sind zum Beispiel verantwortlich für das, was seit

Sigmund Freud mit „Verdrängung“ beschrieben wird, aber auch für Sorgen, die plötzlich spätnachts wach werden.

All das bedeutet: Das Bewusstsein bildet nur einen kleinen Teil der Persönlichkeit ab. Den größten Teil seines „Ichs“ nimmt der Mensch überhaupt nicht wahr.

Was das Bewusstsein beeinflusst und gestaltet

Im Gehirn spielen sich zahlreiche Vorgänge ab, die auf das Bewusstsein Einfluss nehmen. Besonders herauszuheben sind die Neurotransmitter-Systeme. Sie wirken auf die Aktivitäten der Großhirnrinde und anderer Hirnbereiche und spielen dabei eine entscheidende Rolle für die Zielerreichung:

Zu den Neurotransmitter-Systemen gehören:

— Das Noradrenalinssystem

Unter dem Einfluss von Noradrenalin registriert der Mensch Veränderungen in der Umwelt und im Körper und passt sein Verhalten an. Ein Mangel an Noradrenalin führt zu Symptomen wie undifferenzierte Reaktionen, mangelnde Verhaltensanpassung, manchmal Depressionen, Stress, Angst und Aggressionen.

— Serotoninsystem

Serotonin reguliert unter anderem die Nahrungsaufnahme, den Schlaf und die Temperatur. Auf der psychischen Ebene dämpft Serotonin die Erregung und löst ein Gefühl von Wohlbefinden und Ruhe aus. Gefühle von Furcht und Angst reduzieren sich. Ein Serotonin-Mangel ist von Schlaflosigkeit, Angst und Furcht begleitet. Männer werden häufig aggressiv, während Frauen zu Selbstverletzungen neigen.

— Dopaminsystem

Dopamin ist die Grundlage des Antriebs- und Motivationssystems. Es erzeugt unter anderem Belohnungserwartungen, Kreativität und Neugierde. Ein Dopamin-

mangel ist unter anderem von langsamen Bewegungen bis hin zur völligen Bewegungslosigkeit begleitet. Hinzu kommen Ideen- und Fantasielosigkeit sowie fehlender Antrieb.

— Acetylcholinsystem

Acetylcholin erhöht die Aufmerksamkeit und steigert die Lernfähigkeit. Es wirkt sich positiv auf die Gedächtnisleistung aus. Demgegenüber ruft ein Mangel an Acetylcholin Aufmerksamkeits-, Lern- und Gedächtnisstörungen hervor.

Angst, Stress, fehlender Antrieb oder Aufmerksamkeitsstörungen sind die denkbar schlechtesten Voraussetzungen für die Zielerreichung. Der Mensch fühlt sich kraftlos und seiner Aufgabe nicht gewachsen. Die wichtigsten Voraussetzungen für die Zielerreichung sind also intakte Neurotransmitter-Systeme. Sie wiederum hängen von gesunder Ernährung, Bewegung und ausreichender Entspannung ab.

Chancen und Grenzen der Zielerreichung

Bei der Vorbereitung von Entscheidungen ist das Bewusstsein wie auch das Unbewusstsein beteiligt. Keine der beiden Instanzen hat das alleinige Kommando. Vielmehr stehen sie im Wettbewerb zueinander. Wer die Oberhand hat, ist ungewiss. Bemerkenswert ist jedoch, dass sich das Bewusstsein eine Entscheidung allein zuschreibt, so, als gäbe es nur diese Instanz. Deshalb glaubt der Mensch, er fälle seine Entscheidungen bewusst.

Eine Einschränkung gibt es jedoch: Was wir tun, muss im Spiegel unserer bewussten und unbewussten Lebenserfahrung plausibel erscheinen. Stehen Entscheidungen im Widerspruch zu unserem emotionalen Erfahrungsgedächtnis, erlebt der Mensch einen inneren Konflikt und wird auf Dauer psychisch krank.

