

Gerhard Roth

Aus Sicht des Gehirns

Wie unser Selbst entsteht

[Suhrkamp, Frankfurt/Main 2003, 214 S., € 14,90]

Jean-Yves & Marc Tadié

Im Gedächtnispalast

Eine Kulturgeschichte des Denkens

[Klett-Cotta, Stuttgart 2003, 316 S., € 24,00]



Wer zeichnet das Bild vom Menschen?

Zwei Neuerscheinungen zum Thema
»Denken und Gehirn«

VON OLAF SCHMIDT

Jede Zeit pflegt ihr eigenes Menschenbild. Es wächst im Kontext der Kulturgeschichte und wird geprägt von allen möglichen geistigen Strömungen. Neue Erkenntnisse aus den Denkstuben und Labors der Epoche fügen weitere Schattierungen, Farben oder Konturen hinzu.

Seit einigen Jahren sind es nun vornehmlich die Biowissenschaften, die den Homo sapiens neu positionieren – und dies nicht immer zu seinem Wohlgefallen. Die gegenwärtige Empörung mag vielleicht nicht ganz so groß sein wie jene zur Zeit eines Charles Darwin – dennoch macht sich zurzeit eine von biologischen Erkenntnissen genährte Ernüchterung breit: Der Mensch hat nicht wesentlich mehr Gene als ein Fadenwurm und seine Zellen sind kaum einfallsreicher gestrickt als die einfacher Fruchtliegen. Wer mag da noch von unserer Spezies als einer Besonderheit sprechen?

Die letzte Bastion, die uns noch majestätisch über andere Organismen erhob, stellt unser Gehirn dar – Quelle von Geist und Bewusstsein und Sitz aller Entscheidungen. Doch nun lässt die Wissenschaft auch hier nichts so, wie es war. Der bekannte Bremer Hirnforscher Gerhard Roth fasst in seinem neuen Buch die wesentlichen Ergebnisse zusammen und zeigt auf, welche Spuren sie in unserem Bild vom Menschen hinterlassen.

Um darzulegen, wie wir die Welt erfassen, schaut Roth zunächst auf die Vorgänge bei der Reizverarbeitung im Gehirn, und hier speziell auf die Farbwahr-

nehmung. Während Realisten und Idealisten unter den Philosophen sich die Köpfe darüber zerbrechen, ob der Mensch die Welt nun so erkenne, wie sie sei oder ob er lediglich ein Abbild konstruiere, entscheidet Roth die Frage einfach: So, wie wir die Welt wahrnehmen, ist sie nicht! Die Sinnesorgane und das Gehirn bilden unsere Umgebung nicht ab, sondern setzen sie im Kopf überhaupt erst zusammen. Ungenauigkeiten beim Wahrnehmungsprozess sind also vorprogrammiert – und willkommen: Denn um zu überleben, muss sich der Mensch in seiner Umgebung orientieren. Eine exakte, vollkommene und umfassende Abbildung der Welt wäre da biologisch gar nicht sinnvoll.

Roth argumentiert logisch und stichhaltig – und konsequent aus der Sicht des naturwissenschaftlichen Experten. Damit macht er sich freilich nicht nur Freunde. Seine Notizen zur Willensfreiheit werden viele Zeitgenossen einmal mehr verstören und Kritiker auf den Plan rufen. Die Basis für Roths Gedankengang in der Frage des freien Willens bilden Befunde des Neurowissenschaftlers Benjamin Libet. Der US-Amerikaner hatte als erster herausgefunden, dass unser Gehirn die Bewegung etwa eines Arms in die Wege leitet, noch bevor es den erklärten Willen dazu formt. Oder anders ausgedrückt: Der Mensch entscheidet sich unbewusst für eine Bewegung; streng genommen ist sein Ich nicht Herr des Geschehens. Und folglich trägt im Falle strafbarer Handlungen nicht das Ich die Schuld, sondern das Gehirn. Eine persönliche moralische Schuld kann Roth daher bei Straftätern nicht mehr erkennen.

Wem dieser Entwurf zu rationalistisch-kühl erscheint, den trösten vielleicht die Brüder Jean-Yves und Marc Tadié. Die beiden Franzosen, Literaturwissenschaftler der eine und Neurochi-

rurg der andere, vertreten in ihrem Buch die Ansicht, dass empirische Laborstudien den Menschen prinzipiell nicht erfassen könnten. Es seien schließlich die Gefühle, die unsere Vorstellungen und damit unser Gehirn nährten. Freud und Leid seien jedoch nur im Alltag sichtbar, im wirklichen Leben – und nicht im Substrat der Neurone.

