

Die Grundlagen der Psychologie für den christlichen Dienst

Von Jens Uhder, Psy.D.

Einführung

Lassen Sie uns damit beginnen, den Elefanten im Raum zu benennen. Was in aller Welt ist Psychologie und warum ist sie für Sie relevant? Wenn Sie in einem nicht-westlichen Land leben, haben Sie vielleicht noch nie wirklich etwas über Psychologie gehört, geschweige denn einen Psychologen getroffen. Für andere ist die erste Vorstellung, die Ihnen in den Sinn kommt, vielleicht eine stationäre Psychiatrie mit wildfremden Menschen, die Stimmen hören und seltsame Dinge tun. Oder Sie stellen sich eine Couch vor, auf der ein Patient an die Decke starrt und ein Therapeut mit dickrandiger Brille auf einem Stuhl neben ihm sitzt und auf einen Notizblock kritzelt. Was auch immer Ihre erste Assoziation sein mag, es besteht wahrscheinlich eine gute Chance, dass der zweite Gedanke, der Ihnen in den Sinn kommt, ist: "Nicht für mich!"

Es gibt tief verwurzelte Stigmata, die Probleme mit der psychischen Gesundheit umgeben. Viele von ihnen werden von der Angst vor etwas Beunruhigendem und Unbekanntem angetrieben. Sie haben es vielleicht bei einem Familienmitglied gesehen, das Alkohol missbraucht hat, oder bei einem Freund, der Selbstmord begangen hat. Wenn Sie ehrlich sind, haben Sie vielleicht selbst damit gerungen - diese Zeit der lähmenden Depression, diese beunruhigenden Wutausbrüche, diese heimlichen Essanfälle.

Wie einige christliche Gläubige fragen Sie sich vielleicht auch: "Wozu brauchen wir Psychologen? Ist das Evangelium von Christus nicht ein ausreichendes Heilmittel für emotionale Not und problematische Verhaltensweisen?" Sicherlich gab es in der frühen Kirche keine Psychologen, und Jesus trieb eher Dämonen aus, als dass er Medikamente verschrieb. Und doch ist es vielleicht auch für Sie ein Rätsel, warum Gemeinden wohlmeinender Christusnachfolger in hasserfüllte Konflikte ausbrechen oder warum hingebungsvolle Pastoren Affären haben oder im Burnout enden. Wo auch immer Sie stehen mögen, ich ermutige Sie, an diesen Kurs mit einem offenen Geist heranzugehen und mit der Bereitschaft, vielleicht überrascht zu werden, was es von diesem scheinbar unheiligen Samariter der Psychologie zu lernen gibt.

Psychologie - ein erster Blick

Die Psychologie ist eine alte Disziplin und eine junge Wissenschaft. Der Begriff Psychologie leitet sich von dem griechischen Wort "psyche" ab, das ins Englische mit Seele übersetzt wird. In grauer Vorzeit war sie eine Teildisziplin der Philosophie. Viele der grundlegenden Themen, die wir in der modernen Psychologie finden, waren, in anderer Form, schon zu allen Zeiten präsent. Der griechische Philosoph und Arzt *Hippokrates* formulierte eine Beschreibung von 4 Grundtemperamenten (Choleriker, Sanguiniker, Melancholiker und Phlegmatiker), die sich auch heute noch in der Pop-Psychologie widerspiegelt, wie z.B. das DISC-Profil von William Marston.

Der griechische Philosoph *Platon* verglich die menschliche Seele mit einem Streitwagen mit zwei Pferden. Der Wagenlenker, der die Zügel hält, ist die "denkende Seele". Eines der Pferde ist die "emotionale Seele"; sie unterstützt die denkende Seele und folgt ihrer Richtung. Das andere Pferd, die "appetitive Seele", ist widerspenstig und rebelliert gegen die Führung des Wagenlenkers. Daher sah Platon, wie einige Theoretiker der modernen Psychologie, die menschlichen Seelen als geteilt und im Konflikt mit sich selbst.

Der Theologe *Thomas von Aquin* aus dem 13. Jahrhundert unterschied in Anlehnung an den griechischen Philosophen *Aristoteles* zwischen zwei Formen des Wissens, die sich seiner Meinung nach gegenseitig ergänzen, um verschiedene Teile der Realität zu verstehen. Während Introspektion und Kontemplation das Wissen über das Selbst und Gott eröffnen, ermöglichen Sinnesbeobachtung und logisches Denken das Verständnis der Natur.

In der nachmittelalterlichen Periode verlagerte sich das Interesse weg vom introspektiven Wissen hin zum empirischen Studium der natürlichen Welt. In Analogie zur Welt der Mechanik begannen Wissenschaftler und Philosophen, den menschlichen Geist als eine Art Maschine mit messbaren und vorhersagbaren Eigenschaften zu betrachten, genau wie jeden anderen physikalischen Apparat. Im ^{19.} Jahrhundert wurden psychophysikalische Messungen immer beliebter, um präzise Antworten auf einfache Fragen zu finden (z. B. Was ist der kleinste nachweisbare Unterschied zwischen zwei Reizen für eine bestimmte sensorische Modalität beim Menschen?)

Im ^{20.} Jahrhundert vollzog die Psychologie eine scharfe Abkehr von den Geisteswissenschaften und suchte eine enge Anlehnung an die Naturwissenschaften. Dies hat zu einer Explosion der empirischen Forschung geführt. Heute studieren Psychologen eine breite Palette von Bereichen, einschließlich der Anatomie und Physiologie des Gehirns, Empfindung und Wahrnehmung, Bewusstsein, Lernen, Gedächtnis, kognitive / intellektuelle Funktion, Motivation, Emotion, Entwicklung über die Lebensspanne, Persönlichkeit, soziale Prozesse und abnorme psychische Funktion. Psychologen sind in vielen verschiedenen Bereichen zu finden: Klinische Psychologen und Neuropsychologen arbeiten im Gesundheitswesen, Arbeits-/Organisationspsychologen beraten Unternehmen und Organisationen, Schulpsychologen helfen bei der Programmentwicklung und -evaluierung in Schulen, und forensische Psychologen erstellen Gutachten in Gerichtsverfahren.

Was ist die Seele?

Eine der herausforderndsten Fragen, mit denen sich Philosophen und Wissenschaftler immer wieder auseinandersetzen, ist das so genannte *Geist-Körper-Problem*. Sind Menschen im Wesentlichen materielle oder nicht-materielle Wesen? In der Moderne hat sich in allen wissenschaftlichen Disziplinen die *materialistische* Sichtweise durchgesetzt, die das Bewusstsein als bloßes Epiphänomen von Stoffwechselprozessen im menschlichen Körper sieht.

Am anderen Ende des Spektrums steht der *spirituelle Monismus*, bei dem die Materie als Epiphänomen eines immateriellen kosmischen Bewusstseins gesehen wird. Hinduismus und Buddhismus sind Beispiele dafür, ebenso wie postmoderne New-Age-Philosophien. Dazwischen liegt die *dualistische* Sichtweise, bei der Geist und Materie zwar getrennt sind, aber in Verbindung miteinander existieren.

Das Christentum hat ein angespanntes Verhältnis zum Geist-Körper-Problem. Die frühe Kirche ist in einer Kultur entstanden, die stark von der griechischen Philosophie beeinflusst war. Platon zum Beispiel vertrat eine klassische dualistische Sichtweise. Ihm zufolge wird die wahre Natur eines Objekts durch ein Ideal definiert. Materielle Objekte können nur Annäherungen an das Ideal sein. Zum Beispiel ist jeder bestimmte Baum in Ihrem Garten ein unvollkommenes Exemplar des Ideals der "Baumhaftigkeit". Infolgedessen neigt der Platonismus dazu, den Geist, den Speicher der Ideen, hoch zu schätzen. Der Körper hingegen wird als ein unvollkommener, minderwertiger Ausdruck des Ideals, das er repräsentiert, angesehen. Noch drastischer würden Platoniker sagen, dass der physische Körper nur "totes Gewicht" ist, ein Gefängnis, das den Geist davon abhält, seine wahre Bestimmung zu erreichen. Solche Ansichten hatten einen starken Einfluss auf das christliche Denken über den Körper. Die starke Betonung der Askese im frühen mittelalterlichen Christentum ist ein Ausdruck davon.

Johannes Calvin war auch insofern Dualist, als er der platonischen Vorstellung folgte, dass die Seele vom physischen Körper unterschieden ist. Allerdings lehnte er eine feindliche Haltung gegenüber dem Körper ab. Er sah die Inkarnation und Auferstehung als Beweis dafür, dass die geschaffene materielle Welt ein Ausdruck der Güte Gottes ist. Dennoch hielt er an einer qualitativen Unterscheidung zwischen dem sterblichen physischen Körper und der unsterblichen Seele fest. Seiner Ansicht nach wurde nur die Seele nach dem Bild Gottes geschaffen. Demzufolge ist der Mensch ein Abbild Gottes in seiner immateriellen Seele, nicht aber in seinem physischen Körper.

Im Laufe der Kirchengeschichte gab es auch radikal andere Perspektiven, besonders in den kontemplativen und mystischen Traditionen. Zum Beispiel schrieb *Julian von Norwich (1342-1416)*: "Gott verachtet die Schöpfung nicht, noch verschmäht er es, uns in der einfachsten Funktion zu dienen, die unserem Körper in der Natur zukommt, denn Gott liebt die Seele, und die Seele ist nach dem Bilde Gottes geschaffen." *Hildegard von Bingen (1098-1179)* schrieb: "Die Seele ist ein Hauch des lebendigen Geistes, der mit ausgezeichnetem Feingefühl den ganzen Körper durchdringt, um ihm Leben zu geben. Genauso macht der Atem der Luft die Erde fruchtbar. So ist die Luft die Seele der Erde, sie befeuchtet sie, sie begrünt sie. [...] Wie die

wogenden Wolken, wie das unaufhörliche Glucksen des Baches, so kann die Sehnsucht der Seele niemals gestillt werden. Es ist diese Sehnsucht, mit der der heilige Mensch sein Werk bei Gott sucht. ”

Diese Ansicht kommt dem hebräischen Verständnis von Seele näher. Im Gegensatz zum griechischen Begriff "Psyche" hat das hebräische Wort für Seele, "nephesh", eine breitere, viel ganzheitlichere Bedeutung. Im Theological Dictionary of the New Testament (TDNT) schreibt *Edmund Jacob*: "*Nephesh* ist der übliche Begriff für die gesamte Natur eines Menschen, für das, was er ist und nicht nur das, was er hat. [...] Der klassische Text in Gen 2,7 bringt dies deutlich zum Ausdruck, wenn er den Menschen in seiner Gesamtheit als *nephesh hayyah* ... (d.h. lebendige Seele) bezeichnet. Das *nephesh* ist fast immer mit einer Form verbunden. Es hat keine Existenz abseits eines Körpers. Daher ist die beste Übersetzung in vielen Fällen 'Person', die in der körperlichen Realität enthalten ist." Hans Walter Wolff stellt in seinem Buch *Die Anthropologie des Alten Testaments* fest: "*Nephesch* steht für den bedürftigen Menschen schlechthin ... *Nephesch* sagt also nicht, was ein Mensch hat, sondern wer die Person ist, die das Leben erhält [...] als das individuelle Wesen, das das Leben weder selbst erworben hat noch erhalten kann."

Richtig verstanden, geht es in der Psychologie um die Bedürftigkeit des Menschen. Seelsorge bedeutet nichts anderes, als sich Christus anzuschließen und die Menschen genau dort zu suchen, wo sie sind. In seinem kürzlich erschienenen Buch *The Relevance of the Stars: Christus, Kultur, Schicksal* paraphrasiert Monsignore *Lorenzo Albacete* den Absatz 22 aus "Freude und Hoffnung", eine der vier Konstitutionen, die aus dem Zweiten Vatikanischen Konzil 1964 hervorgingen: "Grob gesagt, wird behauptet, dass der einzige Grund, warum der Mensch existiert, der einzige Grund, warum ich existiere, ist, damit Christus existiert - wie der heilige Paulus sagt, "damit er der Erstgeborene unter vielen Brüdern ist" (Röm 8,29). Und der einzige Grund, warum Christus existiert, der einzige Grund, warum es eine Inkarnation gibt - mit Christus meine ich Jesus, nicht den ewigen *Logos* -, ist, damit wir existieren können. Praktisch bedeutet das, dass alles Menschliche, das interessant ist, mich zu Christus führen kann. Jede Manifestation authentischer Menschlichkeit - menschliche Werke, menschliche Beziehungen, menschliche Träume, menschliche Ängste und sogar menschliche Sünden - ist mit Jesus Christus verbunden, weil es keine menschliche Realität ohne Christus gibt. Das Menschliche, das Reale, die Welt, die wir aufbauen und in der wir leben - das ist ein Weg, *der* Weg des menschlichen Herzens zu Jesus Christus. Die Verbindung besteht zwischen Jesus und dem Realen. ”

Zielsetzung und Prämissen

Die folgenden Kapitel bieten einen breiten, aber begrenzten Blick auf die Psychologie. Sie sind durch meine eigene Linse als klinischer Psychologe geprägt, der mit Patienten aller Altersgruppen arbeitet. Aufgrund meines Interesses und meiner Ausbildung lege ich einen besonderen Schwerpunkt darauf, wie Beziehungen unsere Entwicklung beeinflussen. Aus dem

gleichen Grund betone ich die Bedeutung unbewusster Prozesse für das Verständnis des menschlichen Geistes.

