



SERJUD4 / GETTY IMAGES / ISTOCK

In solch schwindelnder Höhe werden Wanderer von einer hübschen Studentin befragt – und waren prompt in Flirtlaune. Dass Menschen körperliche Zustände falsch interpretieren, zeigte das Experiment auf einer Hängebrücke über dem Capilano Canyon.

Von Rhesusäffchen und Hängebrücken

Was klassische Experimente der Sozialpsychologie uns noch heute lehren

Sozialpsychologen sind findige Leute, weiß Felicitas Auersperg. Um zu erforschen, wie Menschen sich von anderen beeinflussen lassen, denken sie sich allerlei abenteuerliche Experimente aus. Die schönsten, schrägsten, bedeutendsten und erkenntnisreichsten stellt die Psychologin von der Sigmund Freud Privatuniversität in Wien in ihrem Buch dar.

Jedes Kapitel widmet sich einem anderen klassischen Versuch der Sozialpsychologie. Einige mögen schon bekannt sein – etwa das Stanford-Prison-Experiment, andere sind dagegen beinahe in Vergessenheit geraten, zum Beispiel die Studien von Eugene Hartley. Der Psychologe ging der küchenpsychologischen Weisheit »In jedem Vorurteil steckt ein Fünkchen Wahrheit« auf den Grund. Er bat amerikanische Studenten zunächst, auf einer Liste anzukreuzen,

welcher Gruppen sie sich zugehörig fühlten. Waren sie beispielsweise Franzosen, Polen oder Atheisten? Unter die Aufzählung hatte Hartley aber auch Fantasievölker gemischt. Anschließend sollten die Probanden alle Gruppen nach verschiedenen Merkmalen einschätzen. Das Ergebnis: »Danerianer« bewerteten die Studenten beinahe genauso negativ wie Nationalsozialisten, »was insbesondere zur Zeit der Untersuchung (sie wurde 1946 publiziert) erschreckend ist«, schreibt Auersperg. Je weniger wir über jemanden oder etwas wissen, desto kritischer sind wir offenbar.

Auch Kapitel über Untersuchungen, die jeder Psychologiestudent kennt, kommen keineswegs langweilig daher. Denn dank der Detailverliebtheit der Autorin lernt der Leser dennoch allerlei Neues. Auersperg gelingt es, in lebendigen Worten die Geschichten hinter den Experimenten zu berichten – und die sind mitunter so spannend oder überraschend wie die gewonnenen Erkenntnisse. Dabei erzählt sie die historischen Versuche nicht einfach nur nach, sie ordnet die Ergebnisse auch ein und fragt, was diese für unseren heutigen Alltag bedeuten. Zum Beispiel, was

wir aus Philip Zimbardos Verhalten als Versuchsleiter über die Macht von Insignien (wie etwa Arztkitteln) lernen können. So erfährt man beim Lesen, warum gut gemeinte Ratschläge oft genau das Gegenteil bewirken, wie man Neujahrsvorsätze besser durchhält oder weshalb man mit seinem Date am besten auf einen Fernsehturm oder in den Kletterpark gehen sollte.

Gleichzeitig vergisst die Autorin nicht, dass einige der Experimente ethisch durchaus problematisch waren. So quälte Harry Harlow in den 1950er Jahren Affenbabys mit einer Drahtmama- und einer Plüschmama-Attrappe. Seine Erkenntnisse warfen die damals vorherrschende Meinung, Nähe sei für die Erziehung unnötig, über den Haufen. Dass elterliche Nähe und Zuwendung heute als integraler Bestandteil der Kindererziehung gelten, so Auersperg, sei auch den grausamen Experimenten des US-amerikanischen Psychologen zu verdanken.

Nebenbei bekommt man in diesem Buch allerlei über die Irrwege von Forschern mit. Solche Geschichten vom Scheitern kommen in der heutigen Wissenschaft, in der es vor allem ums Publizieren geht, oft zu kurz. Und sie zeigen: Der Erkenntnisgewinn ist kein geradliniger Prozess, sondern einer mit Höhen und Tiefen.

