

Wer entscheidet, wenn ich entscheide?



Zwei Fragen haben die Menschen seit jeher beschäftigt: Soll ich bei Entscheidungen eher meinem Verstand oder eher meinen Gefühlen folgen? Und: Wie schaffe ich es, andere so zu verändern, dass sie das tun, was ich von ihnen will – und warum ist es noch schwieriger, sich selbst zu ändern?

Auf der Grundlage neuer psychologischer und neurobiologischer Kenntnisse können wir zu einem vertieften Verständnis von Entscheidungsprozessen und der Veränderbarkeit des Menschen kommen. Der Autor erläutert, wie innerhalb der Individualentwicklung die Persönlichkeit auf unterschiedlichen unbewusst-bewussten und emotional-rationalen Ebenen des Gehirns entsteht. Sie weist jeweils eine ganz spezifische Dynamik auf und bestimmt dadurch den Ablauf von Entscheidung sowie die Möglichkeiten und Grenzen der Verhaltensänderungen. Ein grundlegendes Buch für unser Selbstverständnis und natürlich für Fragen der Erziehung, Personalführung, Psychotherapie.

Gerhard Roth

Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten

Gerhard Roth

Persönlichkeit

WARUM ES SO SCHWIERIG IST,

Entscheidung

SICH UND ANDERE ZU ÄNDERN

und Verhalten



Klett-Cotta
www.klett-cotta.de
© J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, gegr. 1659,
Stuttgart 2007
Alle Rechte vorbehalten
Fotomechanische Wiedergabe nur mit Genehmigung des Verlags
Printed in Germany
Schutzumschlag: Philippa Walz, Stuttgart
Gesetzt aus der Janson von Kösel, Krugzell
Auf säure- und holzfreiem Werkdruckpapier gedruckt und gebunden
von Bercker Graphischer Betrieb GmbH & Co. KG, Kvelaer
ISBN 978-3-608-94490-7

Zweite Auflage, 2007

Bibliographische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in

Inhalt

Vorwort	9
1 Persönlichkeit, Anlage und Umwelt	15
Wie erfasst man »Persönlichkeit«?	15
Temperament	19
Die Bedeutung frühkindlicher Einflüsse und der Bindungserfahrung	22
Intelligenz und Kreativität	27
2 Ein Blick in das menschliche Gehirn	33
Der allgemeine Aufbau	33
Die Großhirnrinde	38
Das limbische System	43
Zwischenhirn und Hirnstamm	49
Die Bausteine des Gehirns	54
Gehirnentwicklung	57
EXKURS 1	
Methoden der Hirnforschung	65
3 Ich, Bewusstsein und das Unbewusste	71
Ich-Zustände	71
Bewusstsein	76
Was gehört zum Unbewussten?	78
Das Vorbewusstsein	80
Wie, wann und wo entsteht im Gehirn das Bewusstsein?	81

4 Die Verankerung der Persönlichkeit im Gehirn	88
Die vier Ebenen der Persönlichkeit	90
Wie diese vier Ebenen die Entwicklung unserer Persönlichkeit bestimmen	95
Grenzen der Erziehung	98
Vier Einflusskräfte formen die Persönlichkeit	103

EXKURS 2

Verstand oder Gefühle – ein kleiner Blick in die Kulturgeschichte	106
--	-----

5 Ökonomie und Psychologie der Entscheidungsprozesse	111
Die Theorie rationalen Handelns und ihre Kritik	111
Entscheidungs-Heuristiken	118
Möglichkeiten und Grenzen bewusster Entscheidungen	122
Der Umgang mit komplexen Geschehnissen	127
Bauchentscheidungen, Kopfentscheidungen – oder etwas Drittes?	132

6 Psychologie und Neurobiologie von Verstand und Gefühlen	136
Wo im Gehirn sitzen Verstand und Vernunft?	138
Was sind Gefühle und wo im Gehirn sitzen sie?	141
Das limbische System als Entstehungsort der Gefühle	144
Das zerebrale Belohnungs- und Belohnungserwartungssystem	149
Das ökonomische Gehirn	154

7 Was uns Handlungspsychologie und Neurobiologie über die Steuerung von Willenshandlungen sagen	161
Das Rubikon-Modell der Handlungspsychologen	165
Was passiert im Gehirn bei Willenshandlungen?	168

