

Markus Mingers

DAS  
DAVID  
KONZEPT



---

Die Kunst, Übermächtige zu bezwingen

---

FBV

Familie. In diesem Rahmen ist Anerkennung und die damit verbundene Eitelkeit gesund. Nur wenn sie ein bestimmtes Maß übersteigt, wird sie unangenehm, denn dann beginnt sie, die Wirklichkeit zu verzerren, unsere Gedanken zu trüben.

Dass Ihr Denken durch Eitelkeit getrübt ist, erkennen Sie an folgenden Alarmzeichen:

- Sie sind davon überzeugt, überdurchschnittlich intelligent, clever, attraktiv oder genial zu sein.
- Sie gehen davon aus, dass Sie zurecht besondere Vorrechte genießen und dass Regeln und Gesetze nur für andere gelten und Sie über den Dingen stehen.
- Sie beschäftigen sich exzessiv mit Ihrem Aussehen, Ihrem Körper oder damit, Anerkennung durch andere zu erringen.
- Sie bringen kaum Interesse für Sachthemen, Hintergründe oder komplizierte Sachverhalte auf und glauben, dass solche Dinge nur etwas für »Spießler« sind.
- Sie vermuten überall Feinde und Widersacher und wittern selbst in positiven Gesten Intrigen und Hinterlist.

Den Versuchungen der Eitelkeit kann man entgegentreten. Man kann sie in sich selbst identifizieren und bekämpfen, um das Denken präzise zu halten. Dabei können Sie zum Beispiel folgende Strategien anwenden:

- Werden Sie sich Ihrer Eitelkeit bewusst, nehmen Sie sie an.
- Prüfen Sie, wo Ihnen eitle Gedanken schaden – etwa, indem Sie andere vor den Kopf stoßen oder sich Sympathien verschmerzen.
- Das beste Heilmittel gegen Narzissmus ist die Beschäftigung mit Dingen oder Menschen außerhalb von Ihnen selbst, die Sachlichkeit oder Empathie verlangen. Je mehr Empathie und Interesse Sie in sich wecken, umso eher verschwindet die Eitelkeit, da sie sich aus Selbstbeschäftigung nährt. Richten Sie Ihren Fokus also nach draußen, vom Spiegel weg.
- Einen guten Hinweis zum Thema Überwindung von Narzissmus gab mir Götz W. Werner, Gründer der Drogeriekette dm, in einer Mail. Er empfahl *Die Kunst des Liebens* von Erich Fromm (1956): »Daraus habe ich gelernt, dass wir in einem Zeitalter leben, in dem wir die Liebe entwickeln müssen. Liebe bedeutet, den eigenen Narzissmus zu überwinden und damit die Fähigkeit zu erlangen, Menschen und Dinge objektiv zu sehen, nicht nur aus dem eigenen Blickwinkel.«

## Verzerrung durch Emotionen

Wie stark Emotionen unser Denken verzerren können, kennen viele von uns, wie oben bereits erwähnt, aus der Schule, zum Beispiel aus dem Mathematikunterricht. Hier lähmt Angst vor dem Versagen oft genug das klare Denken.

Aber auch positive Gefühle schränken unser Denken ein. Wer frisch verliebt ist, sieht

den Partner in rosaroten Farben. Er blendet seine Schwächen, seine körperlichen Mängel komplett aus. Er hat nicht die geringste Lust, sich mit ihnen zu beschäftigen. Ein Problem ist das nicht, denn die Liebe folgt eigenen Gesetzen. Bei ihr geht es weder um das Denken noch darum, dass es präzise ist.

Doch kein Mensch ist sein Leben lang verliebt, und wir wollen Beziehungen auch nicht verklären. Viele Menschen leiden unter ungünstigen, schlechten Beziehungen. Sie bringen Menschen, die ihnen nicht guttun, tiefe Gefühle entgegen, lassen sich von ihnen demütigen, ausnutzen oder misshandeln. Oder sie pflegen jahrelang Gefühle Menschen gegenüber, die für sie nicht das Geringste empfinden. Solche Verirrungen sind für das Umfeld, für Freunde und Familie, oft unbegreiflich. Wie kann es sein, dass er/sie nicht sieht, was da mit ihm/ihr geschieht? Warum trennt er/sie sich nicht?