Nun könnte man sich fragen, warum sich die Autorin nur sozialpsychologischen Experimenten gewidmet hat, die alle bereits im 20. Jahrhundert durchgeführt wurden. Das mag unter anderem daran liegen, dass die Bedeutung einer Studie oft erst mit einem gewissen Abstand deutlich wird. Und die gewonnenen Erkenntnisse sind nach wie vor relevant, sei es für die Kindererziehung, die Partnerschaft oder zur Erklärung von Fremdenhass. Natürlich hat die Psychologie aber noch viele weitere kreative Experimente zu bieten. Fortsetzung willkommen!

Liesa Klotzbücher ist Diplompsychologin und Redakteurin bei »Gehirn&Geist«.



★★★★★

Felicitas Auersperg

DAS MERKWÜRDIGE VERHALTEN VON SCHIMPANSEN IN KINDERKLEIDUNG

und andere sozialpsychologische Experimente

Orac, Wien 2017, 192 S., € 22,-



★★★★★

Corinna Budras,
Pascal Fischer

WER HAT AN DER UHR GEDREHT?

Warum uns die Zeit abhandenkommt und wie wir sie zurückgewinnen

C.H.Beck, München 2017,
199 S., € 14,95

Dem Stress keine Chance

Einblicke in unser beschleunigtes Leben

Es ist Freitagnachmittag, kurz vor Feierabend, und die Arbeit will kein Ende nehmen. Akten stapeln sich auf dem Tisch, erdrücken einen schier mit ihrer puren Anwesenheit. Auch nach Feierabend kann man kaum abschalten, checkt zu Hause seine Mails, denkt über die unerledigten Aufgaben nach – denn am Montag werden nur noch mehr dazukommen. Ständig gestresst zu sein, schlägt auf die Gesundheit, physisch und psychisch. Wie können wir dem vorbeugen?

Dieser Frage widmen sich die Journalisten Corinna Budras und Pascal Fischer in ihrem Buch. In zwölf Kapiteln beleuchten sie die vielen verschiedenen Aspekte unseres immer hektischer werdenden Lebens. Sie schreiben über den steigenden Leistungsdruck am Arbeitsplatz, über unsere scheinbar immer knappere Freizeit und darüber, ob es heute überhaupt noch möglich ist, Karriere und Familie zu vereinbaren.

Immer wieder berichten die Autoren von Menschen, die einen Ausweg aus diesem »Speed-Tunnel« gefunden haben. Diese sollen dem Leser als Inspiration dienen. Etwa Tiffany Shlain, die Gründerin der »Webby Awards«, die samstags regelmäßig auf das Internet verzichtet. Oder Mounira Latrache, die kurz vor dem Burnout den Job wechselte und nun ihrer Arbeit beim »YouTube Space« in Berlin bemerkenswert gelassen gegenübersteht. Budras und Fischer berichten aber auch von eigenen Erkenntnissen: So entdeckten sie in den eineinhalb Jahren, in denen sie das Buch geschrieben haben, dass das Phänomen Zeit voller Widersprüche steckt.

Jedes Kapitel ist eigenständig und beleuchtet einen anderen Aspekt, so dass man das Buch auch portionsweise lesen kann, falls man gerade einmal nicht so viel Zeit hat. Neben Anekdoten berichten die Autoren von diversen wissenschaftlichen Erkenntnissen zum Thema, beispielsweise denen des US-amerikanischen Neurowissenschaftlers David Eagleman (siehe auch die Rezension auf S. 84). Er entdeckte, wie sehr sich

unsere Zeitwahrnehmung in Extremsituationen verlangsamt.

Das Buch bringt einen dazu, den eigenen Alltag zu reflektieren. Vielleicht sogar so weit, dass man das eine oder andere ändern möchte. Schade nur, dass die Autoren kaum konkrete Tipps geben, wie man die abhandgekommene Zeit »zurückgewinnen« kann, wie es der Untertitel eigentlich verspricht. Nach dem Lesen möchte man sein Leben zwar umkrepeln, wird aber mit der Frage nach dem Wie alleingelassen. Dennoch ist es eine kurzweilige Lektüre mit Tiefgang, die jedem zu empfehlen ist, der sich gestresst fühlt oder über seinen alltäglichen Trott nachdenken möchte.