Gleichwohl stellt auch für die Brüder Tadié das Gehirn den Schlüssel dazu dar, den Menschen zu verstehen. Dabei beschränken sie ihre Ausführungen jedoch stark auf das Thema Gedächtnis. Diese besondere Funktion sei es, die den Menschen zum Menschen mache. Während Roth aktuelles Forschungswissen nutzt, um ein neues Menschenbild zu zeichnen, betrachten seine französischen Kollegen die Phänomene des Gehirns durch die Brille der Dichter und Philosophen – und orientieren sich dabei naturgemäß weitgehend an der Vergangenheit. So stellen sie die Arbeit des Schriftstellers auf eine Stufe mit der des Wissenschaftlers, wenn es darum geht, Erkenntnisse zu gewinnen. Denn auch schöngeistige Autoren hätten ein Gespür für »neuronale Plastizität und den dynamisch-affektiven Charakter des Gedächtnisses«, nicht nur Wissenschaftler.

STREIFZUG DURCH DIE LITERATURGESCHICHTE

Bei ihrem Streifzug durch die Literatur- und Geistesgeschichte klopfen die Tadiés die Werke von Aristoteles bis Stefan Zweig auf Hinweise ab, wie sich große Denker bestimmte Bewusstseinsphänomene erklärten. Auf die wissenschaftliche Tiefe, wie sie für Roth charakteristisch ist, verzichtet das Brüderpaar dabei bewusst und taucht lieber ein in die literarische Imagination.

Während der Bremer Neuroforscher etwa fein säuberlich zwischen Geist und Gehirn sowie Bewusstsein und Gedächtnis differenziert, scheuen sich die Tadiés nicht, Trennlinien zu verwischen. In ihren Aussagen werden sie dadurch diplomatischer. Indem sie Bilder aneinanderreihen und vergleichen, die Menschen seit Jahrhunderten vom Menschen zeichnen, geben sie freigebig an den Leser zurück, was Roth ihm durch seine nüchterne Analyse an Selbstgewissheit nimmt.

OLAF SCHMIDT ist promovierter Biologe und freier Wissenschaftsjournalist in Neuss.

Robert Levine

Die große Verführung
Psychologie der
Manipulation

[Piper, München 2003,
381 S., € 22,90]



Strippenzieher im Hintergrund

Was Werbepsychologen so alles mit
uns anstellen

VON DAGMAR KNOPF

Wer dieses Buch vor sich liegen hat, ist bereits in die Falle getappt: Er hat sich verführen und manipulieren lassen. Hat etwas gekauft, das er vielleicht gar nicht haben wollte.

Um die hohe Kunst der Täuschung und die dahinter steckende Psychologie dreht sich das neue Buch von Robert Levine. Der Professor der California State University verspricht uns nichts weniger als die komplette Einsicht in Sachen Verführung. Weite Teile des Buches basieren dabei auf Selbstversuchen. So eignete sich Levine die beredten Argumente von amerikanischen Autohändlern an und besuchte fleißig einschlägige Seminare zur Verkaufsförderung – mit sehr überzeugendem Ausgang. Denn am Ende hatte er meist noch etwas erstanden, vorzugsweise weiterführende Literatur. Die Lektion, die er daraus zieht, lautet, dass gerade jene Menschen besonders anfällig für Manipulation sind, die meinen, jede Verführungskunst sofort zu durchschauen. Das sind übrigens die meisten von uns. Oder würden Sie zugeben, sich beim Einkaufen von den Versprechungen der bunten Werbewelt beeinflussen zu lassen?

Leider liest sich das Buch in vielen Passagen langatmig; der Autor verliert sich in immer unbedeutenderen Details, bis seine Leser den roten Faden schließlich vollends verlieren. Vor allem wird enttäuscht, wer eine Lektion im Kampf gegen die Werbeindustrie erwartet hat. Denn hier bleiben Levines Hinweise fast durchweg zu allgemein und plattitüden-

haft. Dass beispielsweise nichts so sehr eine Menge anzieht wie eine Menge, ist als Phänomen hinlänglich bekannt; Nachahmertum steckt uns eben im Blut: Hat auf dem Wochenmarkt ein Verkäufer die ersten Kunden zum Stehenbleiben animieren können, gesellen sich alle weiteren von selbst dazu. Denn wo andere gucken, muss es doch etwas Interessantes geben, oder nicht? Und außerdem fällt man in der Masse weniger auf. Man will ja zunächst nur mal schauen. Fälle wie diesen kennt jeder von uns. Die von Levine aufgetürmte Beispielfülle langweilt daher irgendwann.