Oft ist es so, dass die Betroffenen rational sehr wohl wissen, dass diese Beziehung ihnen nicht guttut. Doch die Kraft ihres Denkens reicht nicht aus, sich gegen ihr Gefühl zu behaupten. Es ist einfach stärker. Liebe ist ein unglaublich mächtiges Gefühl. Dass es so ist, dass Menschen die Zuneigung zu einem anderen Menschen oft über alles andere stellen, ist aus Sicht der Evolution durchaus sinnvoll: Bindungen haben die Funktion, eine Familie zu erhalten – und damit unsere Art.

Das Thema, ob und wie man sich aus schlechten Beziehungen befreit, ist leider so weitläufig, dass ich es hier nur streifen kann. Wichtig in unserem Zusammenhang ist nur, dass Liebe und Bindungen unser Denken oft viel stärker beeinflussen, als wir annehmen. In einer guten Beziehung ist dieser Einfluss fruchtbar und stärkt uns, in einer schlechten raubt er uns Kraft. Folgende Indizien könnten dafür sprechen, dass Ihr Leben (und damit ihr klares Denken) durch eine Beziehung negativ beeinflusst wird:

- Sie treffen keine Entscheidung ohne Ihren Partner.
- Sie unternehmen nie etwas ohne ihn und fühlen sich ohne seine Gegenwart wertlos oder unsicher.
- Sie beobachten ununterbrochen die Stimmungen Ihres Partners und haben Angst vor seinen Launen oder Wutausbrüchen.
- Sie werden von Ihrem Partner verbal oder körperlich abgewertet oder misshandelt.
- Wenn Sie an Ihre Beziehung denken, kreisen Ihre Gedanken vor allem um Hoffnungen und Zukunftswünsche: Bestimmt wird alles besser, er/sie ist noch nicht so weit, er/sie hat gerade eine schwierige Phase ...
- Sie beziehen jedes Thema auf Ihren Partner. Was würde er dazu sagen? Hat es mit ihm zu tun? Themen, die nichts mit ihm zu tun haben, interessieren Sie nicht.

Fühlen Sie sich ertappt? Dann sollten Sie prüfen, ob diese Beziehung Ihnen langfristig guttut. Trennungen sind immer schmerzhaft, aber manchmal besser als eine lebenslange Qual.

Zurück zu unserem Thema: Wir haben gesehen, dass Gefühle unser Denken stark beeinflussen können. Diesen Einfluss können wir nie ganz ausschalten, denn trotz der sprachlichen Unterscheidung »Gefühl« und »Gedanke« sind beide mental so stark

verbunden, dass ihre Trennung eine eher abstrakte Vorstellung ist. Wir sind keine Roboter. Höchstens das logische Denken könnte für sich beanspruchen, frei von Gefühlen zu sein, und wenn es um rein logische Abläufe geht, sollten wir auch darauf achten, dass Gefühle keine Rolle spielen. Ansonsten jedoch stehen wir vor der herausfordernden Aufgabe, Verstand und Gefühl in Einklang zu bringen, sie miteinander zu versöhnen. Dieses Ideal wird von den Philosophen seit Jahrhunderten beschworen, aber leider ist es noch niemandem gelungen, hier die endgültige Formel zu finden. Folgen wir dem Ideal des klaren Denkens, sehen wir Gefühle zunächst als störendes Element, als unzulässige Beeinflussung. Doch wie wir am Beispiel der Liebe gesehen haben, ist klares Denken weder ein unumstößliches Ideal noch kann es das letzte Kriterium sein, wenn es um unser Handeln geht.

Machen wir uns klar: Unsere Gefühle sind nicht umsonst da, sie haben einen Sinn. Sie machen uns auf Dinge aufmerksam. Man könnte sagen, dass sie selbst eine Art Denken sind, das Resultat eines Denkens. Nur handelt es sich hier um ein Denken, auf das wir keinen Zugriff haben. Dass sich rasend schnell in unserem Unterbewusstsein abspielt und uns dann ein Urteil präsentiert. Dieses ist immer gefärbt, und zwar durch das Gefühl selbst. Man könnte auch sagen, das Gefühl ist ein Urteil. Es ist ein Urteil, das wir zwar keineswegs blind und ungeprüft hinnehmen sollten, das aber doch Gewicht hat, denn unsere Gefühle sind nicht dumm. Sie sind das Ergebnis jahrelanger Erfahrungen, mannigfaltiger Beobachtungen.