8 Welches ist die beste Entscheidungsstrategie?	180
Der Nachteil der »Bauchentscheidungen«	183
Die Vor- und Nachteile rationaler Entscheidungen	191
Über die Vor- und Nachteile intuitiven Entscheidens	195
Persönlichkeit und Entscheidung	198

EXKURS 3

Wie veränderbar ist der Mensch?	
Ein zweiter Blick in die Kulturgeschichte	200
Erziehungsoptimismus als »Staatsreligion«	208

9 Persönlichkeit, Stabilität und Veränderbarkeit	212
Lebensläufe – wissenschaftlich untersucht	213
Wie eine gewalttätige Persönlichkeit entsteht	214
Wovon hängt die Zufriedenheit ab, und wie beständig ist sie?	217
Bereiche der Veränderbarkeit des Menschen	222

10 Veränderbarkeit des Verhaltens aus Sicht der Lernpsychologie	226
Bestrafung	229
Belohnungsentzug	233
Vermeidungslernen	233
Belohnung	235
Weitermachen, wenn die Belohnung ausbleibt	238

11 Motivation und Gehirn	243
Motive und Persönlichkeit	249
Kongruenz und Inkongruenz von Motiven und Zielen	251
Merksätze zur Belohnung	255

12 Einsicht und Verstehen	260
Worum ist es schwierig, andere zu verstehen	

Jeder lebt in seiner Welt	263
Die Gründe von Nichtverstehen	270
13 Über die grundlegende Schwierigkeit, sich selbst zu verstehen	276
Selbsttäuschung und Selbsterkenntnis	282
Selbsttäuschungen besonderer Art	286
14 Was können wir tun, um andere zu ändern?	290
Erste Strategie: Der Befehl von oben	291
Zweite Strategie: Der Appell an die Einsicht	292
Dritte Strategie: Orientierung an der Persönlichkeit	293
Der Vorgesetzte – eine Frage des Vertrauens	296
Der Vorgesetzte als Vorbild	299
Wie gehe ich mit den unterschiedlichen Typen von Mitarbeitern um?	300
15 Möglichkeiten und Grenzen der Selbstveränderung	303
Tiefgreifende Persönlichkeitsveränderungen und ihre Ursachen	304
Selbstveränderung in der Partnerbeziehung	307
Selbstmotivation	309
16 Persönlichkeit und Freiheit	314
Worum geht es überhaupt bei der Debatte um die Willensfreiheit?	315
Die Unzulänglichkeiten des traditionellen Willensfreiheitsbegriffs	317
Freiheit und Determinismus	319
Willensfreiheit kann nicht auf Zufall aufbauen	325
Willensfreiheit ist ohne Determiniertheit nicht möglich	328
Literaturzitate und weiterführende Literatur	330
	340

Vorwort

Mit zwei Fragen des Alltags beschäftigen sich die Menschen, seit sie begonnen haben, über sich selbst, ihr Handeln und das ihrer Mitmenschen nachzudenken, nämlich erstens: »Wie soll ich mich entscheiden? Soll ich eher meinem Verstand oder eher meinen Gefühlen folgen?« und zweitens: »Wie schaffe ich es, Menschen so zu verändern, dass sie das tun, was ich von ihnen will? Und wie schaffe ich es, mich selbst zu ändern?«

Für die Mehrheit von uns war und ist die Antwort auf die erste Frage ganz einfach: »Gehe rational vor, wäge also Vor- und Nachteile gut ab und entscheide dann! Lass dich dabei nicht von Gefühlen hinreißen, das ist schädlich!« Dass dies nicht immer funktioniert, weiß jeder von uns, aber das heißt natürlich noch lange nicht, dass wir nicht so verfahren *sollten*. Eine Minderheit jedoch sagt seit jeher: »Es gibt eine höhere Vernunft als Verstand und Intellekt, nämlich die des Herzens«. Oder platter und mit einem anderen Akzent ausgedrückt: »Hör auf deinen Bauch, nicht auf deinen Verstand!« Wir wissen aber alle aus leidvoller Erfahrung, dass beides nicht so recht funktioniert, d.h. weder der kalte Verstand noch das drängende Gefühl für sich allein sind gute Ratgeber. Aber wie sollen wir vorgehen? Was ist das beste Rezept für Entscheidungen?