Es gibt aber auch einiges Interessantes in seinem Buch zu entdecken. So gilt unter Verkaufsprofis als ehernes Naturgesetz, dass Kunden beim Betreten eines Geschäfts erst einmal ein paar Augenblicke brauchen, um anzukommen und ihr Straßentempo auf Einkaufsgeschwindigkeit abubremsen. Dazu benötigen sie zwischen fünf und 15 Schritte – mit der Folge, dass sie die Aufbauten im unmittelbaren Eingangsbereich eher weniger zur Kenntnis nehmen. Und folglich versuchen gewiefte Ladeninhaber auch erst gar nicht, dort ihre besten Waren aufzutürmen.

KUNDEN MIT RECHTSDRALL

Auch klärt uns Levine über die ausgeprägte Tendenz von Kunden auf, bei ihren Streifzügen durch die Ladenlokale nach rechts zu driften. (In Ländern mit Linksverkehr läuft der Sog dagegen in die andere Richtung.) Dies machen sich clevere Verkaufsstrategen bei der Einführung neuer Artikel zu Nutze. Auf den besten Platz – dort, wo der Kunde mit der Nase darauf stößt – kommt die bekannteste Marke, die Produktneuheit aber direkt rechts daneben (respektive links in Ländern wie England oder Australien). Da rund zwei Drittel aller Einkäufe ungeplant sind, eröffnet sich hier ein wahrhaft weites Feld für Verführung!

Die meisten Menschen freilich streiten vehement ab, beim Shoppen Opfer von Manipulation geworden zu sein. Genau dann aber war die Verführung perfekt, meint Levine. Ganz klar: Ein Verkäufer, der einer arglosen Kundin gerade erfolgreich einen Ladenhüter angedreht hat, wird ihr geradezu enthusiastisch zu ihrer hervorragenden Wahl gratulieren!

DAGMAR KNOPF ist promovierte Biologin und freie Wissenschaftsjournalistin in Limburg.

Anita von Hertel

**Professionelle
Konfliktlösung**

Führen mit
Mediationskompetenz

[Campus, Frankfurt/
Main 2003, 284 S.,
€29,90]



Schlichten für Schlaue

Ein nützlicher Ratgeber
in Sachen Mediation

VON THEO KNICKER

Wenn zwei sich streiten, dann hilft ein Dritter – und dieser Dritte ist heutzutage idealerweise ein kompetenter Mediator. Doch wie eignet man sich Mediationskompetenz an? Vielleicht mit dem neuen Ratgeber der gelernten Juristin Anita von Hertel. Die gefragte Wirtschaftsmediatorin öffnet hier ihre große Schatztruhe an Erfahrungen und zeigt anhand zahlreicher Praxisbeispiele, wie man mit Humor und geeigneten Fragen in Streitfällen vermittelnd aktiv werden kann.

Leser dieses Buches bekommen in kompakter Form viel geboten: Unter anderem lernen sie die »ALPHA-Struktur der Mediation« kennen, einen einprägsamen Leitfaden zur Entschärfung emotional überkochender Konflikte – bestehend aus fünf Elementen von der »Auftragsklärung« bis hin zur »Abschlussvereinbarung«.

Wie die Autorin zu Recht betont, ist Mediation eine wichtige Kompetenz, über die gerade Führungskräfte verfügen sollten. Für diese Zielgruppe wäre der Praxisnutzen des Buches allerdings noch größer, wenn bei der Auswahl der Fallbeispiele mehr auf typische Konfliktsanlässe aus dem Führungsalltag geachtet worden wäre. Zumindest im Anhang hätte die Autorin besseres Rüstzeug anbieten können: in Form von konkreten Leitfäden. Vielleicht eine Anregung für die zweite Auflage, die ich diesem Buch sehr wünsche!

THEO KNICKER ist Professor für Personalführung und Personalentwicklung an der Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule Nürnberg.