Um ganz offen zu sein, möchte ich ganz offen über meinen eigenen Hintergrund sprechen. Ich bin lutherisch aufgewachsen und habe die meiste Zeit meines Lebens in nicht-konfessionellen protestantischen Kirchen verbracht. Mein Blickwinkel spiegelt meine eigenen Erfahrungen als Nachfolger Christi wider, der Psychologie studiert und mit der Frage gerungen hat, wie sich Wissenschaft und Glaube gegenseitig befruchten können. Ich bin bestrebt, meine Sicht der Psychologie von einer soliden Theologie beeinflussen zu lassen. Gleichzeitig fordert mich meine Erfahrung als Psychologin ständig heraus, mich ehrlich den harten Fragen zu stellen, die durch die Gebrochenheit aufgeworfen werden, die ich in der Therapie begegne, und mein eigenes Verständnis davon zu vertiefen, wie Gott die Menschen dort sucht, wo sie sind.

Kapitel 1:

Der Mensch über die Lebensspanne

Haben Sie jemals versucht, sich an Ihr Leben im Mutterleib zu erinnern, bevor Sie geboren wurden? Ungeborene Babys haben ein gutes Gehör und Schall überträgt sich gut durch Wasser, also haben Sie Dinge gehört, die Ihr Trommelfell durch die mit Flüssigkeit gefüllte Gebärmutter erreicht haben. Sicherlich muss es eine Art von Erinnerungen geben. Sicherlich die Stimme Ihrer Mutter, ihren Herzschlag, ihre Darmgeräusche. Sie haben auch Stimmen und Geräusche gehört, die von irgendwo da draußen zu Ihnen kamen. Erinnern Sie sich daran, wie Sie geschwommen sind, wie Sie herumgewirbelt wurden, als Mama sich bewegte, wie Sie gegen die Wand geprallt sind? Wie war es in den späteren Wochen, als Sie fest eingewickelt waren und die warme Umarmung des glatten Gewebes rund um Ihren Körper spürten? Und dann war da noch Ihre Geburt. Denken Sie gut nach! Wie war es, ausgequetscht zu werden, die Welt, die Sie kannten, zu verlassen und einen fremden, kalten Ort zu betreten, an dem Sie nicht mehr all die beruhigenden Geräusche hörten und anfangen mussten, Ihre eigene Luft zu atmen?

Mit ziemlicher Sicherheit wird nichts zu Ihnen kommen. Zumindest nichts, was abrufbar wäre. Die meisten Menschen haben keine klaren Erinnerungen aus der Zeit, bevor sie 3-4 Jahre alt waren. Während des Säuglingsalters entwickelt und verfeinert das Gehirn noch die Systeme, die an der Gedächtnisbildung beteiligt sind. Dennoch sind die ersten 2-3 Jahre, bevor dauerhafte Erinnerungen gebildet werden, eine entscheidende Lernphase. Säuglinge und Kleinkinder fühlen und drücken Freude oder Kummer aus. Sie lernen, Sinneserfahrungen zu erkennen und zu suchen und motorische Bewegungen zu koordinieren. Sie lernen auch, mit ihren Bezugspersonen durch Berührungen, Gesichtsausdrücke und die Nachahmung von Geräuschen zu interagieren. Sie bauen enge Beziehungen auf, reagieren mit Angst auf die Trennung von ihren Bezugspersonen und sind glücklich, wenn sie wieder mit ihnen vereint sind.

1.1. Anhang

In den 1960er und 1970er Jahren zeigten *John Bowlby* und *Mary Ainsworth* durch ihre Forschungen, dass die Qualität dieser frühen Beziehungen oder *Bindungen* einen dauerhaften Einfluss auf das Sicherheitsgefühl des Kindes, sein Selbstvertrauen und seine Fähigkeit, vertrauensvolle und stabile Bindungen mit anderen zu bilden, hat. In ihren Experimenten beobachtete Mary Ainsworth, wie kleine Kinder reagieren, wenn ihre Mütter den Raum verlassen und wenn sie nach ein paar Minuten zurückkommen. Basierend auf solchen Studien identifizierten sie und andere Forscher 4 Muster der Bindung.

- *Sichere Bindung*: Ein sicher gebundenes Kind zeigt Verzweiflung, wenn es von seiner Mutter getrennt wird, begrüßt sie aber herzlich zurück, nimmt Blickkontakt auf und sucht eine Umarmung von ihr.

- *Ängstliche Bindung*: Das Kind ist verängstigt, wenn die Mutter den Raum verlässt und zeigt auch nach ihrer Rückkehr weiterhin ängstliches Verhalten.
- *Vermeidende Bindung*: Das Kind ist durch die Trennung von der Mutter nicht sehr beunruhigt und nimmt nicht viel Notiz von ihr, wenn sie zurückkehrt.
- *Desorganisierte Bindung*: Dieses Muster beschreibt ein Kind, das nach der Rückkehr der Mutter seltsame oder ambivalente Verhaltensweisen ihr gegenüber zeigt. Das Kind könnte sich ihr erst nähern und sich dann von ihr abwenden oder sie sogar verprügeln. Desorganisierte Bindung findet sich häufig bei Kindern mit einer Geschichte von frühem Trauma (z. B. Vernachlässigung oder Missbrauch).

Forscher fanden heraus, dass Bezugspersonen von sicher gebundenen Kindern dazu neigen, sensibler zu sein und auf die emotionalen Äußerungen ihrer Kinder einzugehen. Sie sind gut darin, die Gefühle ihrer Kinder zu spiegeln und zu beruhigen, was die Grundlage dafür ist, dass die Kinder lernen, ihren Kummer zu erkennen und selbst zu regulieren. Frühe Beziehungen zu Bezugspersonen bilden die Grundlage für das Selbstwertgefühl einer Person und ihre Erwartungen an Beziehungen.

Die grundlegenden Bindungsmuster, die sich in der Kindheit herausgebildet haben, bleiben oft bis ins Erwachsenenalter bestehen, auch wenn sie ein wenig anders bezeichnet werden. *Sicher gebundene* Erwachsene bilden tiefere und vertrauensvollere Beziehungen als andere. Erwachsene mit einem *ängstlich-besorgten* Bindungsstil neigen dazu, ein geringes Selbstwertgefühl zu haben und in Beziehungen anhänglich zu sein. Erwachsene mit einem *ängstlich-vermeidenden* Bindungsstil erwarten, von anderen enttäuscht zu werden und versuchen, sich selbst zu schützen, indem sie eine sichere Distanz wahren. Menschen mit einem *abweisenden-vermeidenden* Bindungsstilmuster sind unabhängig und leugnen ihr Bedürfnis nach engen Beziehungen.

Anwendung:

Setzen Sie sich mit jemandem zusammen, der Sie gut kennt. Versuchen Sie gemeinsam, Ihren vorherrschenden Bindungsstil zu identifizieren und wie er Ihre Beziehungen beeinflusst.

1.2. Erziehungsstile

In der Erziehungsforschung wurden drei verschiedene Arten von Erziehungsstilen identifiziert:

- Autoritäre Eltern neigen dazu, strenge Regeln aufzustellen, unbedingten Gehorsam zu erwarten und hart zu bestrafen.
- Permissive Eltern lassen ihre Kinder machen, was sie wollen, und verhängen in der Regel keine Konsequenzen.
- Autoritäre Eltern formulieren ihre Erwartungen klar, erklären Regeln in altersgerechter Weise und ziehen Konsequenzen konsequent durch.

Studien aus vielen verschiedenen Kulturen haben gezeigt, dass Kinder, die mit autoritären Eltern aufwachsen, im Vergleich zu anderen Kindern die höchsten Werte in Bezug auf Selbstwertgefühl und soziale Kompetenz aufweisen. Kinder mit autoritären Eltern haben weniger soziale Kompetenzen und ein schlechteres Selbstwertgefühl. Kinder aus Familien mit permissiven Eltern neigen dazu, am aggressivsten und unreifsten zu sein.

1.3. Krisen und Wachstum in allen Lebensabschnitten

Erik Erikson (1904-1994) war ein Pädagoge und Kindertherapeut, der in Deutschland und Österreich ausgebildet wurde. In den 1930er Jahren emigrierte er in die USA. Er war der erste psychologische Theoretiker, der die Perspektive der Entwicklungsforscher über die Zeit zwischen Geburt und jungem Erwachsenenalter hinaus erweiterte.

Als Therapeut, der mit Kindern und Familien arbeitet, verstand er, dass die menschliche Entwicklung anders verläuft als die vorhersehbare Entfaltung einer Knospe zu einer ausgewachsenen Pflanze. Die Gebrochenheit und Komplexität der menschlichen Natur macht den Prozess des Heranwachsens als Mensch einzigartig unordentlich und verletzlich. Es macht also sehr viel Sinn, dass er die Perioden unserer Entwicklung als eine Abfolge von Krisen beschreibt, jede mit ihren eigenen Wachstumsherausforderungen und einem offenen Ausgang.

^{1.} Lebensjahr: VERTRAUEN ODER MISSTRAUEN

Im Vergleich zu anderen Spezies werden Menschenbabys in einem sehr unreifen Entwicklungsstadium geboren und brauchen außergewöhnlich lange, um volle Selbstständigkeit zu erreichen. Bei der Geburt ist der Mensch völlig hilflos. In gewisser Weise ist die Geburt ein bisschen wie der Einzug in ein halbfertiges Haus. In den ersten Monaten nach der Geburt reift das Gehirn des Babys bis zu einem Punkt, an dem es beginnen kann, ein Bewusstsein für sich selbst in seiner neuen Umgebung zu bilden und mit ihr zu interagieren.

Erschwerend kommt hinzu, dass die menschliche Kindererziehung, anders als bei Säugetieren, nicht von komplexen instinktiven Verhaltensmustern gesteuert wird. Im Gegensatz zu ihren tierischen Gegenspielern sind menschliche Mütter auf die Aufgabe, die ihnen bevorsteht, kaum vorbereitet. Es ist kein Vorbereitungskurs oder Bereitschaftstest nötig, um Eltern zu werden. Folglich sieht sich das Neugeborene einer höchst unsicheren Umgebung gegenüber, die stark von der Bereitschaft seiner Bezugspersonen abhängt, schnell zu lernen, wie sie für seine Bedürfnisse sorgen können. Dies hängt natürlich von

einer Vielzahl von Faktoren ab, wie z. B. der emotionalen Reife und Belastbarkeit der Eltern, dem Grad der Unterstützung durch die Familie und die Gemeinschaft oder den wirtschaftlichen Bedingungen.

Die Wachstumsaufgabe für den Säugling im ersten Lebensjahr besteht darin, "ein Gefühl für die Welt zu bekommen". Wenn der Säugling feststellt, dass seine Bedürfnisse nach Nahrung zuverlässig befriedigt werden, stellt sich ein Gefühl des Urvertrauens ein. Es lernt, dass die Welt vertrauenswürdig ist und dass gute Dinge zu erwarten sind. Das ist natürlich etwas anderes als die differenzierte Vorstellung, die wir Erwachsenen haben, wenn wir an Vertrauen denken. Es ist ein Grundvertrauen - ein bisschen wie die erste Farbschicht auf einer Leinwand, die die Farbe des Hintergrunds bestimmt. Wenn sich die Grunderfahrung sicher und einladend "anföhlt", dann wird die Welt des Babys zu einem Ort, an dem standardmäßig gute Dinge erwartet werden können.

1 - 3 Jahre: AUTONOMIE ODER ZWEIFEL/SCHAM

Die anfängliche Beziehung zwischen Mutter und Kind ist symbiotisch. Im Mutterleib ist das Kind im Wesentlichen ein Teil des Organismus der Mutter. Die symbiotische Bindung setzt sich nach der Geburt fort. Wenn das Baby sich seiner selbst bewusst wird, beginnt es zu erkennen, dass er/sie und die Mutter

verschiedenen Personen. *Margret Mahler (1897-1985)* beschrieb dies als *die psychologische Geburt* des Kindes. Dies ist der Ausgangspunkt eines herausfordernden Prozesses, der als *Trennung und Individuation* bezeichnet wird und der sich in den ersten 2-3 Jahren mit unterschiedlicher Intensität fortsetzt.

Zu dieser Zeit gehören die sogenannten "schrecklichen Zwei". Kleinkinder lernen, ihren Willen durchzusetzen und ihre Umgebung zu erkunden. Eltern können diesen Drang unterdrücken, indem sie übermäßig beschützend sind oder ein Kind hart bestrafen, wenn es trotzig und stur ist. Beides sind grundlegende Erfahrungen, die das Selbstbewusstsein und die Fähigkeit des Kindes, für sich selbst einzustehen, prägen können.

In dieser turbulenten Zeit können Eltern ihrem Kind helfen, indem sie ihm seinen eigenen Willen lassen, dabei klare Grenzen setzen und einen kühlen Kopf und ein weiches Herz bewahren. Kinder lernen, dass ihre Eltern ein Eigenleben haben und auch mal Nein sagen werden. Sie erleben auch, dass die Liebe und Zuneigung der Eltern ihre Wut und Aufmüpfigkeit überlebt.