Bei der zweiten Frage sieht es ähnlich kompliziert aus: Auch hier ging und geht die Mehrheit davon aus, dass bei dem Versuch, das Verhalten von Mitmenschen zu ändern – sei es in der Familie, in der Schule, im Betrieb oder gar in der Gesellschaft –, die beste Strategie lautet: Formuliere deine Argumente klar und begründe sie gut, und niemand wird sich diesen Ar-

lingt aber leider selten. Die krassen Alternativen sind Drohung und Strafe. Das war lange Zeit verpönt, wird aber inzwischen wieder häufiger propagiert. Diese Alternativen sind genauso selten von Erfolg gekrönt wie der Appell an die Einsicht. Die Menschen tun meist das, was sie wollen, aber manchmal tun sie etwas, das sie gar nicht bewusst gewollt haben. Jedenfalls tun sie häufig *nicht* das, was *wir* von ihnen wollen. Natürlich bezieht sich das nicht auf Dinge des Alltags wie »Könntest du mir bitte den Zucker herüberreichen?«, die vom anderen wenig Aufwand erfordern. Sobald es sich aber um längerfristige Veränderungen der Lebensführung oder von eingeübten und eingeschliffenen Verhaltensmustern handelt, wird es sehr schwierig.

Es ist also schwer, andere zu ändern, am schwersten ist es aber, sich selbst zu ändern. Zwar haben viele von uns die Illusion, das ginge, wenn man nur richtig wolle, aber meist will man offenbar nicht »richtig«. Aber auch wenn man unter bestimmten eigenen Verhaltensweisen leidet oder deswegen von anderen kritisiert wird, so dass man beschließt sich zu ändern, geht es meist nicht. Das ist nicht nur beim heroischen (und statistisch gesehen ziemlich aussichtslosen) Entschluss der Fall, endlich das Rauchen aufzugeben, sondern eben auch bei den Gewohnheiten, die zu unserer ganz speziellen Persönlichkeit gehören, z. B. (zu) spät morgens aufzustehen, nicht rechtzeitig an das Einkaufen, das Mülleimer-Herausstellen oder den Geburtstag der Ehefrau zu denken, Dinge stets »auf den letzten Drücker« zu erledigen, Leute nicht ausreden zu lassen usw.

Warum ist das alles so? Wenn es darauf eine gute Antwort gibt, so ist sie kompliziert und nicht allgemein bekannt. Und so macht man in der Familie, in der Schule, im Betrieb und in der Gesellschaft mit altbewährten Rezepten weiter, auch wenn sie wenig erfolgreich sind. Dramatisch werden die Probleme natürlich, wenn es um schwerwiegende Dinge geht. Man stellt fest, dass eine führende Persönlichkeit des öffentlichen Lebens eine krasse

haben (zum Beispiel einen Krieg gegen ein anderes Land anzufangen), und dann fragt man »Wie konnte dieser Mensch nur eine solche Entscheidung treffen?« Ähnlich schwerwiegend ist es bei psychischen Erkrankungen oder Drogenabhängigkeit: Wie kann man es sich erklären, dass es Menschen gibt, die sich alle paar Minuten die Hände waschen müssen oder unflätige Beschimpfungen ausstoßen, obwohl sie das gar nicht wollen bzw. sich mit aller Willenskraft dagegen wehren? Und wie kann man erklären, dass jemand, der schon mehrere Male wegen schwerer Körperverletzung verurteilt wurde, eine solche Straftat erneut begeht, sobald er wieder »draußen« ist? Oder noch schlimmer: Warum begehen manche (keineswegs alle) pädophilen Gewalttäter wieder ihre schrecklichen Taten, sobald sie entlassen wurden? Haben sie alle nichts gelernt, oder haben sie nicht richtig gewollt?

Irgendetwas an unseren bisherigen Vorstellungen darüber, wie Menschen ihre Entscheidungen treffen und wie sie ihr Handeln steuern bzw. wie ihr Handeln gesteuert wird, ist offenbar falsch. Ganz offensichtlich geben bei beiden Prozessen weder allein der Verstand noch allein die Gefühle den Ton an, weder allein der bewusste klare Wille noch allein der unbewusste Antrieb, sondern beides steht jeweils in einer komplizierten Wechselwirkung. Darüber, wie diese Wechselwirkung aussieht und was man daraus für Entscheidungsprozesse und Versuche lernen kann, andere in ihrem Verhalten zu ändern und schließlich auch sich selbst, soll es in diesem Buch gehen.