Christian Mosbrucker ist Schüler am Ottheinrich-Gymnasium in Wiesloch und war Praktikant in der Redaktion von »Gehirn&Geist«.



★★★★★

Robert Cialdini

PRE-SUASION

Wie Sie bereits vor der Verhandlung gewinnen

Campus, Frankfurt am Main und New York 2017, 343 S., € 29,95

Das Abc der Beeinflussung

Wann Menschen auf Überzeugungsstrategien hereinfliegen

Gleich vorweg: Der deutsche Untertitel lenkt die Erwartungen in eine falsche Richtung – dieses Buch leitet Sie nicht dazu an, verhandlungssicher oder gar ein Überzeugungskünstler zu werden. Es handelt sich vielmehr um ein buntes Sammelsurium an wissenschaftlichen Befunden aus Psychologie, Marketing und Kommunikationswissenschaft, die alle mehr oder weniger viel mit Überzeugungsarbeit zu tun haben. Wer sich nach den auf dem Klappentext angepriesenen Tricks sehnt, um im Berufs- und Privatleben erfolgreicher überzeugen zu können, wird wohl eine herbe Enttäuschung erleben: Die alltagspraktischen Forschungsergebnisse lassen sich auf etwa zehn Seiten zusammenfassen. Denn wie oft möchte Otto Normalverbraucher schon den Absatz von französischem Wein in seinem Geschäft steigern? Für Werbefachleute und Verkäufer ist etwas mehr im Beruf anwendbares Wissen dabei. Am besten scheint das Buch aber für Menschen geeignet, die (ebenso wie der

Autor) ein breites Interesse an sozialwissenschaftlicher Forschung haben.

Robert Cialdini ist ohne Zweifel ein Kenner seines Fachs. Er ist emeritierter Professor für Psychologie und wird vom Verlag als »Pate der Beeinflussung« gehandelt. Schließlich ist sein neuestes Werk nicht das erste, in dem er aufdeckt, warum Menschen Überzeugungsstrategien von Marketingexperten auf den Leim gehen. 1984 brachte er »Die Psychologie des Überzeugens« heraus, die sich als Bestseller in den Bücherregalen etabliert hat. Das neue Buch soll aktualisieren und ergänzen: Es ist nicht mehr nur das *Wie* der Beeinflussung wichtig, sondern auch das *Wann*.

Dieser Logik folgend will der Autor den Fokus vor allem auf »pre-suasive« Überzeugungsstrategien lenken, also solche, die vor den eigentlichen persuasiven Maßnahmen ansetzen. So berichtet er etwa über Sektenwerber, die potenzielle Kandidaten mit der Frage ansprechen, ob sie unglücklich seien. Sobald sich die befragte Person eingesteht, dass sie glücklicher sein könnte, ist der Acker bestens vorbereitet, um den Gedanken an eine Mitgliedschaft einzupflanzen. An anderen Stellen wird das Wort »pre-suasiv« jedoch eingestreut, obwohl es sich eigentlich schon um die persuasive Handlung selbst handelt. Wenn Firmen Kunden ein Geschenk machen, damit diese im Gegenzug bei ihnen einkaufen, ist das ganz einfach eine Marketing-Maßnahme und keine bloße Vorbereitung darauf.

Interessante Befunde – von den sabbernden pawlowischen Hunden bis hin zur Instrumentalisierung von Reportern während des Irakkriegs – reihen sich scheinbar nahtlos aneinander; darunter verschwindet aber leider oftmals der rote Faden. Als Leser fühlt man sich in eine Universitätsvorlesung versetzt, in der der Professor aus dem Nähkästchen plaudert und dabei vom Hundertsten ins Tausendste kommt. Zusätzlich warten am Ende des Buchs rund 60 Seiten an Fußnoten, weitere 60 Seiten mit Quellenangaben können von der Website des Verlags heruntergeladen werden.