3 - 5 Jahre: INITIATIVE ODER SCHULD

Wenn die motorischen und sprachlichen Fähigkeiten von Kindern zunehmen, fangen sie an, Erwachsene während der Spielaktivitäten zu imitieren. Wie Schwämme saugen sie

Wissen über die Welt auf, probieren neue Fähigkeiten aus, machen Unordnung und nehmen wahr, wie Erwachsene auf ihre Ideen reagieren. Sie beginnen auch, ihre einzigartige Nische unter Geschwistern zu finden und Freundschaften mit anderen Kindern zu schließen.

Was könnte die langfristige Folge sein, wenn die stümperhaften Versuche eines Kindes regelmäßig mit Gleichgültigkeit oder vielleicht sogar mit Spott bedacht werden? Was ist, wenn die Eltern die Kreativität und Initiative des Kindes einschränken, um die Küche sauber und den Garten in Ordnung zu halten? Die Förderung des Erkundungsdrangs des Kleinkindes ermöglicht es ihm, ein Gefühl von Vitalität und Handlungsfähigkeit zu entwickeln.

6 Jahre - Pubertät: KOMPETENZ ODER MINDERWERTIGKEIT

Kinder in diesem Alter entwickeln Interessen und sind stolz auf ihre entstehenden einzigartigen Fähigkeiten. Sie werden auch mit neuen Erwartungen in der Schule konfrontiert. Je nach Entwicklungstempo eines Kindes kann dies sehr lohnend oder entmutigend sein. Manche Kinder haben mit Lernschwächen oder emotionalen Problemen zu kämpfen. Sie finden neue Freunde, oder sie haben Schwierigkeiten, ihren Platz unter Gleichaltrigen zu finden.

In diesem Altersabschnitt beginnen Kinder auch, ein detaillierteres Selbstkonzept zu bilden. Sie identifizieren ihre eigenen Eigenschaften, Fähigkeiten und Vorlieben und vergleichen sich mit anderen. Wenn alles gut läuft, gehen Teenager aus dieser Phase mit einem Gefühl des Selbstbewusstseins über sich selbst und über ihre Fähigkeit, zu lernen und Beziehungen einzugehen, hervor.

Adoleszenz - frühes Erwachsenenalter: IDENTITÄTS- ODER ROLLENVERWIRRUNG

Teenager versuchen herauszufinden, wer sie sind, indem sie verschiedene Rollen ausprobieren. Sie wollen sich von ihren Eltern und anderen Einflüssen ihrer Kindheit abgrenzen, indem sie Regeln in Frage stellen. Sie identifizieren sich mit Gleichaltrigengruppen und zeigen ihre Zugehörigkeit oft durch Kleidung, Frisur, Musik usw.

Mit der Zeit beginnen sie, einige dieser Rollen zu einer einzigen Identität zu konsolidieren. Sie beginnen, sich selbst als einzigartige und integrierte Person zu sehen. Einige junge Erwachsene erleben weiterhin ein Gefühl der Verwirrung darüber, wer sie sind. Sie bleiben zwischen widersprüchlichen Ideen und unvereinbaren Zielen gefangen.

Wie verhält man sich als Elternteil gegenüber einem widerspenstigen Teenager?

Zu sehen, wie sich ihr zuvor angenehmes Kind von ihnen zurückzieht und sich in einen launischen, trotzig und vielleicht sogar hinterhältigen Teenager verwandelt, kann

bei Eltern ein tiefes Gefühl der Trauer und Panik auslösen. Sie fühlen sich vielleicht gezwungen, die Zügel straffer zu ziehen und die Erziehungswerkzeuge, die in früheren Krisenzeiten geholfen haben, wieder hervorzuholen. Dies macht die Dinge jedoch meist nur noch schlimmer, da die Beziehung nur noch angespannter und feindseliger wird. Obwohl es vorübergehende Erfolge geben mag, ist die Realität, dass die Adoleszenz ein anderes Entwicklungsstadium ist, in dem autoritäre Strategien viel wahrscheinlicher versagen als in früheren Phasen. Mehr denn je ist die Beziehung der alles entscheidende Weg, um Einfluss zu behalten oder zurückzugewinnen. Hier sind einige allgemeine Regeln, wie Eltern mit ihrem Teenager umgehen können:

- Wählen Sie Ihre Kämpfe aus und konzentrieren Sie sich auf eine begrenzte Anzahl klar definierter Erwartungen, die Ihnen wirklich wichtig sind, und erklären Sie Ihre Gründe. Verzetteln Sie sich nicht in einem ständigen Strom von Nörgeleien und Kritik.
- Verwenden Sie positive Verstärkung (d.h. bemerken und loben Sie erwünschtes Verhalten, lassen Sie Ihren Teenager Zugang zu Privilegien verdienen).
- Widerstehen Sie dem Urteilsreflex, der oft durch wütendes oder trotziges Verhalten ausgelöst wird. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre Wut und Frustration nicht durch abfällige Bemerkungen oder Beschimpfungen ausdrücken. Reagieren Sie auf verbale Aggressionen in einer ruhigen, sachlichen Art und Weise. Vermeiden Sie impulsives und hartes Bestrafen. Seien Sie hart, aber leben Sie Ihrem Kind den Respekt vor, den Sie von ihm erwarten.
- Konzentrieren Sie sich auf den Aufbau und die Pflege einer positiven Beziehung. Beschäftigen Sie sich regelmäßig mit Aktivitäten, die beiden Seiten Spaß machen. Vermeiden Sie während dieser Zeit, über Konfliktbereiche zu sprechen. Wenn Sie Ihren Teenager würdigen, indem Sie ihm auf Augenhöhe begegnen, wird dies wahrscheinlich effektiver sein, um sein Verantwortungsbewusstsein zu wecken, als ein langes aufmunterndes Gespräch.
- Investieren Sie Vertrauen und erlauben Sie Ihren Teenagern, Dinge auszuprobieren und selbst herauszufinden, ob sie funktionieren oder nicht, auch wenn Sie bereits wissen, dass sie es nicht tun werden. Zeigen Sie Interesse an den Interessen und Errungenschaften Ihres Teenagers, auch wenn sie Ihnen seltsam erscheinen. Versichern Sie ihnen, dass sie ihren Platz in der Familie haben.

Schließlich können sich Eltern mit der Tatsache trösten, dass das, was sie ihren Kindern im Laufe der Jahre tagtäglich vorleben, höchstwahrscheinlich den Tag überdauern wird. Die Forschung zeigt, dass das Beispiel der Eltern letztendlich den stärksten Einfluss auf die Werte und Lebensstilentscheidungen junger Erwachsener hat.

Junges Erwachsenenalter (20er bis Anfang 40er): INTIMITÄT ODER ISOLATION

Während junge Erwachsene ihre Identität konsolidieren, stehen sie vor der widersprüchlichen Herausforderung, einen Teil ihrer Autonomie aufzugeben, um intime Beziehungen einzugehen. Dazu gehört zunächst die Bereitschaft, sich zu binden und andere potenzielle Beziehungsoptionen aufzugeben.

Die Bildung eines Paares wird in der Bibel recht treffend als "ein Fleisch werden" charakterisiert (1. Mose 2,24, Matthäus 19,5). Der Prozess des "Verbundenwerdens", um zu dem zu werden, was vielleicht am besten als "ein Organismus - ein größeres Ganzes mit neuen eigenen äußeren Grenzen" umschrieben werden könnte, beschreibt eine echte psychologische Metamorphose. Es bedeutet, das eigene Selbstgefühl über den kleinen "Ich-Raum" hinaus zu transzendieren, indem man Platz für die Identität eines anderen macht, während die beiden Individuen ihre neue, gemeinsame "Wir-Identität" aushandeln.

Das Aufbrechen des ursprünglichen kleinen Ich-Raums, der die früheren Jahre des Erwachsenwerdens bestimmt hatte, legt den Grundstein für eine weitere Wachstumsherausforderung in der Fähigkeit zur Intimität. Das Paar sieht sich mit der Notwendigkeit konfrontiert, den gemeinsamen Wir-Raum zu erweitern, um Platz für die Kinder mit ihren intensiven Bedürfnissen nach Fürsorge und Toleranz zu schaffen.

Mittleres Erwachsenenalter (40er bis 60er Jahre): GENERATIVITÄT ODER STAGNATION

Im Idealfall sind Erwachsene mittleren Alters an einem Punkt angelangt, an dem sie in der Lage sind, ihre Aufmerksamkeit von sich selbst abzuwenden und sich auf ihren Beitrag zur größeren Gemeinschaft und zu ihren Familien zu konzentrieren. Andere Erwachsene bleiben weitgehend mit sich selbst beschäftigt, da sie in den ungelösten Kämpfen früherer Lebensphasen gefangen sind. Manchmal durchlaufen Erwachsene Perioden erneuter Selbstzweifel, wenn sie mit einer Lebenskrise konfrontiert werden, wie z.B. einem großen Misserfolg in ihrer Karriere oder Menschen. Dies kann zu einer vorübergehenden Regression auf eine frühere Entwicklungsstufe führen, während sie sich selbst und ihre Prioritäten neu bewerten.

Spätes Erwachsenenalter (Ende 60 und aufwärts): INTEGRITÄT ODER VERZWEIFLUNG

Ältere Erwachsene stehen irgendwann vor der Herausforderung, sich von den Aktivitäten und Engagements zu trennen, die ihre früheren Jahre geprägt haben. Früher oder später macht sich ein Nachlassen der körperlichen Belastbarkeit oder zunehmende gesundheitliche Probleme bemerkbar. Zu sehen, wie der eigene Körper altert und sich im Aussehen verändert, bringt eine weitere schwierige Identitätsveränderung mit sich. Viele ältere Erwachsene versuchen, diesen Prozess zu verleugnen oder vielleicht sogar irgendwie aufzuhalten - durch Kosmetik, teure Nahrungsergänzungsmittel oder plastische Chirurgie.

Schließlich gibt es die existenzielle Herausforderung, sich der eigenen Endlichkeit zu stellen. Wenn ältere Menschen sich durch die 80er und vielleicht in die 90er Jahre bewegen, gibt es eine nicht enden wollende Abfolge von Verlusten, wenn Freunde, Bekannte und Geschwister versterben. Dies führt auch zum allmählichen Ausblenden von sozialen Aktivitäten.

Erikson sieht diese Periode als von einer faszinierenden Aufgabe bestimmt. Ein Gefühl der Integrität zu finden, bedeutet, den Fokus zu verlagern, weg von dem Versuch, sich durch Aktivitäten zu definieren, hin zu einer wirklichen Verankerung in dem, was man geworden ist, und das Tun loszulassen, um sich auf die Gegenwart des Augenblicks einzulassen. Dazu gehört es, über das eigene Leben nachzudenken, vergangene Herausforderungen wieder aufzugreifen und lose Enden zu verbinden, vielleicht ein bisschen wie *J. R. R. Tolkiens* Figur Bilbo Baggins, der seine Hobbit-Erzählung "Hin und wieder zurück" schreibt.

Kapitel 2:

Der Mensch als wahrnehmendes und denkendes Wesen

In Johannes 9 lesen wir die erstaunliche Geschichte eines Mannes, der blind geboren wurde und von Jesus sein Augenlicht erhielt. Haben Sie jemals über das eigentliche Ausmaß dieses Wunders nachgedacht? Da ist jemand, der noch *nie* etwas gesehen hatte. Keine Signale wurden jemals von der Netzhaut auf der Rückseite seiner Augen zu seinem Gehirn übertragen, um die Erfahrung eines Bildes hervorzurufen. Keine visuellen Erinnerungen wurden jemals gebildet. Dieser Mann lebte in einer Welt der Töne und Berührungen. Was würde er sehen, wenn seine Augen plötzlich zu funktionieren begännen und die neuralen Bahnen lebendig würden? Die Antwort ist: nichts. Es sei denn, es gibt ein weiteres, weitaus verblüffenderes Wunder, das sein Gehirn in die Lage versetzt, die plötzlich einströmenden Signale zu übersetzen und zu verstehen. Das komplexe, wirbelnde Geflecht aus Farben, Formen und Objekten, die sich durch den Raum bewegen, zu verstehen, die Fähigkeit zur Tiefenwahrnehmung, die Fähigkeit, all dies zu nutzen, um sich zu orientieren, die Fähigkeit, zu identifizieren und zu erkennen, was er sieht - all das braucht normalerweise Jahre, um gelernt zu werden.

Die Art und Weise, wie wir mit der Welt um uns herum interagieren, ist nicht gegeben, sondern das Ergebnis einer komplexen Interaktion mit unserer Umwelt im Laufe unserer Entwicklung, die unsere Wissensbasis über die Welt formt. Der "3-D-Film", den wir in unserem Bewusstsein erleben, ist durch viele Filter gegangen. In der Psychologie wird dieser Prozess als *Wahrnehmung* bezeichnet. Die Grundlage für die Wahrnehmung ist die *Empfindung*, der physiologische Prozess, bei dem unsere Sinnesorgane und die zugehörigen Gehirnregionen bestimmte physikalische Reize aus der äußeren Umgebung registrieren und entschlüsseln. Das Endergebnis sind nicht nur Bilder und Töne, sondern eine interpretierte Geschichte - unsere subjektive Erfahrung der Realität. Während die Empfindung geradlinig und ziemlich objektiv ist, wird die Wahrnehmung durch unsere einzigartige Persönlichkeit mit ihren Lernerfahrungen geprägt.