Der Mensch kann sich also bewusst Ziele setzen. Wenn die Ziele aber mit seinen unbewussten Motiven in Konflikt stehen, wird er sie nicht erreichen. Ohne Rücksicht auf die Motive geht also gar nichts? In zwei Fällen kommt der Mensch auch ohne Motivation aus:

- bei stark automatisierten Bewegungen und
- bei tief eingegrabenen Gewohnheiten

In diesen beiden Fällen ist der Antrieb bereits eingebaut. Training und Gewohnheit helfen

dabei, sich mit ungeliebten Aufgaben anzufreunden.

In allen anderen Fällen kommt es darauf an, dass die unbewussten Motive und bewusste Ziele miteinander in Einklang stehen.

Was uns außerdem zu Siegern oder Verlierern macht

Die Motivationsforschung unterscheidet zwischen Zielen und Motiven: Motive sind unbewusste, Ziele sind bewusste Handlungsantriebe.

Motive sind durch genetische, vor- und nachgeburtliche sowie durch frühkindlich erworbene Handlungsantriebe entstanden. Ziele hingegen entstehen in der späteren Kindheit, im Jugend- oder im Erwachsenenalter. Warum aber ist es so wichtig, dass Motive und Ziele übereinstimmen?

Einmal angenommen, ein Junge sei ein intelligenter und begabter kleiner Kerl. Als Säugling und in der frühen Kindheit hatte er jedoch ein schwieriges Bindungsverhältnis zu seiner Mutter. Aus diesen und genetischen Gründen ist er eher verschlossen und scheu. Trotz Intelligenz und Begabung hat er ein nur geringes Zutrauen zu sich selbst und seinen Fähigkeiten. Diese Kernpersönlichkeit ist im Gehirn verankert.

Während der Schulzeit werden Lehrer und andere Personen auf diesen Jungen aufmerksam. Sie fördern ihn nach Kräften, und obwohl er sich eigentlich wenig zutraut, beendet er sein Studium und findet Einstieg in einen attraktiven Beruf. Zeit seines Lebens leidet er jedoch unter der Nähe von Menschen. Er hat Angst vor Vorträgen und öffentlichen Auftritten. Jeden Karriereschritt geht er nur unwillig weiter. Im Ergebnis ist er irgendwie unzufrieden mit seinem Leben.

Es kann aber auch so kommen: Ein Mädchen ist ein neugieriges und risikofreudiges Kind. Es hat eine positive Bindungserfahrung und frühkindliche Sozialisation erfahren. Später jedoch gerät es in die Mühlen der üblichen Ausbildungs- und Berufszwänge. Von der inzwischen erwachsenen Frau wird verlangt, zurückhaltend und vorsichtig zu sein. Der Beruf wird ihr zur Qual, denn ihr ist alles zu unflexibel und zu langsam. Ihre Kreativität kann sie nicht ausleben. Auch sie ist unzufrieden mit ihrem Leben.



Quelle: © Ktsdesign/Fotolia

Ohne dass den beiden etwas vorzuwerfen wäre, sind sie auf die Verliererstraße geraten. Bei Siegertypen ist es genau anders. Ihre unbewussten Handlungsantriebe und ihre bewussten Ziele stimmen überein. Sie zeichnen sich durch ein hohes Maß an Ausdauer, Beharrlichkeit und Konsequenz aus.

Deshalb machen sie eine wichtige und schöne Erfahrung: Das Verfolgen selbstbestimmter Ziele und das Meistern von Herausforderungen trägt eine Belohnung in sich selbst und macht Belohnungen von außen nebensächlich.

Das Bewusstsein denkt, das Unbewusstsein lenkt: Auf Dauer kann kein Mensch im Widerspruch zu seinen unbewussten Motiven sein, sonst wird er krank. In gewissen Grenzen kann er mit Hilfe von Übung und Gewohnheit Frieden mit ungeliebten Aufgaben schließen. Nicht zu unterschätzen ist der rein physiologische Aspekt. Eine gesunde Lebensweise wirkt sich direkt auf den Bewusstseinszustand aus und beeinflusst maßgeblich das Gefühl von Vitalität.

Autor:
Torsten Seelbach
AFNB Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe, in welchem Umfang die Intelligenz die Zielerreichung fördert. —