Herausgeber: Dr. habil. Reinhard Breuer
Chefredakteur: Dr. Carsten Könneker (v.i.S.d.P.)
Artdirector: Karsten Kramarczik
Redaktion: Dr. Katja Gaschler, Dr. Hartwig Hanser, Ulrich Kraft
Ständiger Mitarbeiter: Steve Klimchak
Schlussredaktion: Christina Peiberg (kom. Ltg.), Sigrid Spies
Bildredaktion: Alice Krüßmann (Ltg.), Gabriela Rabe
Layout: Oliver Gabriel
Redaktionsassistent: Eva Kahlmann, Ursula Wessels
Redaktionsanschrift: Postfach 10 48 40, D-69038 Heidelberg
 Tel.: (06221)9126-711, Fax: (06221)9126-729, redaktion@gehirn-und-geist.de

Wissenschaftlicher Beirat:
 Prof. Dr. Angela D. Friederici, Max-Planck-Institut für neuropsychologische Forschung, Leipzig
 Prof. Dr. Frank Rösler, Fachbereich Psychologie, Philipps-Universität Marburg
 Prof. Dr. Gerhard Roth, Institut für Hirnforschung, Universität Bremen; Hanse-Wissenschafts-Kolleg, Delmenhorst
 Prof. Dr. Henning Scheich, Leibniz-Institut für Neurobiologie, Magdeburg
 Prof. Dr. Wolf Singer, Max-Planck-Institut für Hirnforschung, Frankfurt/Main
 Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Wahlster, Fachrichtung Informatik, Universität des Saarlandes, Saarbrücken; Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz, Kaiserslautern und Saarbrücken
Übersetzungen in diesem Heft: Hermann Englert
Herstellung: Natalie Schäfer, Tel.: (06221)9126-733

Marketing: Annette Baumbusch (Ltg.), Tel.: (06221)9126-741, E-Mail: marketing@spektrum.com

Einzelverkauf: Anke Walter (Ltg.), Tel.: (06221)9126-744

Verlag: Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Postfach 10 48 40, D-69038 Heidelberg
 Hausanschrift: Slevogtstraße 3-5, D-69126 Heidelberg, Tel.: (06221)9126-600, Fax: (06221)9126-751

Verlagsleiter: Dr. Carsten Könneker

Geschäftsleitung: Markus Bossle, Thomas Bleck

Leser- und Bestellservice: Tel.: (06221)9126-743, E-Mail: marketing@spektrum.com

Vertrieb/Abonnementverwaltung: Spektrum der Wissenschaft, Boschstraße 12, D-69469 Weinheim, Tel.: (06201)606-150, Fax: (06201)606-194

Bezugspreise: Einzelheft: € 7,90, sFr 15,40, Jahresabonnement Inland (6 Ausgaben): € 39,00, Jahresabonnement Ausland: € 42,00, Jahresabonnement Studenten Inland (gegen Studiennachweis): € 34,50, Jahresabonnement Studenten Ausland (gegen Studiennachweis): € 37,50, Zahlung sofort nach Rechnungserhalt. Konten: Deutsche Bank, Weinheim, 58 36 43 202 (BLZ 670 700 10); Postbank Karlsruhe 13 34 72 759 (BLZ 660 100 75). Die Mitglieder des Vereins zur Förderung der Erforschung des menschlichen Gehirns, der DGPPN, des VdBiol, der GNP, der DGNC, der GfG sowie von Mensa in Deutschland erhalten die Zeitschrift **Gehirn & Geist** zum gesonderten Mitgliedsbezugspreis.

Anzeigen/Druckunterlagen: top-ad Bernd Beutel, Susanne Beutel, Hammelbacher Straße 30, D-69469 Weinheim; Frachtbriefvermerk: »Gehirn & Geist, Heft Nr. ...«
 Tel.: (06201)185-908, Fax: (06201)185-910, E-Mail: info@top-ad-online.de

Anzeigenpreise:
 Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 3 vom November 2003.

Gesamtherstellung: Konradin Druck GmbH, Leinfelden-Echterdingen

Sämtliche Nutzungsrechte an dem vorliegenden Werk liegen bei der Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH. Jegliche Nutzung des Werks, insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Wiedergabe oder öffentliche Zugänglichmachung, ist ohne die vorherige schriftliche Einwilligung der Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH unzulässig. Jegliche unautorisierte Nutzung des Werks berechtigt die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Bei jeder autorisierten (oder gesetzlich gestatteten) Nutzung des Werks ist die folgende Quellenangabe an branchenüblicher Stelle vorzunehmen: © 2003 (Autor), Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Heidelberg. Jegliche Nutzung ohne die Quellenangabe in der vorstehenden Form berechtigt die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bücher übernimmt die Redaktion keine Haftung; sie behält sich vor, Leserbriefe zu kürzen.