Was sehen Sie?

<i>Sehen Sie sich mehr von diesen Puzzles auf newopticalillusions.com an</i>	

Anwendung:

Der Prozess der Wahrnehmung ist auch der Kern des Glaubens. Glaube oder Unglaube hängt von der Frage ab, wie man gegebene Informationen interpretiert. Biblische Beispiele sind die Bekehrung des Apostels Paulus (Apostelgeschichte 9) oder der Sinneswandel des Apostels Petrus gegenüber heidnischen Gläubigen (Apostelgeschichte 10). Können Sie sich an Beispiele erinnern, wie sich Ihre eigenen Ansichten plötzlich

"umgedreht" haben und Sie begannen, denselben Sachverhalt aus einem völlig neuen und anderen Blickwinkel zu betrachten?

In diesem Kapitel werden wir uns mit Prozessen befassen, die an der Wahrnehmung, dem Denken und der Entscheidungsfindung beteiligt sind. Das Ziel ist es nicht, eine umfassende Einführung in diese Bereiche der Psychologie zu geben, sondern einige grundlegende Ideen hervorzuheben.

2.1 Denken und Wissen

Wenn wir bewusst über etwas nachdenken, nutzen wir einen stark sprachabhängigen Prozess. Wir greifen auf verbale *Konzepte* zurück, die sich im Laufe unserer Entwicklung gebildet und verfeinert haben. Sie sind die Bausteine des gemeinsamen Wissens. Wie Einträge in einem Wörterbuch enthalten sie grundlegende Beschreibungen und Zuschreibungen, die uns helfen, Bedeutungen zu bilden und miteinander zu kommunizieren. Zusätzlich zu einem objektiven Kern, der mit anderen geteilt wird, enthalten viele von ihnen auch eine subjektive Komponente, die durch persönliche Erfahrungen geprägt ist. Zum Beispiel ist ein Hund objektiv ein vierbeiniges domestiziertes Tier, das zur Spezies der Eckzähne gehört. Ihr persönliches Konzept eines Hundes könnte jedoch auch eine stark anhängliche Qualität haben, wenn Sie an Ihren Familienhund denken, oder Sie könnten sich angespannt fühlen, weil Sie sich daran erinnern, vom Rottweiler Ihres Nachbarn angegriffen worden zu sein.

Viele Konzepte nehmen die Form eines *Prototyps* an - unsere Vorstellung von dem typischen Vertreter einer Kategorie, der alle wesentlichen Merkmale enthält und unsere Erwartungen prägt. Wenn Sie das Wort Säugetier hören, denken Sie wahrscheinlich eher an eine Katze oder ein Pferd als an einen Wal. Ein Landtier scheint ein typischeres Säugetier zu sein als ein Tier, das im Meer lebt. In der Tat würden viele Menschen einen Wal als Fisch identifizieren, weil Fische im Wasser leben. Durch Lernen und Erfahrung werden unsere Prototypen immer komplexer und verfeinert. Wir bilden Konzepte und lernen, sie effektiv zur Lösung von Problemen einzusetzen. Der Schweizer Kinderpsychologe *Jean Piaget (1896-1980)* war einer der ersten Forscher, der diesen Lernprozess in der Kindheit beschrieb. Nach Piaget gibt es zwei grundlegende Bausteine der Konzeptbildung:

- *Assimilation* - das Kind wendet ein bestehendes Konzept auf eine neue Information oder Erfahrung an (z. B. Säugetiere sind Landtiere, die ihre Babys mit Milch säugen. Ein Hund ist also ein Säugetier, weil er seine Welpen säugt).
- *Akkommodation* - das Kind verfeinert ein Konzept, sodass es inkompatible Informationen aufnehmen kann (z. B. Wale leben im Meer und säugen auch ihre Babys. Ein Säugetier muss also nicht unbedingt ein Landtier sein).

Zusätzlich zu Konzepten beinhaltet Wissen auch *Algorithmen*. Durch Lernen, entweder durch Anweisung oder durch Versuch und Irrtum, lernen wir, wie wir bestimmte Probleme mithilfe eines schrittweisen Prozesses lösen, der das beste Ergebnis gewährleistet. Hier ein Beispiel, wie ein einfacher Alltagsalgorithmus gebildet wird: Um den schnellsten Weg zur Arbeit zu haben, haben Sie gelernt, die Verkehrsmeldungen im Radio zu hören, während Sie sich anziehen, und zu entscheiden, welche der drei möglichen Routen Sie nehmen, basierend auf dem, was Sie hören und wie sich der Verkehr bewegt, wenn Sie Ihre Fahrt beginnen. Im Winter hören Sie außerdem jeden Abend die Wetterstation. Wenn Schnee vorhergesagt ist, entscheiden Sie sich, immer den Zug zu nehmen, obwohl das normalerweise doppelt so lange dauert, weil das Fahren auf verschneiten Straßen noch länger dauert.

Mit der Zeit bilden wir *Heuristiken*, die im Grunde vereinfachte Algorithmen sind, Abkürzungen, die zu einigermaßen erfolgreichen Entscheidungen führen, meistens. Zum Beispiel stellen Sie fest, dass das Pendeln nie ein Problem ist, selbst im Winter, solange Sie vor 6:30 Uhr morgens losfahren, weil Sie Winterreifen haben und dem Hauptverkehr voraus sind. Der Vorteil von Heuristiken ist, dass sie unsere Denkprozesse freisetzen, um sich auf neue und ungewohnte Probleme zu konzentrieren. Viele unserer alltäglichen Entscheidungen werden automatisch und intuitiv getroffen, angetrieben von impliziten Regeln, derer wir uns vielleicht nicht einmal bewusst sind. *Intuition* hilft uns nicht nur, schnelle Entscheidungen zu treffen, die sich "einfach richtig anfühlen", sondern beinhaltet auch die Fähigkeit, neue Lösungen zu finden, indem wir "über den Tellerrand" schauen. Sie zapft die unheimliche Fähigkeit unseres Gehirns an, kreativ Verbindungen höherer Ordnung herzustellen, das "größere Bild" zu entdecken und das Ganze zu sehen, das größer ist als die Summe seiner Teile."

2.2 Befangenheiten und Vorurteile

Das Problem mit Heuristiken ist, dass sie uns ein falsches Gefühl von Sicherheit geben können. Sie enthalten auch implizite, emotionsgesteuerte Urteile, die still im Hintergrund unserer bewussten Denkprozesse spielen. Der afroamerikanische Therapeut *Resmaa Menakem* erzählt in seinem 2017 erschienenen Buch über rassistische Traumata eine persönliche Anekdote, um dies zu illustrieren: Während sie am Ausgang eines großen Supermarktes auf ihn wartet, beobachtet Menakems Frau zufällig einen Verkäufer, der stichprobenartig die Kassenbons der Kunden kontrolliert, während diese ihre Einkaufswagen aus der Tür in Richtung Parkplatz schieben. Dies ist eine gängige Praxis in dem Geschäft, um sicherzustellen, dass die Waren, die das Geschäft verlassen, auch tatsächlich bezahlt wurden. Sie beginnt zu bemerken, dass die Verkäuferin, eine junge weiße Frau, nur farbige Kunden anhält und alle weißen Kunden unkontrolliert passieren lässt. Bei einer rassistisch gemischten Menge von Dutzenden von Kunden, die in den 10 Minuten, die sie wartet, den Laden verlassen, gibt es keine einzige Ausnahme. Frustriert und verärgert beschließen sie und ihr Mann, sich beim Filialleiter zu beschweren, der die Verkäuferin sofort in sein Büro ruft. Als sie mit dieser Beobachtung konfrontiert wird, ist es der Verkäuferin sichtlich peinlich. Sie versichert ihnen, dass sie nicht die Absicht hatte, jemanden zu diskriminieren.

Genau wie das Konzept der Heuristiken entstand die Idee der resultierenden kognitiven Fehler aus der Arbeit von *Daniel Kahneman* und *Amos Tversky* in den frühen 1970er Jahren. Ihre Forschungen, die dazu führten, dass Kahneman mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet wurde, zeigten erstmals, dass menschliches Denken und Entscheiden oft nicht rational und logisch ist. Seitdem sind viele verschiedene kognitive Verzerrungen von verschiedenen Forschern beschrieben worden. In einem 1997 veröffentlichten Artikel gibt *Hershey Friedman* eine gut lesbare, umfassende Zusammenfassung, die online unter https://www.researchgate.net/publication/316486755_Cognitive_Biases_that_Interfere_with_Critical_Thinking_and_Scientific_Reasoning_A_Course_Module verfügbar ist.

Häufig auftretende kognitive Verzerrungen:

Verankerungseffekt	Eine der verfügbaren Optionen prägt Ihre Wahrnehmung aller anderen (Primacy-Effekt: 1. Option dominiert; Recency-Effekt: Letzte Option dominiert)
Verfügbarkeits-Heuristik	Sie wählen eine Option aufgrund der Einfachheit, mit der sie in den Sinn kommt
Confirmation Bias	Sie suchen selektiv nach Informationen, die Ihre anfänglichen Ansichten oder eine frühe Entscheidung bestätigen und ignorieren alle widersprüchlichen Informationen
Auffälligkeit Vorspannung	Sie konzentrieren sich auf Informationen, die Ihre Aufmerksamkeit erregen (z. B. weil sie am erkennbarsten oder interessantesten sind)
Evidence Acceptance Bias	Sie fragen nicht, ob Informationen zuverlässig sind, solange sie kohärent sind und in die größere Geschichte passen
Halo-Effekt	Annehmen, dass jemand, der eine bestimmte Eigenschaft hat, die Sie schätzen, auch andere Eigenschaften hat, die Sie schätzen. Das funktioniert auch mit negativen Eigenschaften, die Sie nicht mögen.
Gruppendenken	Eine Gruppe berücksichtigt nur Ansichten, die von der Mehrheit ihrer Mitglieder vertreten werden, und unterdrückt abweichende Ansichten
Institutionelle Voreingenommenheit	Informationen werden im Einklang mit den Interessen der Organisation interpretiert
Gruppeninterne Voreingenommenheit	Mitglieder der eigenen Gruppe werden wohlwillender betrachtet als Mitglieder anderer Gruppen
Stereotypisierung Vorurteil	Annehmen, dass eine Gruppe oder eine Person, die zu einer Gruppe gehört, bestimmte Eigenschaften hat, ohne tatsächliche Informationen zu berücksichtigen
Einsichtsverzerrung	Im Nachhinein den Schluss ziehen, dass man das Ergebnis vorweggenommen hat
Framing Bias	Eine Entscheidung wird größtenteils durch die Art und Weise beeinflusst, wie Informationen präsentiert werden, und nicht durch die Informationen selbst
Clustering Illusion Bias	Fälschlicherweise ein Muster in einer zufälligen Abfolge von Ereignissen erkennen und darauf basierend Vorhersagen treffen.

2.3 Dual-Process-Theorie und Bewusstseinssebenen

Die allgemeine Idee, dass der menschliche Geist aus zwei getrennten Bahnen zur Verarbeitung von Informationen besteht, wurde in den letzten Jahrzehnten in verschiedenen Formen präsentiert:

- Jonathan Evans (2003) unterschied zwischen der *Typ-I-Verarbeitung*, die schnell und effizient ist, und der *Typ-II-Verarbeitung*, einer bewussteren und viel langsameren Art des Denkens und der Bewertung von Informationen.
- Brainerd und Reyna (2002) konzentrierten sich auf den Einfluss von Gedächtniseinschränkungen auf das Denken. Nach ihrer *Fuzzy-Trace-Theorie* verlassen sich Menschen oft auf vereinfachte Gist-Darstellungen von Fakten in ihren Erinnerungen, anstatt auf die vollständige, umfassende Darstellung zuzugreifen, was das Sammeln, Verifizieren und sorgfältige Verarbeiten von Informationen erfordern würde.
- Allan Paivio entwickelte das *Dual-Coding-Modell* der Informationsverarbeitung. Nach dieser Theorie gibt es zwei komplementäre Systeme, die beide auf unterschiedliche Hirnareale angewiesen sind. Das nonverbale, visuelle System funktioniert effizienter als das verbale System. Lernen funktioniert am besten, wenn Informationen sowohl visuell als auch verbal verarbeitet werden.
- In ihrem *Elaboration-Likelihood-Modell* der Überzeugung schlugen Richard E. Petty und John Cacioppo (1986) vor, dass die erste (oder zentrale) Route der Überzeugung aktiviert wird, wenn eine Person hoch motiviert ist und die Fähigkeit hat, aktiv ein Argument durch sorgfältiges Nachdenken zu erstellen. Die zweite (oder periphere Route) ist vorhanden, wenn jemand nicht motiviert oder in der Lage ist, tiefer zu reflektieren, sondern Abkürzungen verwendet, um zu einer Entscheidung zu kommen.
- Im Bereich des Organisationsmanagements wird häufig Herbert Simons Modell der *begrenzten Rationalität* verwendet. Aufgrund von Einschränkungen in Bezug auf Zeit, Motivation und Ressourcen hören Menschen auf der Suche nach einer Lösung oft auf, nach dem bestmöglichen Ergebnis zu suchen, sobald sie eine einigermaßen zufriedenstellende Lösung gefunden haben. Er nannte dies *Satisficing versus Optimizing*.