Immer wieder betont Cialdini, dass er darauf bedacht war, ein populärwissenschaftliches Buch zu schreiben. Doch die Leser müssen sehr viel Denkarbeit selbst leisten, um die diversen Forschungsergebnisse in ihre Lebenswelt übertragen zu können. Dass das Werk trotzdem als alltagspraktischer Ratgeber vermarktet wird, mag vor allem der reißerischen deutschen Übersetzung geschuldet sein. Der Titel der Originalausgabe lautet nämlich schlicht: »PRE-SUASION. A Revolutionary Way to Influence and Persuade«.

Marie-Thérèse Fleischer ist Journalistin und lebt in Wien. Während ihres Studiums der Kommunikationswissenschaft hat sie sich in die Werbeforschung vertieft und dort bereits einige Persuasionsstrategien kennen gelernt.



★★★★★

Ernst Peter Fischer

TREFFEN SICH ZWEI GENE

Vom Wandel unseres Erbguts
und der Natur des Lebens

Siedler, München 2017,
336 S., € 24,99

Nur die Rohskizze des Organismus

Was Gene bewirken – und was nicht

Populärwissenschaftliche Vorstellungen von Genen sind weit verbreitet: Der Profifußballer habe ein »Stürmer-Gen«; erfolgreichen Unternehmern liege der Geschäftssinn »in den Genen«; und wie zufrieden, freundlich oder talentiert jemand ist, sei ebenfalls im Erbgut festgelegt. Dem Wissenschaftshistoriker Ernst Peter Fischer sind solche Zuschreibungen zuwider.

Zunächst erläutert der Autor, wie sich das Verständnis von Genen im Lauf der Geschichte entwickelt hat. Dazu stellt er wichtige Wissenschaftler und ihre Arbeit vor, etwa den amerikanischen Zoologen Thomas Morgan (1866–1945), der jahrzehntelang Taufliegen kreuzte und dabei die Chromosomen entdeckte. Auch die Forschungen des Biophysikers Max Delbrück (1906–1981), der die Grundlagen der modernen Molekularbiologie legte, kommen zur Sprache. Fischer selbst hat bei Delbrück promoviert.

Dank der lebendigen Schilderungen des Autors kann man die Begeisterung der Genetikpioniere spüren und versteht nebenbei die Grundlagen und die Folgen ihrer Entdeckungen. Besonderer Vorkenntnisse bedarf es hierfür nicht; es genügt, sich zuletzt während der Schulzeit mit Genetik beschäftigt zu haben. Manches wird einem bekannt vorkommen, in anderen Punkten dagegen widerspricht Fischer vehement dem populären Verständnis. So sei es unsauber und sogar falsch, von einem »Gen für etwas« zu sprechen. Zum einen ist es nicht möglich, den Begriff »Gen« vollständig trennscharf zu definieren – etwa, weil in Eukaryoten Genregionen einander überlappen, durchdringen oder aus weit voneinander separierten DNA-Abschnitten bestehen. Zum anderen wirken die verschiedenen Teile unseres Genoms auf komplexe Weise zusammen. Nur ein kleiner Teil der DNA wird überhaupt in Proteine übersetzt, und von diesen haben viele die Aufgabe, beim Ablesen anderer Gene

zu helfen oder sie zu regulieren. Ein einzelnes Gen isoliert zu betrachten, ist daher in vielen Fällen nicht sinnvoll. Auch die gängige Vorstellung, die Gene bestimmten den Phänotyp direkt, trifft nicht zu. Vielmehr vererben sie die Fähigkeit zur Ausbildung phänotypischer Merkmale.