Wir alle kennen das Phänomen, dass wir einem Menschen begegnen, dessen Äußeres anziehend ist, der intelligent redet und uns wohlgesonnen scheint, bei dem wir aber ein »komisches« Gefühl haben. Wir wissen selbst nicht, warum. Wir können rational nicht erklären, was uns an ihm oder ihr stört. Sie haben die Erfahrung sicher auch schon gemacht: In der Regel hat ein solches Gefühl recht. Irgendwann stellt sich heraus, dass da ein Haken war. Dass mit diesem Menschen etwas nicht stimmte. Dass er mit uns etwas vorhatte, was nicht zu unserem Vorteil war. Unser Gefühl und dessen Urteil waren klüger als unser Denken.

Machen wir uns klar, in welchen Bereichen des Lebens wir unserem Gefühl folgen: vor allem, wenn es um existentielle Dinge geht, etwa die Wahl unseres Partners, also des Menschen, mit dem wir unser Leben verbringen wollen. Zwar kann man sich den Partner nach rein logischen Kriterien aussuchen, nach Übereinstimmung der Interessen, Bildungsstand oder Beruf. Doch wenn da kein Gefühl ist, wenn der Mensch gegenüber uns nicht anzieht, werden wir keine Beziehung mit ihm eingehen. Nicht umsonst vertrauen wir hier auf die Klugheit unseres Gefühls.

Auch wichtige berufliche Entscheidungen treffen gerade intelligente Menschen nicht nur nach rein rationalen Kriterien (Arbeitsort, Gehalt, Aufstiegschancen), sondern auch nach Bauchgefühl. Und das hat gute Gründe, denn auch hier leitet unser Gefühl uns in der Regel in die richtige Richtung – oder gibt uns Warnzeichen, wenn wir eine falsche Entscheidung treffen wollen.

Wir sehen: Erstaunlicherweise kann unser Denken und Handeln gerade dann klar werden, wenn wir Gefühle zulassen. Wenn wir ihr Urteil akzeptieren. Man kann dazu

Bauchgefühl sagen oder, etwas hochtrabender, Intuition. Wichtig ist nur, dass man derartige Gefühle weder verdrängt noch ihnen uneingeschränkte Macht gibt, denn natürlich können sie sich irren.

Eine stabile, gesunde Balance zwischen Fühlen und Denken zu finden, ist eine Aufgabe, die nie abgeschlossen ist. Doch wer sie annimmt, wird nicht nur seinen Verstand schulen, sondern auch seine Intuition. Seine Urteile werden genauer werden, sein Denken klarer, sein Handeln zielgerichteter.

- Nehmen Sie Ihre Gefühle an, verdrängen Sie sie nicht. Hören Sie auf das, was sie Ihnen sagen wollen. Begreifen Sie sie als eine Stimme, die Ihnen Rat geben will. Aber: Geben Sie ihnen keine uneingeschränkte Macht.
- Üben Sie sich darin, unmerkliche Regungen Ihrer Intuition wahrzunehmen. Oft sind diese Regungen leise, aber nachdrücklich – vor allem, wenn sie Sie vor etwas warnen wollen.
- Reflektieren Sie Ihre Gefühle. Ist das, was Sie gerade spüren, wirklich Intuition, also Bauchgefühl – oder nur eine kleine unbeherrschte Gier, ein Affekt, eine Laune?
- Üben Sie sich darin, Gefühle sprachlich zu benennen, sie in Worte zu fassen. Die Sprache ist ein Werkzeug des Denkens, während Gefühle »sprachlos« sind – und damit manchmal schwer verständlich.

### **Verbrauchertipp Nr. 2: Drum prüfe, wer sich ewig bindet**

Dass viele von uns sich gern langfristig an Orte, Dinge oder Personen binden, ist menschlich, denn derartige Bindungen stärken unser Gefühl von Sicherheit und verschaffen uns Identität (Heimat, Familie). Ist Ihnen jedoch bewusst, dass Unternehmen genau dieses Bedürfnis gern ausnutzen? Prüfen Sie daher folgende Angebote immer sehr genau:

- Brauchen Sie wirklich ein Zeitschriftenabo? Und ist es überhaupt billiger? Achtung: Viele Schnupper- und Gratisangebote münden direkt in langjährige Verträge, und die Kündigung wird oft nur akzeptiert, wenn Sie sie per Einschreiben mit Rückschein schicken – manchmal nicht einmal dann.
- Brauchen Sie akute Pannenhilfe oder juristischen Rat im Bereich Mietrecht? Dann werden Sie vermutlich der Verlockung begegnen, Mitglied in einem entsprechenden Verein zu werden – mit ständig laufenden Kosten. Wirklich notwendig?
- Im Bereich Mobilfunk und Telekommunikation kommt man um langfristige Verträge praktisch nicht herum, wenn man sich nicht auf ein (ebenso teures) Prepaid-Handy beschränken will. Doch viele Verbraucher verharren in Altverträgen mit teuren Tarifen, ohne von ihrem Recht auf Kündigung Gebrauch zu machen.