ISSN 1618-8519

www.gehirn-und-geist.de

A. Becker, C. Mehr,
 H. H. Nau, G. Reuter,
 D. Stegmüller (Hg.):

Gene, Meme und Gehirne

Geist und Gesellschaft als Natur. Eine Debatte

[Suhrkamp, Frankfurt/Main 2003, 329 S., € 12,00]



Gedanken über das Gedankenmachen

Namhafte Forscher verorten den Menschen neu

VON FRANK UFEN

In den frühen 1920er Jahren fingen Meisen in Südengland plötzlich damit an, die Deckel von Milchflaschen aufzupicken. In kürzester Zeit verbreitete sich dieses Phänomen über ganz England und erreichte schließlich Schottland und Wales. Was hier passiert war, schien auf der Hand zu liegen: Eine clevere Meise entwickelte ein Verhalten, das sich immer mehr Artgenossen durch Imitation aneigneten. Doch leider falsch geschlossen! Die Fertigkeit, Flaschendeckel aufzupicken, erwarben die Meisen nicht durch Nachahmung, sondern durch individuelles Lernen nach dem Motto »Versuch und Irrtum«. Mit anderen Worten: Jede Meise entwickelte ihre eigene Technik!

Abkupfern ist nicht gerade eine Stärke von Tieren. Offensichtlich fällt es ihnen schwer, sich vorzustellen, was im Inneren eines Artgenossen vor sich geht und welches Bild sie in seinen Augen abgeben. Menschen sind dagegen von frühester Kindheit an Virtuosen in der Kunst des Lernens am Vorbild. Doch was imitieren wir dabei eigentlich?

Meme, nichts als Meme – behauptet die englische Psychologin Susan Blackmore. Dazu zählt sie alles, was sich kopieren lässt: Melodien ebenso wie ganze Lebensstile. Selbst das Entstehen von Religion oder Kunst führt Blackmore auf diese ideellen Einheiten zurück, denen sie obendrein noch die Initialzündung für unser Denk- und Sprechvermögen zuschreibt. Unter Naturwissenschaftlern ist die Mem-Theorie heftig umstritten. Geis-

tes- und Sozialwissenschaftler lehnen sie fast durchweg ab.

Letztere freilich werden derzeit von vielen Seiten bedrängt. Das Deutungs- und Erklärungsmonopol, das sie lange beansprucht haben, wird ihnen heute unter anderem von Hirnforschern, Soziobiologen und Verhaltensgenetikern streitig gemacht. Bisher haben es die beiden Kulturen allerdings weitgehend vermieden, sich aufeinander einzulassen und miteinander zu debattieren. Die Beiträge in diesem Buch sollen nun dazu anstiften, das Versäumte nachzuholen.

So wirbt Susan Blackmore eifrig für ihre Mem-Theorie, während die Philosophin Ruth G. Milligan daran jede Menge auszusetzen hat. Der Anthropologe Volker Sommer fragt, ob es tatsächlich fundamentale Intelligenzunterschiede zwischen Menschenaffen und Menschen gibt. Der Psychologe David Buss tut sein Bestes, um die waghalsigen Hypothesen der Evolutionspsychologie seriöser erscheinen zu lassen. Gerhard Strube, ebenfalls Psychologe, erläutert die Grundannahmen der Kognitionspsychologie und rekonstruiert, wie raumbezogene Informationen verarbeitet werden.

Der Psychologe Dietrich Dörner wiederum prophezeit, dass man in absehbarer Zukunft Roboter bauen wird, die mit Gefühlen, einem autonomen Willen und der Fähigkeit zur Selbstreflexion ausgerüstet sind. Hirnforscher Wolf Singer begründet, warum er nicht an die Freiheit des Willens glaubt. Und der Philosoph Daniel Dennett provoziert mit der These, dass das Bewusstsein wie jedes andere Naturphänomen erforscht werden kann und muss.

Eine hochkarätige Aufsatzsammlung. Allerdings kommen hier nur Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zu Wort, die sich dem Naturalismus und Objektivismus der Naturwissenschaften mit Haut und Haaren verschrieben haben. Womit die überfällige Debatte ein weiteres Mal vertagt wäre.

FRANK UFEN ist freier Wissenschaftsjournalist in Marne.