Besonders neu sind diese Einsichten nicht – schon in den 1970er Jahren waren sie in Grundzügen bekannt –, doch im öffentlichen Verständnis sind sie großteils bis heute nicht angekommen. Fischer benennt und begründet, in welchen Punkten wir umdenken müssen. Oft ist etwa die Rede von einem »genetischen Programm«, das uns eingeschrieben sei. Das klingt, als würden die Gene unser Leben vorschreiben und festlegen. Fischer lässt das zu Recht nicht gelten. Das menschliche Verhalten sei viel zu vielschichtig, um allein vom Genom bestimmt zu sein. Für die kindliche Hirnentwicklung etwa spielen Sinnesreize eine entscheidende Rolle. Überdies zeigt die junge Wissenschaft der Epigenetik, dass unser Erbgut keineswegs unabänderlich ist. Umwelteinflüsse verursachen Änderungen an den Chromosomen, welche die Genaktivität modulieren und mitunter sogar an Nachkommen vererbt werden.

Die Auffassung von Genen als »Schicksalsbestimmern« hat ausgedient. Stattdessen schlägt Fischer vor, Gene als die erste Idee eines Künstlers für ein Kunstwerk zu betrachten. Das tatsächliche Endprodukt gehe dann aber über die ursprüngliche Idee hinaus.

Der letzte Teil des Buchs widmet sich modernen Methoden der Gentechnik, vor allem dem seit 2012 bekannten Genome Editing mit dem CRISPR/Cas-System. Diesen Mechanismus setzen in der Natur etwa Bakterien ein, um eindringende Viren abzuwehren; er ermöglicht, DNA zielgerichtet zu schneiden und an genau definierten Stellen zu verändern. Fischer beschreibt, wie das Verfahren entdeckt wurde, wie es in Grundzügen funktioniert und welche Chancen und Risiken es birgt. Dabei kritisiert er, dass viele die Gentechnik rigoros ablehnen, ohne über fundierte Kenntnisse zu verfügen. Es sei dringend erforderlich, qualifiziert und konstruktiv über solche Verfahren zu diskutieren. Er selbst tut dies auf mehr als 50 Seiten. Dabei geht er auch der Frage nach, inwieweit Forscher für die Folgen ihrer Arbeiten verantwortlich sind.

Der Autor betont, ohne Wissenschaft wäre unser modernes Leben undenkbar. Zur Verantwortung von Forschern gehöre es, den Fortschritt voranzutreiben, Wissen zu erwerben und der Gesellschaft zur Verfügung zu stellen. Was diese daraus macht, sei eine politische Frage. Um sie zu beantworten, sei es jedoch unerlässlich, sich mit der Genetik auseinanderzusetzen.

Elena Bernard ist Wissenschaftsjournalistin in Dortmund.

Gehirn&Geist-Bestseller

Die aktuellen Spitzentitel aus den Bereichen Psychologie, Hirnforschung und Gesellschaft

- 1 Yael Adler
Haut nah. Alles über unser größtes Organ
Droemer Knauer, München 2016, 336 S., € 16,99

- 2 Remo H. Largo
Das passende Leben
S. Fischer, Frankfurt am Main 2017, 480 S., € 24,-

- 3 Christian Nürnbberger,
Petra Gerster
Der rebellische Mönch, die entlaufene Nonne
und der größte Bestseller aller Zeiten
Gabriel, Stuttgart 2016, 208 S., € 14,99

- 4 Martin Wehrle
Der Klügere denkt nach: Von der Kunst, auf die
ruhige Art erfolgreich zu sein
Mosaik, München 2017, 432 S., € 15,-

- 5 Frido Mann, Christine Mann
Es werde Licht. Die Einheit von Geist und
Materie in der Quantenphysik
S. Fischer, Frankfurt am Main 2017, 240 S., € 22,-

- 6 Claudia Hochbrunn
Ein Arschloch kommt selten allein: So werden
Sie mit schwierigen Zeitgenossen fertig
Rowohlt, Reinbek, 4. Auflage 2017, 240 S., € 9,99

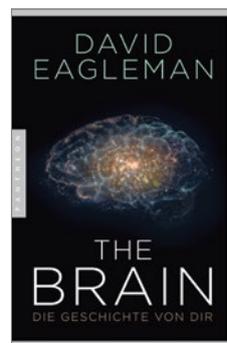
- 7 Joe Navarro
Menschen lesen. Ein FBI-Agent erklärt, wie
man Körpersprache entschlüsselt
MVG, München 2017, 272 S., € 16,95