Die Idee eines dualen Systems oder Prozesses in der mentalen Funktion wurde durch Erkenntnisse aus der neurologischen Forschung unterstützt, die darauf hinweisen, dass es verschiedene, parallele Ebenen der Verarbeitung derselben Informationen im Gehirn gibt - eine bewusste Ebene, die dem verbalen Denken und der Argumentation zugänglich ist, und eine unbewusste Ebene, die einen automatischen und viel schnelleren Prozess beinhaltet. Die unbewusste Verarbeitung geht dem bewussten Denken voraus und bereitet es in der Regel vor.

2.4 Bewegung und Motivation

In den Jahrzehnten seither hat sich die Forschung weitgehend von der Vorstellung entfernt, dass menschliche Entscheidungen jemals rein rational sein könnten. Der Neurologe *Antonio Damasio* präsentierte in seinem bahnbrechenden Buch "Descartes' Irrtum", das 1994 erschien, Forschungsergebnisse aus Studien an Patienten, die eine Schädigung einer bestimmten Hirnregion erlitten hatten, die an der Verarbeitung emotionaler Signale beteiligt ist. Als Folge der Schädigung veränderten sich ihre Persönlichkeiten; sie wurden hochgradig logisch. Ihre intellektuelle Leistungsfähigkeit blieb davon unberührt, sie waren immer noch in der Lage, Probleme korrekt zu beschreiben und eine Schritt-für-Schritt-Liste zu erstellen, wie sie zu lösen sind. Allerdings hatten diese Patienten große Schwierigkeiten, auch nur die einfachsten Alltagsentscheidungen zu treffen.

Damasios Erkenntnisse unterstreichen die Bedeutung von Emotionen für die Argumentation und Entscheidungsfindung. In einem späteren Kapitel werden wir uns etwas mehr mit der Sozialpsychologie der zwischenmenschlichen Beeinflussung beschäftigen. Der Schwerpunkt dieses Abschnitts liegt auf der Auswirkung von emotionalen Botschaften auf die Entscheidungsfindung. Laut dem Marketing-Psychologen *Bart Schutz* ist das menschliche Gehirn "nicht rational; es rationalisiert" - wir verwenden Argumente, um bereits getroffene Entscheidungen zu rechtfertigen und zu erklären. Infolgedessen ist das, was als objektive Entscheidung erscheint, die aus einem ziemlich geradlinigen Prozess resultiert, in Wirklichkeit das Ergebnis einer emotionalen Kniescheibenreaktion. Menschen, deren Beruf es ist, Sie zu beeinflussen, machen sich dies ständig zunutze. Wenn Sie eine politische Rede oder einen TV-Werbespot sorgfältig analysieren, werden Sie ähnliche Kommunikationsmuster finden. Sie lassen sich viel leichter beeinflussen, wenn die Botschaft es schafft, eine emotionale Reaktion in Ihnen auszulösen.

Basierend auf seinen Forschungen schuf *Robert Plutchik (1927-2006)* das Radmodell der Emotionen, um verschiedene Arten und Grade der emotionalen Aktivierung zu klassifizieren. Er identifizierte 8 primäre Emotionen, die als 4 Paare von polaren Gegensätzen existieren. Alle anderen Emotionen sind sekundär und stellen Kombinationen aus verschiedenen Schattierungen der primären Emotionen dar.

Plutchiks Rad der Gefühle (1980)

Persuasive Kommunikation ist ein inhärent emotionaler Prozess, da sie darauf abzielt, die Typ-I-Verarbeitung beim Empfänger zu aktivieren. Sie tut dies, indem sie versucht, starke Gefühle hervorzurufen. Effektive persuasive Kommunikation kann sehr prägnant sein, wenn sie weiß, wie sie sich mit Menschen verbindet, indem sie Themen hervorruft, die ihnen wichtig sind, und wie sie an ihre treibenden Motive appelliert. Eine wirkungsvolle emotionale Botschaft

kann durch Elemente wie Humor, starke Bilder oder vor allem eine überzeugende Geschichte Typ-II-Prozesse beim Empfänger effektiv ausschalten. Der Unternehmer Seth Godin sagte: "Beim Marketing geht es nicht mehr um die Dinge, die man macht, sondern um die Geschichten, die man erzählt."

Der Marketing-Professor Jonah Berger untersuchte, welche Kategorien emotionaler Inhalte am ehesten Interesse in sozialen Medien wecken. Er und seine Kollegen fanden heraus, dass das wichtigste Kriterium nicht ist, ob der Inhalt eine positive oder negative emotionale Qualität hat, sondern wie aktiviert sich die Leser fühlten, als sie ihn lasen. Emotionen mit hoher Erregung sorgen dafür, dass sich Menschen angefeuert fühlen und bereit sind, etwas zu unternehmen.

	<i>Hohe Aktivierung</i>	<i>Niedrige Ansteuerung</i>
<i>Positiv</i>	Ehrfurcht Aufregung Belustigung (Humor)	Zufriedenheit
<i>Negativ</i>	Ängste Wut Ekel	Traurigkeit

Beispiele für Emotionen und ihre Auswirkungen auf kognitive Prozesse:

Angst - ein unangenehmer Zustand innerer Unruhe, ausgelöst durch die Erwartung von Schmerz oder Gefahr. Sie geht mit typischen körperlichen Anzeichen (z. B. erhöhte Herzfrequenz, Übelkeit) und einem Gefühl der Unruhe einher. Die Forschung zeigt, dass ängstliche Menschen...

- ...haben Schwierigkeiten, Hinweise und Zusammenhänge richtig zu interpretieren. Angstgefühle machen Menschen anfälliger für Überreaktionen, weil sie dazu neigen, die Gefahr zu überschätzen.
- ...sind weniger selbstbewusst in ihren Entscheidungen und suchen gerne Rat und Bestätigung bei anderen.
- ...fühlen sich weniger an ihre gewohnten ethischen Normen gebunden. Sie sind egozentrischer, unüberlegter und machen sich weniger Gedanken über die langfristigen Folgen ihres Handelns.

Wut - eine aktivierende emotionale Reaktion auf wahrgenommene Provokationen oder Grenzverletzungen. Sie erzeugt ein Gefühl, dass etwas getan werden muss. Wut beeinflusst kognitive Prozesse auf verschiedene Weise:

- Menschen, die empört sind, neigen dazu, sich positiv und unter Kontrolle zu fühlen.
- Jemand, der ein Gefühl der Frustration erlebt, ist eher bereit, Maßnahmen zu ergreifen und Opfer zu bringen.
- Interessanterweise kann ein gut beherrschtes Gefühl der Wut die Fähigkeit zum analytischen Denken fördern.

Ehrfurcht - ist ein Gefühl der Verwunderung und Bewunderung. Es ist in der Regel auf etwas gerichtet, das eine überwältigende Inspirationsfähigkeit besitzt. Oft fühlt sich eine Person in Ehrfurcht vor dem Alter, den Dimensionen oder den Fähigkeiten von etwas, das im Mittelpunkt dieses Gefühls steht, demütig:

- Sich achtsam präsent fühlen. Das Objekt, das unser Gefühl der Ehrfurcht inspiriert hat, absorbiert Ihre Aufmerksamkeit und hält sie im gegenwärtigen Moment gefangen. Als Ergebnis fühlen Sie sich wahrscheinlich "lebendiger" und näher an dem, was im Leben wirklich zählt.
- Wenn sich Ihre Perspektive erweitert, werden Sie vielleicht ein kurzes Gefühl der Erfüllung und Begeisterung verspüren.
- Menschen, die Ehrfurcht erleben, neigen dazu, großzügiger mit ihrer Zeit umzugehen und sind eher bereit, anderen zu helfen.

Traurigkeit - das Gefühl der emotionalen Verzweiflung, das aus Erfahrungen von Verlust, Hilflosigkeit, Enttäuschung oder Benachteiligung resultiert. Traurigkeit hat mehrere Auswirkungen auf kognitive Prozesse:

- Das Denken und die Entscheidungsfindung werden verlangsamt. Sich traurig zu fühlen, reduziert das Energieniveau und die Fähigkeit zu denken.
- Menschen, die traurig sind, konzentrieren sich eher auf kurzfristige Vorteile. Sie konzentrieren sich nicht auf langfristige Ergebnisse; sie wollen sich schnell wieder glücklich fühlen.
- Menschen, die traurig sind, unterschätzen sich und ihre Fähigkeiten. Sie haben einen negativen Blick auf ihre Vergangenheit und ihre Zukunft.

2.5 Lernen , unsere Ansichten zu verteidigen

Stellen Sie sich vor, Ihre Tochter geht auf ein College in einer anderen Stadt. Als Sie sie zur Orientierung für ihr ^{erstes} Studienjahr abgesetzt haben, haben Sie ihr die Daumen gedrückt. Wird sie andere Christen finden? Wird sie sich mit einer Gemeinde verbinden und ihr geistliches Leben zur Priorität machen? Nach 2 Jahren sind die Dinge ganz anders gelaufen, als Sie gehofft

hatten. Sie hatte nicht nur mehrere Dating-Beziehungen, sondern machte auch eine Phase durch, in der sich ihre Noten verschlechterten, weil sie regelmäßig an Wochenendpartys teilnahm, wo sie sich an starken Alkoholkonsum gewöhnte. Vor einigen Wochen ist sie mit ihrem Freund zusammengezogen, der sich anscheinend nicht um Gott kümmert. Wenn man mit ihr über den Glauben spricht, wirkt sie verwirrt, desillusioniert und schämt sich sogar für ihren evangelikalischen Hintergrund. "Ich habe immer in einer Blase gelebt", sagt sie Ihnen. "Mir war nie klar, wie sehr ich ein Ausreißer war und wie wenig ich darüber wusste, was andere Menschen über die Welt denken. Jetzt, wo ich mit ihnen befreundet bin, wird mir klar, dass sie nicht schlecht sind. Sie glauben nur an andere Dinge und sind viel freundlicher und akzeptierender als die meisten anderen Christen, die ich auf dem Campus kennengelernt habe."

Viele christliche Eltern von Jugendlichen im College-Alter in den USA könnten Ihnen von ähnlichen Erfahrungen berichten. Umfragestudien deuten darauf hin, dass schwindelerregende 60-80 Prozent der Studenten, die während ihrer Highschool-Zeit in der Kirche engagiert waren, sich von der organisierten christlichen Religion distanzieren, wenn sie das Leben zu Hause hinter sich lassen. Die geringe Belastbarkeit in den christlichen Lebenspraktiken junger Menschen ist vielleicht nicht wirklich erstaunlich angesichts des überraschenden Mangels an theologischer Erdung, der einen Großteil der Gesamtkirche in Amerika zu durchdringen scheint. Eine von der Barna Group durchgeführte Umfrage legt nahe, dass nur 17 Prozent der Christen, die ihren Glauben für wichtig halten und regelmäßig die Kirche besuchen, tatsächlich eine biblische Weltanschauung haben. Zum Beispiel stimmen insgesamt 23 Prozent der Christen, die an der Umfrage teilgenommen haben, der Aussage "Was richtig oder falsch ist, hängt davon ab, was ein Individuum glaubt." stark zu.

Befunde wie diese weisen sicherlich auf durchdringende Probleme auf vielen verschiedenen Ebenen hin. Im Zusammenhang mit unserem Kapitel möchte ich mich auf eine bestimmte Frage konzentrieren: Was könnten christliche Gemeinschaften tun, um den Glauben und die Überzeugungen ihrer Mitglieder widerstandsfähiger zu machen gegen die zersetzenden Wirkungen missbilligender Botschaften und Herausforderungen? Historisch gesehen haben sich christliche Gruppen, die versuchen, ihre Identität in der Gegenwart starker säkularer Einflüsse zu bewahren, oft für eine Kombination aus solider biblischer Lehre und sorgfältiger Distanzierung von kompromittierenden Einflüssen entschieden. Diese Strategie lässt jedoch einzelne Gläubige unsicher und ängstlich zurück, wenn sie Lebensstilen und Denkweisen begegnen, die außerhalb ihres geistigen Bezugsrahmens liegen. Was passiert, wenn Sie Menschen aus verschiedenen Gruppen treffen, die Sie immer mit Misstrauen oder sogar subtiler Feindseligkeit betrachtet haben? Was ist, wenn die nette Kollegin, mit der Sie sich an Ihrem neuen Arbeitsplatz angefreundet haben, Ihnen eines Tages ein Foto ihrer lesbischen Partnerin zeigt? Was ist mit dem Dokumentarfilm, der bewegende Interviews mit Menschen zeigt, die durch sexuellen Missbrauch in Kirchen aus Ihrem eigenen konfessionellen Hintergrund traumatisiert wurden? Was ist, wenn jemand, den Sie zu respektieren gelernt haben, Ihnen schwer zu widerlegende Argumente präsentiert, die theologische Ansichten in Frage stellen, die Sie immer als sakrosankt betrachtet haben?