Alle rezensierten Bücher können Sie bei [wissenschaft-online](http://www.wissenschaft-online.de) bestellen

direkt bei: www.science-shop.de
 per E-Mail: shop@wissenschaft-online.de
 telefonisch: 06221/9126-841
 per Fax: 06221/9126-869

Heiko Ernst

Das gute Leben

Der ehrliche Weg
zum Glück

[Ullstein, München

2003, 220 S., € 18,00]



In jedem ein Glücksritter

Über den richtigen Umgang mit psychischen Grundbedürfnissen

VON STEFANIE REINBERGER

Ein gutes, glückliches Leben wünschen wir uns wohl alle – und nehmen dafür einige Anstrengung in Kauf. Doch gerade dieses eifrige Streben lässt uns immer wieder scheitern. Statt das große Glück zu finden, werden wir unzufrieden und depressiv. Kein Wunder: Je mehr wir uns auf der Jagd nach vermeintlich für jedermann erreichbaren Zielen wie der perfekten Partnerschaft, großartigem Sex, beruflichem Aufstieg oder einem jugendlichen Körper abmühen, desto weniger gelingt es uns, unseren eigentlichen Bedürfnissen gerecht zu werden. Daher gilt es von Zeit zu Zeit innezuhalten, in sich hineinzuhören und herauszufinden, was man wirklich vom Leben erwartet.

Heiko Ernst, Psychologe und Chefredakteur der Zeitschrift »Psychologie heute«, beobachtet seit drei Jahrzehnten, wie sich die gesellschaftlichen Vorstellungen vom »guten Leben« verändern. Nun zieht er Bilanz: In seinem aktuellen Buch fasst er seine Erkenntnisse über unseren Umgang mit dem Glücklichen zusammen. Dabei greift er nicht nur auf den eigenen reichhaltigen Erfahrungsschatz zurück, sondern untermauert seine Ausführungen auch schlüssig mit den Gedanken bekannter Psychologen und Philosophen.

Glück, so die Quintessenz, ist ein legitimes Lebensziel, das sich jedoch selten auf direktem Weg erreichen lässt. Auch hängt ein gutes Leben weniger vom Zufall oder von äußeren Bedingun-

gen ab als vielmehr davon, ob es uns gelingt, elementare psychische Bedürfnisse zu befriedigen. Als die drei wichtigsten »Nährstoffe der Seele« nennt Ernst hier – in Anlehnung an die amerikanischen Psychologen Edward L. Deci und Richard M. Ryan – Autonomie, Kompetenz und Bezogenheit.

So ist es für unsere innere Ausgeglichenheit sehr wichtig, dass wir mit dem Gefühl leben, unsere Aktivitäten selbst zu steuern, sei es nun in beruflicher oder privater Hinsicht. Außerdem muss der Mensch den Eindruck gewinnen, seine Ziele erreichen und damit Einfluss auf seine Umgebung ausüben zu können. Und nicht zuletzt benötigen wir für unser Wohlbefinden auch eine gute Portion Intimität und Geborgenheit sowie regelmäßig Anerkennung von anderen.

Schritt für Schritt analysiert Ernst in seinem Buch diese grundlegenden Bedürfnisse. Er zeigt die Irrtümer auf, denen wir bei unserem Streben nach dem Glück immer wieder aufsitzen und die uns unweigerlich zum Scheitern verurteilen. Gleichzeitig widmet er sich detailliert den Chancen, die das Leben für uns bereithält, etwa in der bewussten Berufswahl, in stabilen sozialen Beziehungen oder an unerwarteten Wendepunkten.

NEUE BLICKRICHTUNG AUF DIE EIGENE EXISTENZ

Ernst rückt so auch die weniger erfreulichen und unabwendbaren Ereignisse des Lebens in ein anderes Licht. Damit eröffnet er seinen Lesern eine neue Blickrichtung auf die eigene Existenz und zeigt einen Weg zu innerer Ausgeglichenheit und mehr Zufriedenheit auf.

Herauszufinden, wie dieser Weg für den Einzelnen aussehen kann, bleibt den Lesern natürlich selbst überlassen. Wer also ein Handbuch mit konkreten Anleitungen zum Glücklichen erwartet, wird von der Lektüre sicherlich enttäuscht. Schnelllebiges Tipps kann und will »Das gute Leben« nicht bieten. Vielmehr wendet sich Ernst an Menschen, die es wagen wollen, sich selbstkritisch mit ihrer eigenen Jagd nach dem Glück auseinander zu setzen. Und die bereit sind, aus gesellschaftlich vorgegebenen Lebensplänen auszubrechen, um ihren wahren Bedürfnissen zu folgen. ◀

STEFANIE REINBERGER ist promovierte Biologin und freie Wissenschaftsjournalistin in Heidelberg.

Anzeige