- 8 Siddhartha Mukherjee
Das Gen. Eine sehr persönliche Geschichte
S. Fischer, Frankfurt am Main 2017, 768 S., € 26,-

- 9 Klaus Bernhardt
Panikattacken und andere Angststörungen
loswerden! Wie die Hirnforschung hilft, Angst
und Panik für immer zu besiegen.
Think and Change, Berlin 2016, 156 S., € 24,90

- 10 Daniel Kahnemann
Thinking, Fast and Slow.
Penguin, London 2012, 512 S., € 9,99

Nach Verkaufszahlen von media control
gelistet (Zeitraum: 6.7.-9.8. 2017)



David Eagleman

THE BRAIN

Die Geschichte von dir

*Pantheon, München 2017,
224 S., € 22,99*

Ein beeindruckendes Organ

*Unser Gehirn ist sparsamer, schneller und
besser als jeder Supercomputer*

Halten wir eine Tasse heißen Tee in der Hand, kann es passieren, dass wir die Beziehung zu unserer Mutter positiver einschätzen als mit einem Kaltgetränk. Dieser verblüffende Effekt entsteht, weil sich die Mechanismen des Gehirns, mit denen es zwischenmenschliche und körperliche Wärme beurteilt, überschneiden und gegenseitig beeinflussen. Ganz ähnlich fällen Menschen strengere moralische Urteile, wenn es unangenehm riecht, und sie verhandeln kompromissloser, während sie auf einem harten Stuhl sitzen. Oft wissen wir nicht, warum wir welche Entscheidung treffen. Fest steht aber, dass unser Gehirn ständig Informationen aus der Umgebung erhält, die auf unser Verhalten einwirken – auch wenn wir das häufig gar nicht merken.

David Eagleman, Neurowissenschaftler und Schüler des Nobelpreisträgers Francis Crick, beschreibt in seinem Buch anhand vieler Beispiele, welche Rolle unbewusste Prozesse in unserem Leben spielen. Er erklärt etwa, wie wichtig ein liebevolles und fürsorgliches Umfeld für die Entwicklung des kindlichen Gehirns ist, wie Erfahrungen ihre »Fingerabdrücke« im Gehirn hinterlassen und so seine physische Struktur prägen. Kurz: wie die Umwelt uns zu dem macht, der wir sind.

Der Bestsellerautor beleuchtet sachlich, aber anschaulich verschiedene Vorgänge im Gehirn, die unser Handeln steuern. Mitgefühl entsteht zum Beispiel, wenn man das Leid eines anderen sieht. Dabei werden ähnliche Hirnregionen aktiv, wie wenn wir selbst Schmerzen spüren. Das Gehirn simuliert also überzeugend, wie es wäre, wenn wir uns in der Situation des anderen befänden. Das ist auch der Grund, weshalb uns Filme und Romane faszinieren. Wir identifizieren uns mit der Not oder der Freude der Figuren.

Außerdem betont Eagleman die enorme Leistungsfähigkeit des Gehirns. Selbst ein einfacher Bewegungsablauf – wenn wir beispielsweise eine Tasse mit der Hand zum Mund führen – entspricht der Rechenleistung von mehreren Dutzend der schnellsten Supercomputer der Welt. Während Computer aber wahre Stromfresser sind, arbeitet unser Denkgorgan erstaunlich sparsam: Es braucht gerade einmal so viel Energie wie eine 60-Watt-Lampe. Bis heute gibt es kein künstliches System, das annähernd so leistungstark ist wie das menschliche Gehirn.