In den 1960er Jahren untersuchte der Sozialpsychologe *William McGuire (1925-2007)*, wie Menschen lernen können, ihre Ansichten gegen Herausforderungen zu verteidigen. Er fand heraus, dass es ihnen hilft, Resilienz aufzubauen, wenn sie schwachen Gegenargumenten ausgesetzt sind. Infolgedessen sind sie besser in der Lage, ihre Überzeugungen aufrechtzuerhalten, wenn sie zu einem späteren Zeitpunkt stärker angegriffen werden. Da die Ergebnisse, die er bei seinen experimentellen Eingriffen fand, den Effekten einer Impfung in der Medizin ähneln, wurde McGuires Modell als Impfstofftheorie bekannt.

In ihren Experimenten testeten McGuire und andere Forscher verschiedene Variationen des gleichen Prinzips. Zum Beispiel versuchten sie, Menschen Herausforderungen zu genau demselben Thema wie die impfende Botschaft oder zu leicht unterschiedlichen Themen auszusetzen. Nachdem sie mit schwachen Gegenargumenten konfrontiert wurden (in der Regel mit Gegenargumenten, gefolgt von Widerlegungen), lernen die Teilnehmer, nach weiteren unterstützenden Informationen zu suchen, um ihre Standpunkte zu festigen und zu stärken. Die Forscher fanden heraus, dass der immunisierende Effekt verstärkt werden kann, wenn der anfängliche Angriff ein Zwangselement beinhaltet, das eine defensive emotionale Reaktion auslöst. Ein weiteres Ergebnis unterstreicht die Vorteile des Austauschs mit anderen über die herausfordernden Argumente und wie sie widerlegt wurden. Dies hilft den Menschen, ihre Resilienz weiter zu festigen und die immunisierenden Effekte über ihre sozialen Netzwerke zu verbreiten. Neuere Studien haben Beispiele dafür geliefert, wie das Prinzip der Impfung in praktischen, realen Kontexten angewandt werden kann, z. B. bei der Prävention von Drogenmissbrauch bei Jugendlichen.

Die Erkenntnisse aus dieser Forschungsrichtung lassen sich leicht auf den Kontext einer christlichen Familie oder Gemeinde übertragen. Sie unterstreichen den Wert der Schaffung einer Kultur, in der fremden Ideen nicht mit passiver Gleichgültigkeit oder aktiver Vermeidung begegnet wird, sondern mit einer Haltung intellektueller Neugier und aufgeschlossener Skepsis.

Anwendung:

Stellen Sie sich vor, wie Sie auf die 19-jährige Schülerin vom Anfang dieses Kapitels empathisch reagieren würden, wenn Sie ihr Elternteil oder ihr Jugendpastor wären. Wie könnten Sie intellektuelle Neugierde und aufgeschlossene Skepsis vorleben? Fällt Ihnen ein Beispiel ein, wie intellektuelles/kulturelles Impfen in Ihrem eigenen Leben wirksam war?

2.6 Unbewusste Informationsverarbeitung

Während Konzepte wie kognitive Verzerrung und duale Verarbeitung in den kognitiven Wissenschaften konzipiert wurden, kommt ein anderer Blickwinkel auf Wahrnehmungsprozesse aus der klinischen Psychologie und ist besonders nützlich für das Verständnis gestörter mentaler Funktionen. Die psychoanalytische Tradition betont die Bedeutung der

unbewussten/unterbewussten Teile des Geistes. Die Bewegung der *Psychoanalyse* wurde von *Sigmund Freud* ins Leben gerufen, einem Psychiater, der zu Beginn des 20. Jahrhunderts in Wien (Österreich) lebte. Er benutzte das Bild eines Eisbergs, um die Idee zu illustrieren, dass nur kleine Teile unserer Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung unserem bewussten Verstand zugänglich sind (wie der Teil, der über dem Wasser sichtbar ist). Das meiste geschieht unbewusst (der Teil des Eisbergs, der unter der Oberfläche liegt). Warum ist das so?

Da das Denken stark von der Sprache abhängt, ist ein Großteil der frühen Lernerfahrungen eines Kindes nonverbal. Gleichzeitig ist die frühe Periode im Leben eines Menschen, insbesondere die ersten zwei Jahre, extrem wichtig. In dieser Zeit erlebt das Kind die Welt durch Bilder, Töne und Körperempfindungen. Die Welt der frühen Beziehungen eines Kindes ist ein Wandteppich aus diffusen Erinnerungen ohne Worte. Gleichzeitig ist sie voller intensiver Emotionen. In diesen Jahren wird die psychische Architektur eines Menschen geformt. Dazu gehört die Fähigkeit, sich selbst und andere als getrennte Wesen zu sehen. Dazu gehört auch die Bildung kohärenter mentaler Repräsentationen des Selbst und wichtiger anderer Personen, die flexibel genug sind, um angenehme und negative Erfahrungen zu integrieren.

Aufbauend auf diesen wesentlichen Grundlagen beginnt der junge Mensch, soziale Regeln durch einen kontinuierlichen Versuch-und-Irrtum-Prozess mit starken Rückkopplungszyklen zu erlernen, die das Kind mit solch komplexen Gefühlen wie Scham, Vertrauen oder Zuversicht vertraut machen. Das entstehende Arbeitsmodell der grundlegenden Annahmen über das Selbst und die Welt ist von solchen unbewussten Gefühlen durchdrungen und wird von ihnen angetrieben. Viel mehr als sprachbasiertes Denken und Argumentieren sind es diese unbewussten oder unterbewussten Motive, die den Prozess des Lernens steuern, den eigenen Platz in Beziehungen auszuhandeln, angefangen bei der Familienkonstellation und später in Gemeinschaften.

In diesen frühen Lebensphasen beginnt der junge Mensch, Schutzmechanismen zu entwickeln, um mit inneren Konflikten fertig zu werden, für die er noch keine Worte hat und die deshalb auf einer unbewussten Ebene erlebt werden. Im Laufe der Entwicklung treten dann reifere Abwehrstrategien auf. Dennoch können unreifere Abwehrmechanismen fortbestehen oder wieder auftauchen, wenn eine bestimmte Angst oder ein bestimmter Konflikt ausgelöst wird. Da Abwehrmechanismen jedoch Verhaltensweisen sind, die erlernt wurden, können sie auch durch adaptivere Bewältigungsstrategien ersetzt werden.

2.6. 1Verteidigungsmechanismen

Die Idee der Abwehrmechanismen stammt aus der Arbeit von Sigmund Freud und seiner Tochter *Anna Freud*. Abwehrmechanismen können als Bewältigungsstrategien verstanden werden, die der menschliche Geist einsetzt, um innere Konflikte zu lösen, die ihn sonst

destabilisieren und große Angst verursachen würden. Sie funktionieren weitgehend auf einer unbewussten Ebene.

<p style="text-align: center;"><i>Primitiv/ Unreif</i></p> <p style="text-align: center;">↑</p>	Verweigerung	Weigerung, Tatsachen oder Umstände anzuerkennen, die als zutiefst beunruhigend empfunden werden würden (z. B. nachdem bei einer Person Krebs im Endstadium diagnostiziert wurde, lebt sie weiter und schmiedet Pläne für die Zukunft, als ob sich nichts geändert hätte).
	Projektion	In anderen das zu sehen und anzugreifen, was man an sich selbst nicht mag (z. B. wirft ein Mann seiner Ehefrau wütend vor, "kokett" zu sein, weil sie auf einer Geburtstagsfeier ein kurzes Gespräch mit einem Mann hatte, obwohl er selbst regelmäßig mit weiblichen Geschäftspartnern flirtet).
	Dissoziation	Nach beunruhigenden Erlebnissen nichts mehr fühlen zu können. Menschen können berichten, dass sie sich unwirklich fühlen, wie in einem Traum, oder dass sie sich selbst in einem Film sehen (z.B. nachdem Sie Zeuge eines schweren Unfalls wurden, bei dem Ihr bester Freund starb, haben Sie irgendwie ausgecheckt und gehen in Ihrem Alltag einfach nur noch zur Tagesordnung über).
	Splitten	Eine Unfähigkeit, Ambiguität in anderen zu tolerieren, was zu einer Tendenz führt, sie entweder zu idealisieren oder zu verunglimpfen (z. B. sieht eine junge Frau ihren Verlobten als makellosen Helden, bis er sie enttäuscht. Dann verwandelt sich ihre Bewunderung in bösarartige Verbitterung).
	Kompartimentierung	Deutlich unterschiedliche Werte und Verhaltensweisen in einem Lebensbereich im Vergleich zu anderen Bereichen (z.B. ein Gemeindeältester in einer sehr konservativen, traditionellen Gemeinde besucht gerne Motorradtreffen mit Heavy-Metal-Musik und exzessivem Alkoholkonsum).
	Reaktionsbildung	Unerwünschte Gefühle und Wünsche in ihr Gegenteil umwandeln, ohne sie anzuerkennen (z.B. obwohl er insgeheim einen Groll gegen seinen Seniorpastor hegt, lässt es sich ein Mitglied des Leitungsteams nicht nehmen, ihn im Sonntagsgottesdienst vor der Gemeinde zu loben).
	Repression	Selektives Blockieren von störenden Gedanken oder Erinnerungen (z. B. können Sie sich an keine Details eines schweren Unfalls erinnern, den Sie erlebt haben, oder an die Zeit, als sich Ihre Eltern scheiden ließen).
	Verdrängung	Ein Gefühl oder Motiv wird in der Umgebung, in der es entstanden ist, sorgfältig verborgen. Stattdessen wird es in einem anderen Setting ausgedrückt (z. B. ein Mitarbeiter wird von seinem Chef harsch kritisiert. Bei der Arbeit hält er seinen Ärger zurück, um seine Fassung zu bewahren. Nachdem er nach Hause gekommen ist, schimpft er abends bösarartig über seine Kinder, weil sie ihre Hausarbeit nicht erledigt haben).
	Rationalisierung	Das Finden falscher Gründe, um ein Verhalten zu rechtfertigen, die akzeptabler sind als die wahren Gründe (z. B. wenn Sie sich schlecht fühlen, weil Sie sich von einem Autoverkäufer zum Kauf eines teureren Autos überreden ließen, als Sie ursprünglich wollten, reden Sie sich ein, dass es wichtig ist, ein schickes Auto zu fahren, wenn Sie in Ihrem neuen Job respektiert werden wollen).
	<i>Ausgereift/ Adaptiv</i>	Intellektualisierung

↓		junger Mann, nachdem seine Freundin ihm vorwirft, ihr nicht mit dem Herzen zuzuhören, ein Buch über Kommunikation zu lesen).
	Sublimation	Umlenkung der Energie von inakzeptablen oder unerwünschten Impulsen auf wünschenswertere (z.B. beschließt eine junge Frau, die nach einem Streit mit ihrer Mitbewohnerin wütend ist, eine Stunde lang laufen zu gehen.)
	Kompensation	Ausgleich einer wahrgenommenen Schwäche oder eines Fehlers durch eine Stärke oder eine Leistung in einem anderen Bereich (z. B. ein Schüler, der sich in Mathematik schwer tut, arbeitet besonders hart, um in den anderen Fächern gute Noten zu haben).

2.7 Von der Motivation zur Aktion - ... und zurück

Anwendung:

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um eine Liste von Aktivitäten und Erlebnissen zu erstellen, die Sie mögen. Wählen Sie ein oder zwei der Dinge auf Ihrer Liste und stellen Sie sich vor, wie Sie sie tun. Wann haben Sie dies zum ersten Mal getan? Hat es Ihnen immer gefallen? Können Sie genau sagen, was Ihnen an dem Erlebnis gefällt? Versuchen Sie nun, an etwas zu denken, das Sie früher mochten, aber jetzt nicht mehr genießen? Fällt Ihnen ein Grund dafür ein?

2.7.1 Wie Motive das Handeln prägen

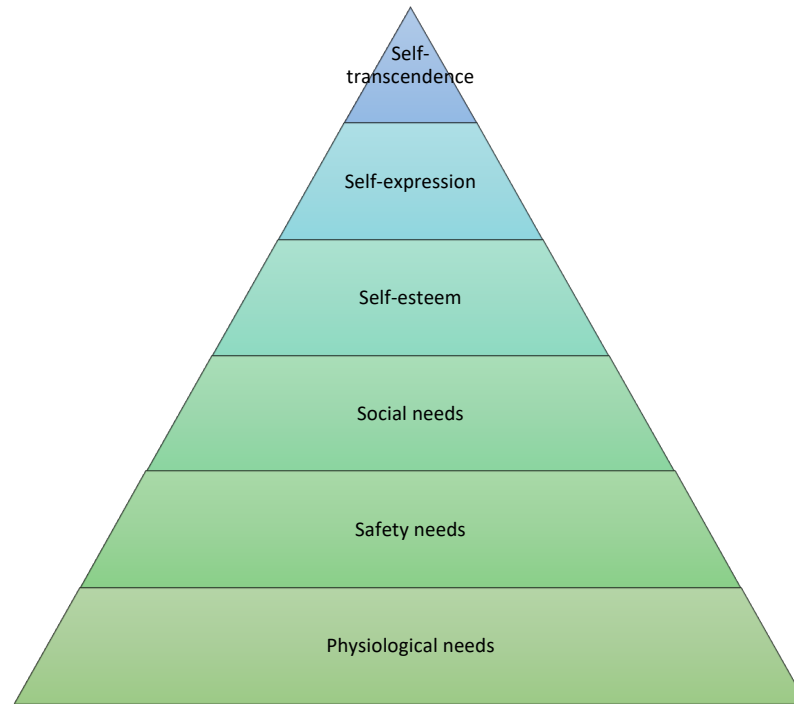
Viele unserer Bedürfnisse sind biologisch programmiert. Alle paar Stunden bewirken physiologische Veränderungen in Ihrem Körper, dass Sie sich hungrig fühlen. Nach etwa 12-14 wachen Stunden sendet Ihr Gehirn ein Signal aus, das Sie schläfrig macht. Mit der Zeit wird der Drang zu schlafen so stark, dass Sie eindösen, auch wenn Sie versuchen, ihm zu widerstehen. Biologische Funktionen beruhen auf dem Prinzip der *Homöostase*. Jeder lebende Organismus ist bestrebt, ein komplexes physiologisches Gleichgewicht aufrechtzuerhalten, das sein Überleben sicherstellt.