Die Philosophen befassen sich seit langem mit diesen Fragen, aber ihre Ratschläge gelten heutzutage als wenig überzeugend, zumal sie oft in völlig entgegengesetzte Richtungen gehen. Psychologen untersuchen seit einigen Jahrzehnten mit genauen Beobachtungen und zunehmend mit empirisch-experimentellen Methoden die gleichen Fragen, aber die Kontroversen sind dadurch nicht weniger geworden, wie das Sammelsurium von Ratgebern im Bereich der Pädagogik und der Personalführung zeigt.

Modelle von Ökonomen und Psychologen über »rationales Entscheiden«, aber diese Modelle sind nach Meinung fast aller Experten weit weg von der Realität. Entsprechend gibt es Bemühungen, diese »Rational Choice-Modelle« durch das Einbeziehen von emotionalen Faktoren realistischer zu machen, aber dazu muss man erst einmal wissen, wie Rationalität und Emotionalität bei Entscheidungen und in der Personalführung überhaupt zusammenwirken.

Von gänzlich anderer Art sind die Erkenntnisse der Entwicklungspsychologie, insbesondere die Beschäftigung mit der Frage, ob die Erlebnisse und Erfahrungen in den ersten Lebensmonaten und -jahren tatsächlich so wichtig und prägend für die spätere Entwicklung der Persönlichkeit sind, wie dies von Vertretern der Entwicklungspsychologie und der modernen (hier über Freud hinausgehenden) Psychoanalyse behauptet wird, warum – wenn ja – dies so ist und in welchem Maße man gegen diese frühen prägenden Einflüsse in späteren Jahren noch etwas tun kann. Hier hat insbesondere die Bindungsforschung eine revolutionäre Rolle gespielt, indem sie aufzeigte, dass in der Tat Merkmale der jugendlichen und erwachsenen Persönlichkeit, insbesondere ihr Bindungsverhalten (d.h. der Umgang mit Partnern) und das Verhältnis zu sich selbst in hohem Maße von der Art und Qualität der frühen Bindungserfahrung abhängen.

Diese Erkenntnis geht einher mit neuen Einsichten in den Prozess der emotionalen Konditionierung, der bereits vor der Geburt einsetzt, seinen Höhepunkt in den ersten Lebensmonaten und -jahren hat und die Grundlage unserer späteren Persönlichkeit legt. Dieser Prozess verläuft selbst-stabilisierend und wird entsprechend zunehmend resistent gegen spätere Einflüsse. Das bedeutet nicht, dass man als älterer Jugendlicher und Erwachsener nicht mehr in seiner Persönlichkeit verändert werden kann, es bedeutet aber, dass der Aufwand, der hierzu nötig ist, immer größer und die Methoden, dies zu erreichen, immer spezi-

Die moderne Hirnforschung hat in den letzten beiden Jahrzehnten Methoden entwickelt, die geeignet sind, die empirischen Aussagen der Psychologen zu fundieren, indem sie fragt, was im Gehirn einer Person abläuft, wenn sie entscheidet, etwas Bestimmtes zu tun, oder noch genereller, wie überhaupt Verhalten gesteuert wird. Zu diesen Methoden gehören zum Beispiel die in jüngerer Vergangenheit enorm verbesserte Elektroenzephalographie (das EEG), die funktionelle Kernspintomographie, die Erhebung vegetativ-physiologischer Reaktionen wie Hautwiderstandsmessungen, Herzschlagrate, Atemfrequenz, Pupillengröße, unwillkürlich-affektive Muskelbewegungen, und neuerdings Untersuchungen über genetische Prädispositionen (so genannte Gen-Polymorphismen) der untersuchten Personen in Bezug auf bestimmte, häufig von der Norm abweichende Verhaltensweisen wie erhöhte Ängstlichkeit, Depression und Neigung zu Gewalt. Schließlich gibt es aus dem tierexperimentellen Bereich, meist an Makakenaffen gewonnen, wertvolle Kenntnisse darüber, wie Prozesse der Entscheidung und der Verhaltenssteuerung auf der Ebene einzelner Nervenzellen und kleiner Zellverbände ablaufen.