Schon der Titel des Buchs und Sätze wie »Heute leben mehr als sieben Milliarden menschliche Gehirne auf unserem Planeten« lassen vermuten, dass Eagleman das menschliche Ich und das Leben an sich auf synaptische Prozesse reduziert. Natürlich wissen Wissenschaftler inzwischen eine Menge darüber, wie Nervenzellen, Netzwerke und Hirnregionen funktionieren. Allerdings ist bisher wenig darüber bekannt, warum die Signale, die in unserem Gehirn herumschwirren, eine Bedeutung für uns haben. Daher kann man bezweifeln, ob allein die Neurowissenschaft Fragen nach dem menschlichen Ich auf den Grund gehen kann und sollte. Denn schließlich betreffen sie auch andere Disziplinen wie beispielsweise die Philosophie.

Etwas philosophisch wird der Autor dann tatsächlich gegen Ende des Buchs, wenn es darum geht, wo im Gehirn das Denken, Fühlen und die Wahrnehmung sitzen. Hätte eine funktionierende Simulation des menschlichen Gehirns ein Bewusstsein? Wäre ein solches künstliches Konstrukt ein fühlendes Wesen? Könnte es denken? Und vor allem: Könnte es über sich selbst nachdenken? Zwar beobachten Wissenschaftler im Gehirn Neurone, Synapsen, chemische Botenstoffe sowie elektrische Ströme, und sie sehen viele Milliarden kommunizierender Zellen. Aber wo sitzt das Ich? Wo die Gedanken, die Emotionen, das Glücksgefühl? Und wo die Farbe Blau?

Schade, dass der Neurowissenschaftler diese spannenden Fragen erst am Ende aufwirft. Noch bedauerlicher ist, dass er sie mit der Vermutung abtut, Bewusstsein entstehe dann, wenn genügend Nervenzellen in der richtigen Weise kooperieren. Das macht stutzig, hat er doch nur wenige Seiten zuvor noch erklärt, das Bewusstsein sei eines der größten Rätsel der modernen Hirnforschung und es seien neue Theorien und Erkenntnisse notwendig, um es wirklich verstehen zu können.

Peggy Freede ist promovierte Biochemikerin und arbeitet als Wissenschaftsjournalistin in Leipzig.



★★★★★

Burkhard Ciupka-Schön

ZWÄNGE BEWÄLTIGEN!

Ein Mutmachbuch

Patmos, Ostfildern 2017,
272 S., € 18,-

Kommandos im Kopf

Wenn Zwänge das Leben bestimmen

Der Zwang verschafft die Illusion von Sicherheit und Gesundheit«, schreibt Burkhard Ciupka-Schön in seinem Ratgeber. Wohlgermerkt nur die Illusion, denn Menschen, die an einer Zwangsstörung erkrankt sind, leiden – und ihr Umfeld leidet mit. Zwänge haben viele Gesichter, weiß der erfahrene Psychotherapeut: von übertriebenem Kontrollieren von Türschlössern über exzessives Händewaschen bis hin

zum Sammeln von Abfall, bis die eigenen vier Wände nicht mehr bewohnbar sind. Ciupka-Schön berichtet von der Arbeit in seiner Praxis, etwa wie wichtig es sei, dass die Patienten lernen, ihre Anspannung auszuhalten, statt sich mit Zwangshandlungen kurzfristig Erleichterung zu verschaffen.

Der Band liefert Hintergrundinformationen zu Ursachen und Verlauf der Störung sowie persönliche Erfahrungsberichte und richtet sich laut dem Autor sowohl an Betroffene als auch an Behandler. Der Aufbau ist dabei nicht immer optimal. So verwendet Ciupka-Schön beispielsweise von Anfang an den Begriff »Reizkonfrontation«, erklärt ihn allerdings erst in der zweiten Hälfte des Buchs für Laien schlüssig. Wer sich von der Lektüre konkrete Selbsthilfe-Empfehlungen verspricht, wird enttäuscht. Das Buch kann aber durchaus Orientierung im Behandlungsdschungel bieten. So erklärt Ciupka-Schön auf den letzten Seiten, wie man den richtigen Verhaltenstherapeuten findet, welche Medikamente in Frage kommen und warum eine stationäre Behandlung in einer Fachklinik sinnvoll sein kann.

Corinna Hartmann hat einen Bachelorabschluss in Psychologie und ist Volontärin bei »Gehirn&Geist«.