Wenn Sie jedoch einen Blick auf viele der Aktivitäten werfen, die Sie gerne tun, werden Sie wahrscheinlich feststellen, dass das Homöostase-Prinzip nicht wirklich gut geeignet ist, um zu verstehen, warum Sie diese ausüben würden. Warum macht es jemandem Spaß, ein Blumenbeet zu bepflanzen oder Geige zu spielen? Warum entscheidet sich jemand für das Training eines Marathons? Und was motiviert Sie dazu, diesen Kurs zu belegen? Während die Aufrechterhaltung eines Gleichgewichts für das biologische Überleben notwendig ist, wird vieles von dem, was Menschen tun, von einem ergänzenden Wunsch nach *optimaler Stimulation* angetrieben. Wir stellen fest, dass unser Geist in der Tat motiviert ist, der Homöostase entgegenzuwirken, um dem Gefühl der Langeweile zu entgehen, das sich aus einem allzu perfekt hergestellten Gleichgewicht zu ergeben pflegt.

Unser Wunsch nach Anregung manifestiert sich in vielen Formen. Die Neugierde zu lernen inspiriert Menschen dazu, eine Ausbildung zu machen oder Forscher zu werden. Wenn Sie in ein anderes Land reisen oder einen Tanzkurs belegen, werden Sie wahrscheinlich von dem abenteuerlichen Wunsch angetrieben, etwas Neues zu erleben. Sportler trainieren ihren Körper aus dem Ehrgeiz heraus, die Grenzen ihrer körperlichen Fähigkeiten herauszufordern.

Bestrebungen wie diese spiegeln zwei starke menschliche Motive wider, die vieles von dem, was wir tun, durchdringen. Das Bedürfnis nach *Handlungsfähigkeit* beschreibt den menschlichen Wunsch, sich als in der Lage zu erleben, etwas zu bewirken und die Umwelt zu beeinflussen. Menschen, die ein Gefühl von Handlungsfähigkeit haben, sind in der Lage, sich Ziele zu setzen und Aktionen zu initiieren. Sie haben eine Fähigkeit zur Hoffnung und fühlen sich zuversichtlich genug, um angesichts von Schwierigkeiten durchzuhalten und sich zu behaupten. *Desire for mastery* beschreibt die Motivation, den Wunsch des Menschen, sich zu verbessern und kompetent und vollendet zu werden. Personen mit einer intakten Meisterungsmotivation sind in der Lage, ihre vergangenen Erfolge in die Zukunft zu projizieren und ihre Fähigkeiten bei der Verfolgung ihrer Ziele zu mobilisieren.

Der Philosoph und Sozialpsychologe *Abraham Maslow (1908-1970)* schlug ein Modell der menschlichen Motivation vor, das als Hierarchie der Bedürfnisse bekannt wurde. Am unteren Ende stehen die physiologischen Grundbedürfnisse nach Sauerstoff, Wasser, Nahrung und angemessener Unterkunft. Danach folgen die Bedürfnisse nach materieller und ökologischer Subsistenz, wie z. B. eine Einkommensquelle, Ressourcen, Gesundheit und äußere Sicherheit. Wenn diese Bedürfnisse befriedigt sind, wird eine Person versuchen, ihr Bedürfnis nach Beziehungen, Zugehörigkeit und Intimität zu erfüllen. Die Selbstwertbedürfnisse bestehen aus dem Wunsch nach Selbstvertrauen, Leistung, Anerkennung und Respekt. An der Spitze der Pyramide stehen die Bedürfnisse nach Selbsta Ausdruck durch Kreativität, moralischer Integrität und der Fähigkeit, Probleme zu lösen und Ziele zu erreichen. Sehr spät in seinem Leben fügte Maslow seiner Bedürfnishierarchie eine weitere Ebene hinzu. Selbsttranszendenz bedeutet den Wunsch, einen Sinn außerhalb des Selbst zu finden und Ziele zu verfolgen, die über das Eigeninteresse hinausgehen. Maslow nannte diese Bedürfnisse Meta-Bedürfnisse, weil sie außerhalb der Person verwurzelt sind.



Die Bedürfnispyramide von Abraham Maslow

Maslow betrachtete die Bedürfnisse als hierarchisch, weil er der Meinung war, dass unerfüllte niedrigere Bedürfnisse in den Köpfen einer Person vorherrschen, bis sie erfüllt sind.

Anwendung:

Denken Sie einen Moment lang über dieses Modell nach. Ergibt es für Sie Sinn? Erinnern Sie sich an Zeiten in Ihrem eigenen Leben oder im Leben einer Ihnen nahestehenden Person, in denen höhere Bedürfnisse durch unerfüllte niedrigere Bedürfnisse in den Hintergrund gedrängt wurden? Fallen Ihnen Beispiele ein, wo die Idee einer "Hierarchie" nicht zu passen scheint?

2.7.2 Intrinsische und extrinsische Motivation

Jeder Mensch hat Interessen und bevorzugte Aktivitäten. Wenn Sie gerne malen oder kochen, werden Sie Gelegenheiten suchen oder schaffen, das zu tun, was Sie mögen, ohne dass Sie jemand dazu zwingen muss. Dies wird als *intrinsische* Motivation bezeichnet, ein Wunsch, der aus dem Inneren einer Person kommt und nicht von äußeren Anreizen abhängt. Wenn Sie hingegen *extrinsisch* motiviert sind, werden Ihre Handlungen durch einen externen Nutzen angetrieben. Das Bedürfnis, den Lebensunterhalt zu verdienen, ist eine starke extrinsische

Motivation, jeden Tag zur Arbeit zu gehen, auch wenn Sie Ihren Job nicht besonders mögen. Ehrenamtliche Arbeit hingegen ist in der Regel eher intrinsisch motiviert. Daher sind viele Menschen, die diese Art von Arbeit machen, hoch motiviert, viele Stunden zu arbeiten, ohne einen Cent zu verdienen, weil sie sich für eine bestimmte Sache einsetzen.

Interessanterweise hat die Forschung gezeigt, dass es schädlich sein kann, wenn man für etwas bezahlt wird, das man die ganze Zeit getan hat, weil es einem Spaß macht. So verloren in einer Studie Kinder, die plötzlich Belohnungen für das Spielen mit Spielzeug erhielten, das sie mochten, das Interesse daran. Externe Belohnungen führen zu einer Abnahme der intrinsischen Motivation. Dies ist als *Über-Berechtigungs-Effekt* bekannt.

2.7.3 Wie Handlungen Motive formen

Stellen Sie sich vor, Sie gehen zusammen mit einem Freund zu einem Basketballspiel, bei dem Ihre und seine Lieblingsmannschaften gegeneinander spielen. Er ist ein großer Fan der Cobras; Sie sind ein treuer Anhänger der Aces, solange Sie sich erinnern können. In den vergangenen Jahren saßen Sie und Ihr Freund im neutralen Bereich der Tribüne zwischen den Fanblöcken, da beide Teams Erzrivalen sind. Szenario A: Dieses Jahr lassen Sie sich trotz Ihrer starken Gefühle für Ihr Team von Ihrem Freund überreden, mit ihm und all den anderen Cobra-Anhängern auf der gegenüberliegenden Seite der Aces-Fans zu sitzen. Es wird kühl und Sie beschließen, den schönen Pullover zu kaufen, den Sie im Fanladen gesehen haben, obwohl er ein kleines Cobra-Logo darauf hat. Szenario B: Ihr Freund bietet Ihnen an, Ihr Ticket zu bezahlen, wenn Sie zustimmen, mit ihm und seinen Freunden im Cobra-Bereich zu sitzen. Da Sie frieren, leiht er Ihnen seinen Cobra-Pullover. Frage: Wie wahrscheinlich ist es, dass sich Ihre Einstellung zu den Kobras und zu Ihrer eigenen Mannschaft nach dem Spiel in jedem dieser Szenarien ändern wird?

In den 1960er Jahren führte Leon Festinger eine Reihe von Experimenten durch, um diese Frage zu beantworten. Normalerweise beeinflussen Ihre Einstellungen und Überzeugungen Ihre Handlungen. Was passiert jedoch, wenn Ihre Handlungen nicht mit Ihren Überzeugungen übereinstimmen? Die Diskrepanz verursacht ein unangenehmes Gefühl der Spannung, das Festinger als *kognitive Dissonanz bezeichnete*. Das Bedürfnis, diese Spannung aufzulösen, führt zu einem internen Neubewertungsprozess, der versucht, die Diskrepanz zu erklären.

Wie könnte diese innere Abrechnung in jedem unserer 2 Szenarien aussehen. Basierend auf den Ergebnissen zahlloser Forschungsstudien zur kognitiven Dissonanz würden wir vorhersagen, dass Szenario A eher zu einem starken Gefühl der kognitiven Dissonanz führt als Szenario B. In Szenario B können Sie die Diskrepanz zwischen Ihren Einstellungen und Handlungen mit der Tatsache rechtfertigen, dass es einen monetären Anreiz gab. Sie können auf die Tatsache verweisen, dass Ihr Freund Sie im Grunde dafür bezahlen musste, dass Sie sich

ihm auf der anderen Seite angeschlossen haben. Folglich ist die Integrität Ihrer Überzeugungen nicht gefährdet.

In Szenario A sähen die Dinge etwas anders aus. Nicht nur, dass es keine Belohnung für Sie gab, entgegen Ihrer Einstellung zu handeln, Sie haben sogar Geld für einen Pullover mit dem Logo des rivalisierenden Teams bezahlt. Um dieser Diskrepanz einen Sinn zu geben, besteht eine gute Chance, dass Sie Ihre Einstellung revidieren und sich zumindest den Kobras gegenüber neutraler verhalten. Und da beide Teams Erzrivalen sind, könnte die Unvereinbarkeit Ihrer Handlungen mit Ihrer starken Unterstützung der Aces dazu führen, dass Sie sich ihnen gegenüber neutraler fühlen.

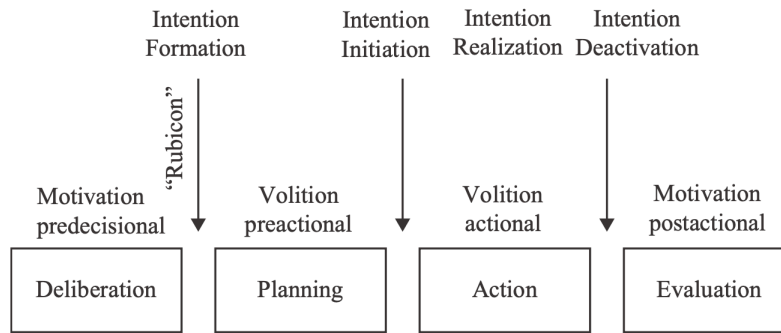
Da man gemeinhin davon ausgeht, dass unser Verhalten weitgehend von unseren Einstellungen geleitet wird, mag es recht überraschend, vielleicht sogar beunruhigend sein, zu erkennen, in welchem Ausmaß Einstellungen auch von unseren Handlungen beeinflusst werden.

2.8 Etappen der Entscheidungsfindung

Wenn der menschliche Verstand tatsächlich eher rationalisiert als rational ist, wie spielt sich das im Prozess der Entscheidungsfindung ab? In den 1980er Jahren entwickelte der deutsche Psychologe *Heinz Heckhausen (1926-1988)* die sogenannte *Rubikon-Theorie*, ein Modell, das die verschiedenen Arten der Motivation vor und nach einer Entscheidung zu einem einheitlichen Modell zusammenfasst.

Die erste Phase, also die Zeit, bevor die Person eine Entscheidung getroffen hat, wird *Deliberation* genannt. In dieser Phase neigen Menschen dazu, Fakten gegenüber aufgeschlossen zu sein (z. B. das Für und Wider einer bestimmten Entscheidung) und ihre Fähigkeiten realistisch einzuschätzen.

Heckhausen nennt den Punkt der Entscheidung den "Rubikon". Dieser Begriff ist angelehnt an das historische Ereignis, das den römischen Bürgerkrieg auslöste, der schließlich dazu führte, dass Julius Cesar die Republik stürzte und sich zum Kaiser ausrief. Mit der Überquerung des Flusses Rubicon überschritt Cesar die vom römischen Senat gesetzte Grenze, was ihn zum Staatsfeind machte. So ist der Rubikon zu einer Redewendung geworden, die den Punkt ohne Wiederkehr bezeichnet, den Punkt, an dem sich eine Person zu einer bestimmten Handlungsweise verpflichtet.