Verzerrungen durch Manipulation

Natürlich ist es eine Stammischweisheit, dass wir heute alle manipuliert oder, besser noch, »gesteuert« werden – von »dunklen Mächten«, von Großkonzernen, von der Werbung oder von »okkulten Geheimgesellschaften«, die sich einmal im Jahr im Inneren der Erdetreffen oder auf einer abgelegenen Insel. Dort werden dann Pfründe verteilt, geheime Abmachungen geschlossen und Milliarden verschoben. Meist sind jene Zeitgenossen, die derartigen Verschwörungstheorien nachhängen, davon überzeugt, besonders aufgeklärt, scharfsinnig und frei von Vorurteilen zu sein. Sie haben die tiefere Wahrheit erkannt, während der naive Rest der Bevölkerung in Unkenntnis verharret und sich willenlos leiten und lenken lässt.

Welch ein Unsinn! Und das Gegenteil präzisen Denkens. Wer glaubt, alles sei bereits entschieden und wir würden an unsichtbaren Fäden geführt, macht sich zur Marionette. Er schiebt die Verantwortung für sein Handeln und Denken von sich mit dem Argument, man könne ohnehin nichts ändern, weil »die da oben« ja für uns entscheiden. Letztlich verbirgt sich hinter einer solchen Einstellung nichts als Bequemlichkeit und Fatalismus – und die Weigerung, selbst zu denken.

Doch auch, wenn man die allumfassende Verschwörung für ein dumpfes Klischee hält, muss man anerkennen, dass Menschen einander beeinflussen. Diese Art der Manipulation betreibt jeder von uns.<sup>4</sup> Eine gute Einführung in einschlägige Manipulationstechniken ist immer noch Josef Kirschners Klassiker aus dem Jahr 1974: *Manipulieren – aber richtig: Acht erfolgreiche Strategien, mit denen Sie auf andere Menschen Einfluss nehmen*. Selbst wenn Sie die beschriebenen Techniken selbst nicht nutzen möchten, hilft die Lektüre, Manipulationen durch andere zu erkennen und abzuwehren.

Wir alle verpacken unsere Wünsche und Begehrlichkeiten in möglichst angenehme Formen. Denn wir wissen, dass der Köder dem Fisch schmecken muss, nicht dem Angler. Wir präsentieren uns, unsere Pläne und Überzeugungen so, dass sie anderen attraktiv erscheinen, und kehren Defizite, Schwächen gern unter den Teppich. Und natürlich werden wir auch selbst beeinflusst. Schon als Kinder werden wir auf sanfte, aber sehr wirksame Weise manipuliert: Mami ist so traurig, wenn wir unser Essen nicht aufessen. Nur ganz dumme Kinder wollen nicht zum Arzt. Und Omi freut sich schon so auf unsere Eins bei der nächsten Klassenarbeit.

Solche Schmeicheleien, versteckten Drohungen und Zuschreibungen sind typisch für Manipulationen. Ihr Ziel ist es, unser Denken in eine bestimmte Richtung zu lenken, uns Überzeugungen aufzudrängen und Wünsche zu wecken. Am subtilsten geschieht dies in der Werbung. Die Zeiten, in denen die »Reklame« auf mehr oder weniger schlichte Weise auf die Vorzüge von Produkten aufmerksam machte und unverhohlen zum Kauf aufforderte (»Greifen Sie zu!«), sind lange vorbei.

### **Verbrauchertipp Nr. 3: Manipulationen in der Werbung**

Werbung ist Manipulation pur. Und manchmal ist es gar nicht so einfach, sich einzugestehen, dass man ein Stück weit zu glauben begonnen hat, was die Werbung uns so alles einredet. Seien Sie wachsam vor allem bei folgenden falschen oder