Nur auf der Grundlage der Kombination psychologischer, entwicklungspsychologisch-psychotherapeutischer und neurobiologischer Kenntnisse können wir ein vertieftes Verständnis der Vorgänge der Entscheidung und der Handlungssteuerung erlangen. Wir erkennen dabei, dass diese Vorgänge sich zwischen den Polen »rational-emotional«, »bewusst-unbewusst« sowie »egoistisch-sozial« bewegen und dass viele Faktoren dabei eine Rolle spielen, die teils hierarchisch, teils heterarchisch, d.h. auf verschiedenen und unterschiedlich gewichteten Ebenen, teils auf denselben Ebenen des Gehirns miteinander wechselwirken.

Im Zentrum der hier präsentierten Vorstellungen steht ein neurobiologisch fundiertes Modell der Persönlichkeit. Persönlichkeit ist danach von vier großen Determinanten bestimmt, nämlich von der individuellen genetischen Ausrüstung, den

und frühen nachgeburtlichen) Hirnentwicklung, den vorgeburtlichen und frühen nachgeburtlichen Erfahrungen, besonders den frühkindlichen Bindungserfahrungen, und schließlich von den psychosozialen Einflüssen während des Kindes- und Jugendalters. Aus dem Modell der unterschiedlichen Ebenen der Persönlichkeit des Gehirns und ihrer ganz spezifischen Dynamik und Plastizität ergeben sich die Bedingungen für Entscheidungen und auch die Möglichkeiten und Grenzen der Veränderung des Verhaltens anderer und des Individuums selbst.

An dieser Stelle möchte ich einer Reihe von Personen danken, die mich bei der Fertigstellung dieses Buches unterstützt haben. Dank gebührt zuallererst meiner Frau und Kollegin Ursula Dicke (Universität Bremen) für viele Gespräche, fachlichen Rat und Hilfe bei der Herstellung der Abbildungen. Danken möchte ich weiterhin (in alphabetischer Reihenfolge) folgenden Damen und Herren: Heinz Beyer (Klett-Cotta Verlag Stuttgart), Anna Buchheim (Universität Ulm), Manfred Cierpka (Universität Heidelberg), Horst Kächele (Universität Ulm), Marco Lehmann-Waffenschmidt (Universität Dresden), Uwe Opolka (Hanse-Wissenschaftskolleg Delmenhorst), Michael Pauen (Universität Magdeburg), Wiltrud Renter (Regensburg), Beatrix Riewe (Hanse-Wissenschaftskolleg Delmenhorst), Ralph Schumacher (ETH Zürich), Reinhard Selten (Universität Bonn) und Friedrich Thießen (TU Chemnitz). Selbstverständlich bin ich für alle Fehler und Unrichtigkeiten allein verantwortlich.

Brancoli, im April 2007

KAPITEL 1

Persönlichkeit, Anlage und Umwelt

Menschen zeigen in dem, was sie tun, ein zeitlich überdauerndes Muster. Dies nennen wir ihre *Persönlichkeit*. Sie ist eine Kombination von Merkmalen des Temperaments, des Gefühlslebens, des Intellekts und der Art zu handeln, zu kommunizieren und sich zu bewegen. Personen unterscheiden sich gewöhnlich untereinander in der Art dieser Kombination. Zur Persönlichkeit gehören insbesondere die *Gewohnheiten*, d.h. die Art und Weise, wie sich eine Person *normalerweise* verhält.

Charakter?

Wie erfasst man »Persönlichkeit«?

In der Psychologie hat man sich seit langer Zeit intensiv Gedanken darüber gemacht, wie man die Persönlichkeit eines Menschen bestimmt. Menschen unterscheiden sich voneinander, aber gleichzeitig zeigen sie auch wieder Gemeinsamkeiten, die sie zum Beispiel von (nichtmenschlichen) Tieren unterscheiden. Beim Erfassen der Persönlichkeit gibt es mehrere, grundsätzlich unterschiedliche Ansätze. Der eine Ansatz besteht darin, in irgendeiner Weise das »Wesen« des Menschen zu erfassen und daraus bestimmte mögliche Unterscheidungsmerkmale abzuleiten. Das bekannteste Unterfangen dieser Art ist die »Lehre von den Temperamenten«, die seit dem Altertum die Einteilung in vier Grundpersönlichkeiten kennt, nämlich Choleriker, Melancholiker, Phlegmatiker und Sanguiniker (man denke an Dürers Darstellung der vier Temperamente anhand der vier Apostel Markus, Paulus, Johannes und Petrus). Diese Einteilung geht