Der Rubikon markiert den Punkt des Übergangs von einer deliberativen zu einer volitionalen Denkweise. Von nun an ist die Person fest entschlossen, die getroffene Entscheidung umzusetzen. Während der *Planungs-* und Handlungsphase sind Menschen verschlossen. Sie neigen dazu, sich selektiv auf Informationen zu konzentrieren, die ihre Entscheidung bestätigen und ihnen helfen, das gesetzte Ziel zu erreichen. Im Gegensatz dazu ziehen sie es vor, alles zu ignorieren oder herunterzuspielen, was Zweifel an ihren geplanten Zielen oder ihrer Fähigkeit, diese zu erreichen, aufkommen lassen könnte.

Während sie ihre Ziele verfolgen, neigen sie auch dazu, unrealistische Vorstellungen von sich selbst und ihren Fähigkeiten zu haben. Sie unterschätzen möglicherweise die Wahrscheinlichkeit von Komplikationen und überschätzen ihre Fähigkeit, diese zu kontrollieren.

In der Post-Aktions- oder Bewertungsphase verschiebt sich die Motivation tendenziell wieder. Während Menschen immer noch voreingenommen sein können, um ihre Entscheidung zu rechtfertigen, könnten sie auch eher in der Lage sein, objektive Schlussfolgerungen zu ziehen, selbst wenn dies bedeutet, ihre Absichten und Handlungen zu hinterfragen.

2. 9Vorurteile entkräften

Edward de Bono beschreibt 6 verschiedene Schutzmechanismen gegen Voreingenommenheit, insbesondere bei der Entscheidungsfindung in einer Gruppe. Er verwendet das Bild von verschiedenfarbigen Hüten, die man bei der Suche nach der Lösung eines Problems aufsetzen kann.

Blauer Hut	Prozess: Konzentrieren Sie sich darauf, wie wir die Frage angehen müssen. Dabei wird der Prozess des Umschaltens zwischen verschiedenen Hüten nach Bedarf angeleitet.
Weißer Hut	Fakten: Fokus auf Informationen Was wissen wir? Wie können wir herausfinden, was wir brauchen?
Roter Hut	Gefühle: Konzentrieren Sie sich auf Ihr Bauchgefühl Erforschen und teilen Sie offen Ihre spontanen emotionalen Reaktionen auf das Problem/die Aufgabe.

Grüner Hut	Kreativität: Fokus auf unerforschte Alternativen Sammeln Sie Ideen, wie das Problem/die Aufgabe neu angegangen werden könnte. Keine kritischen Bewertungen zu diesem Zeitpunkt!
Gelber Hut	Vorteile: Konzentrieren Sie sich auf rationale Vorteile. Betrachten Sie die Vorteile einer neuen Idee oder einer bestimmten Entscheidung und prüfen Sie deren Durchführbarkeit.
Schwarzer Hut	Vorsichtsmaßnahmen: Fokus auf Gefahren und Probleme Nehmen Sie eine rationale Bewertung von Risiken und Schwierigkeiten vor. Was sind die Schwächen einer Idee oder eines Plans? Fragen Sie: "Was übersehen wir?"

Anwendung:

In einem Führungs- oder Managementteam könnten Sie jedem Mitglied einen der verschiedenen Hüte zuweisen und sie bitten, mit Argumenten aufzuwarten, die zu dieser bestimmten Perspektive passen. Sie können diese Strategie auch alleine anwenden, wenn Sie an einem bestimmten Problem arbeiten. Ob in einer Gruppenumgebung oder alleine, Sie könnten eine Tabelle erstellen und die Gedanken, die Sie sammeln, unter jedem Hut aufschreiben.

Kapitel 3:

Der Mensch als soziales/relationales Wesen

Der Mensch ist darauf ausgelegt, in Beziehungen zu leben. Obwohl Menschen unterschiedliche Grade der Geselligkeit haben, ist die Anwesenheit anderer in unserem Leben unverzichtbar. Wenn wir aufwachsen, lernen wir, indem wir Vorbilder beobachten und ihnen nacheifern. Die Gesellschaft einer geliebten Person ermöglicht uns, Intimität und sexuelle Erfüllung zu teilen. Wir blühen auf, indem wir Ideen austauschen, zusammenarbeiten und miteinander konkurrieren. In Krisenzeiten kann die Ermutigung und Unterstützung durch andere für unser Überleben entscheidend sein. Gruppen sind Quellen der Identität, die soziale Normen und ein Gefühl der Zugehörigkeit vermitteln.

Besonders in unklaren oder komplexen Situationen werden die Menschen automatisch auf andere um sie herum schauen, um zu erfahren, wie sie sich verhalten sollen. Savage und Boyd Macmillan (2007, S. 13) erzählen eine Anekdote über einige Christen, die am Sonntag eine Gruppe von Prostituierten zu ihrem Gottesdienst mitbrachten. Ihre Kleider waren freizügig und ihr Make-up war auffällig, aber die Leute in der Gemeinde verhielten sich nicht beleidigt und niemand machte irgendwelche kritischen Bemerkungen. Sie hießen sie einfach herzlich willkommen und luden sie sogar zum Mittagessen nach dem Gottesdienst ein. In der nächsten Woche kamen sie wieder. Diesmal waren ihre Kleider nicht so kurz und ihr Make-up viel dezenter. Ohne dass jemand ein Wort sagte, hatten sie sich an die Umgebung angepasst.

Dies ist ein Beispiel für *soziale Ansteckung*, ein sehr mächtiges Phänomen, das ganz automatisch abläuft. Es kann sich in komplexen Anpassungsprozessen, aber auch in sehr einfachen Verhaltensweisen manifestieren. Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass Sie selbst anfangen zu gähnen, wenn Sie jemanden gähnen sehen? Eine Person, die in einem Publikum unkontrolliert lacht, löst eine Kettenreaktion aus, der sich andere Personen im Raum kaum entziehen können. Emotionale Zustände verbreiten sich von Mensch zu Mensch, ebenso wie Einstellungen, Motivationen und Verhaltensweisen von einfachen Juckreizen bis hin zu Modetrends. Wellen haben sich wie ein Lauffeuer durch Communities verbreitet, wie die WWJD-Armbänder oder Vorlieben für bestimmte Smartphone-Apps. Die Netflix-Serie "13 Reasons Why", der verstörende Bericht über den Selbstmord eines Teenagers, wurde höchst umstritten, weil nach der Ausstrahlung der Serie in mehreren Ländern ein Anstieg der Selbstmordversuche unter Jugendlichen beobachtet wurde.

Das menschliche Gehirn ist fest verdrahtet, um eine empathische Reaktion zu erzeugen. Eine bestimmte Art von Zellen in unserem Gehirn, die sogenannten "Spiegelneuronen", helfen uns, Ausdrücke, die wir bei anderen Menschen wahrnehmen, zu identifizieren, indem wir sie in unserem eigenen Erleben nachahmen. Werbung macht sich dies zunutze. Wenn Sie jemanden sehen, der an einem heißen Sommertag eine eiskalte Limonade genießt, spüren Sie vielleicht,

wie sich der Speichel in Ihrem Mund sammelt, weil die Spiegelneuronen eine Stimulation der gleichen Bereiche in Ihrem eigenen Gehirn simulieren, die aktiviert würden, wenn Sie selbst die kalte Limonade trinken würden.

Wie Gruppeneinfluss individuelles Verhalten prägt

Stellen Sie sich vor, Sie haben gerade Ihren neuen Job in einer Speziallackiererei begonnen. An einem der ersten Tage arbeiten Sie zusammen mit 3 sehr erfahrenen Kollegen, die schon lange dort arbeiten, an Ihrem ersten Projekt. An einem Gerät muss eine kaputte Platte durch eine neue ersetzt werden, die möglichst gut zu den anderen passt. Sie bitten Sie, mit ins Lager zu kommen, um die beste Passform auszusuchen. Nach einem fachmännischen Blick auf einige Optionen sind sie sich schnell einig und fragen Sie, was Sie davon halten. Als Sie einen Blick darauf werfen, scheint die Farbe ein wenig daneben zu liegen. Der Unterschied ist wirklich subtil, aber die Platte daneben im Regal scheint genauer zu sein. Ihre Kollegen haben es sich jedoch gerade angesehen und alle entschieden, dass es eindeutig nicht der richtige Ton ist. Was tun Sie nun? Vertrauen Sie auf Ihr eigenes Urteilsvermögen oder verlassen Sie sich auf Ihre erfahreneren Kollegen? Es besteht tatsächlich eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass Sie entweder das Risiko vermeiden, anderer Meinung zu sein, oder sogar Zweifel an Ihrer eigenen Einschätzung haben. Dieses Phänomen wird als *soziale Konformität bezeichnet*, die Tendenz von Menschen, ihr Denken und/oder Verhalten so anzupassen, dass es den Standards einer Gruppe entspricht.

Seit den 1950er Jahren haben Forscher der Sozialpsychologie den Einfluss von Gruppen auf ihre Mitglieder untersucht. Insgesamt haben sie herausgefunden, dass die Tendenz zur Konformität zunimmt, wenn mehr Menschen anwesend sind, wenn Entscheidungen schwieriger werden oder wenn die anderen Gruppenmitglieder einen höheren Status haben. Auf der anderen Seite widersetzen sich Menschen eher der Konformität, wenn sie ihre abweichende Meinung anonym äußern können oder wenn sie von mindestens einem anderen Gruppenmitglied unterstützt werden.

Konformität kann aus der Wahrnehmung resultieren, dass andere kompetenter sind, was bedeutet, dass sie einen *informationellen sozialen Einfluss* haben. Viele Kirchengemeinden ringen mit einem Ungleichgewicht in der Verteilung der Arbeitslast. Relativ wenige Mitglieder in Leitungspositionen sind extrem engagiert und sehr sichtbar, während die Mehrheit der Gemeinde in einer Zuschauerrolle bleibt. Manchmal gibt es die Wahrnehmung, dass Leiter irgendwie "eine andere Sorte" von ungewöhnlich begabten und qualifizierten Menschen sind. Bis zu einem gewissen Grad mag das aus der Tatsache resultieren, dass sie so intensiv involviert sind, was ihnen erlaubt, ihre Fähigkeiten zu entwickeln. Andererseits neigen einige christliche Gruppen sicherlich dazu, eine Sichtweise auf ihre Leiter als überlebensgroße Figuren zu fördern. Das spiegelt sich manchmal auch in der Art und Weise wider, wie Attribute wie Apostel, Prophet, Evangelist oder Bischof eher als aggrandisierende Titel denn als einfache Beschreibungen einer Funktion verwendet werden.

Konformität kann auch durch den Wunsch angetrieben werden, eine Beurteilung oder Ablehnung durch andere Gruppenmitglieder zu vermeiden. Dies wird als *normativer sozialer Einfluss* bezeichnet. Viele christliche Gruppen neigen dazu, ihre eigenen Regeln zu haben. Viele davon sind implizit, wie zum Beispiel die Erwartung, sich auf eine bestimmte Weise zu kleiden oder während des Gottesdienstes zu stehen. Andere, wie z.B. die Lehrsätze, sind explizit. In vielen Fällen handelt es sich dabei um stark vertretene Überzeugungen, die die Gruppe definieren und sie von anderen unterscheiden.

Die besondere Art und Weise, in der eine Glaubenstradition oder eine bestimmte Gemeinde spirituelle Disziplinen praktiziert, schafft eine einzigartige Kultur, in die die Mitglieder durch einen Prozess der Akkulturation und Sozialisation eingeführt werden. Für Neuankömmlinge kann dies oft einen formellen Prozess der Einführung oder eine Form des Initiationsritus beinhalten. Typische Beispiele dafür sind ein Altarruf, die Taufe oder die Teilnahme an einem Alphakurs. Häufig gibt es auch Übergangsriten, wie die Konfirmation oder vielleicht eine Reihe von Kursen, die man besuchen muss, um Mitglied oder Gruppenleiter zu werden.

Die kulturellen Ausdrucksformen des Glaubens innerhalb einer Gruppe tragen eine tiefere Bedeutung. Katholiken praktizieren das Zeichen des Kreuzes als eine Art, mit der Dreifaltigkeit gegenwärtig zu bleiben. Zeitgenössische nicht-konfessionelle Kirchen können ihre Gottesdienste an einem nicht-traditionellen Ort abhalten, z.B. in einem Geschäft in einem Einkaufszentrum, um Christus in das Herz der heutigen Kultur zu bringen. Mit der Zeit verlieren diese Ausdrucksformen jedoch oft ihre Bedeutung und werden zu bloßen Ritualen oder Gewohnheiten. Die Gruppenmitglieder bekennen sich vielleicht immer noch zu dieser Praxis und ermutigen sich weiterhin gegenseitig, die Bewegungen mitzumachen. Die Konformität ist jedoch nur noch ein Festhalten ohne Bedeutung.

Anwendung:

Können Sie in Ihrem eigenen Leben ein Beispiel für Anhaftung ohne Sinn finden? Können Sie sich vorstellen, jemals so empört darüber zu sein, dass Jesus religiöse Praktiken ohne Sinn missachtete, wie die religiösen Menschen seiner Zeit? Was könnte ein Beispiel sein, das Sie besonders beleidigen würde?