MACHEN - nicht denken!

Die radikal einfache Idee, die Ihr Leben verändert

Bearbeitet von
Richard Wiseman, Jürgen Schröder

1. Auflage 2013. Taschenbuch. 400 S. Paperback
ISBN 978 3 596 19660 9
Format (B x L): 12,4 x 18,8 cm
Gewicht: 297 g

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften: Sachbuch und Ratgeberliteratur

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Unverkäufliche Leseprobe aus:

Wiseman, Richard
Machen – nicht denken!
Die radikal einfache Idee, die Ihr Leben verändert

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung von Text und Bildern, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen.
© S. Fischer Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Inhalt

Eine kurze Einleitung *13*
Zeit zum Handeln

Kapitel 1: Wie man glücklich wird *19*
Worin wir dem bezaubernden Genie William James begegnen, die Welt vom Kopf auf die Füße stellen, erfahren, wie wir nach Belieben gute Laune erzeugen, und die Spaßfabrik besuchen.

Kapitel 2: Attraktivität und Beziehungen *69*
Worin wir die Geheimnisse des menschlichen Herzens entpacken, die Macht des Füßelns entdecken, eine neue Art von Speed-Dating erfinden und erfahren, wie wir danach immer ein glückliches Leben führen können.

Kapitel 3: Geistige Gesundheit *131*
Worin wir dem »Napoleon der Neurosen« begegnen, herausfinden, warum das Anschauen von Sport schlecht für die Gesundheit ist, und entdecken, wie man am besten mit Phobien, Ängsten und Depressionen umgeht.

Kapitel 4: Willensstärke *195*
Worin wir erfahren, warum Belohnungen bestrafen, und entdecken, wie man andere motivieren, die eigene Zögerlichkeit überwinden, mit dem Rauchen aufhören und abnehmen kann.

Kapitel 5: Die Kunst des Überzeugens ***251***

Worin wir die Probleme erforschen, die damit verbunden sind, die Meinungen von Menschen zu verändern, herausfinden, wodurch die Massen wirklich manipuliert werden, und entdecken, wie die Gesellschaft durch Kooperation geformt werden kann.

Kapitel 6: Ein neues Selbst schaffen ***307***

Worin wir erfahren, wie wir uns selbstsicherer fühlen, unsere Persönlichkeit ändern und die Wirkungen des Alterns verlangsamen können.

Schluss ***369***

Worin wir eine Frau hypnotisieren, ein Gehirn in zwei Teile zersägen und entdecken, warum wir über alles zweigeteilter Meinung sind.

Anmerkungen ***385***

Eine kurze Einleitung

Zeit zum Handeln

Selbsthilfegurus und Trainer von Führungskräften in Unternehmen predigen dasselbe simple Mantra: Wenn Sie Ihr Leben verbessern wollen, müssen Sie Ihr Denken ändern. Zwingen Sie sich zu positiven Gedanken, und Sie werden glücklicher werden. Stellen Sie sich Ihr Traumselbst bildhaft vor, und Sie werden größeren Erfolg genießen. Denken Sie wie ein Millionär, und Sie werden wie durch Magie reich werden. Im Prinzip klingt diese Idee zwar völlig vernünftig. In der Praxis erweist sich dieser Ansatz jedoch als erstaunlich wirkungslos, wobei die Forschung zeigt, dass Menschen Schwierigkeiten damit haben, ständig nur glückliche Gedanken zu denken, dass Angestellte die Vorstellung ihres vollkommenen Selbst kalt lässt und dass diejenigen, die von grenzenlosem Reichtum träumen, ihre Millionen eben nicht bekommen.

Vor über hundert Jahren schlug der brillante viktorianische Philosoph William James einen radikal anderen Ansatz im Hinblick auf Veränderungen vor. Seitdem haben Forscher auf der ganzen Welt Hunderte von Experimenten zu James' Theorie durchgeführt und entdeckt, dass sie für nahezu jeden Aspekt eines Menschenlebens gilt. Am wichtigsten ist vielleicht die Tatsache, dass die Arbeit Anlass zu einer Reihe von leichten und effektiven Übungen gegeben hat, die dazu beitragen können, dass Menschen sich glücklicher fühlen, Ängste und Sorgen vermeiden, sich verlieben und danach für immer ein glückliches Leben führen, schlank

bleiben, ihre Willensstärke und Zuversicht steigern und sogar die Wirkungen des Alterns verlangsamen. Diese Forschungen wurden zwar auf zahllosen wissenschaftlichen Tagungen vorgetragen und in akademischen Zeitschriften veröffentlicht, gelangten aber nur selten in die Öffentlichkeit.

In meinem früheren Buch *Wie Sie in 60 Sekunden Ihr Leben verändern* beschrieb ich einige dieser Übungen. *Machen – nicht denken!* baut auf diesem Werk auf, indem es den ersten zugänglichen und umfassenden Leitfaden zu James' radikaler Theorie vorstellt. Es enthüllt, warum alles, was Sie gegenwärtig über ihren Geist glauben, falsch ist, zeigt, dass Veränderungen keine Herausforderung sein müssen, und beschreibt eine Reihe von leicht zu realisierenden Techniken, deren Ziel es ist, ganz verschiedene Bereiche Ihres Alltagslebens zu verbessern.

Das gesamte Buch hindurch werden Sie gebeten werden, Ihr Verhalten zu ändern. Um dieser Schlüsselbotschaft Nachdruck zu verleihen, werde ich Sie auffordern, etwas zu tun, von dem ich vermute, dass Sie es noch nie zuvor getan haben. Ich möchte, dass Sie Teile dieses Buches zerstören, während Sie es durcharbeiten. Ich vermute, dass Ihnen jetzt zwei mögliche Gedanken durch den Kopf gehen.

Erstens könnten Sie so etwas denken wie »Neeeeeiiiiin, ich hasse den Gedanken, mein Buch auseinanderzureißen!« Genau das ist natürlich die Pointe der Übung. Bitten Sie jemanden, sein Verhalten zu ändern, und er wird rasch eine lange Liste von Gründen vorbringen, warum er auch weiterhin auf dieselbe gewohnte Weise handeln sollte. Diese Einstellung mag zwar verständlich sein (schließlich schlagen Verhaltensweisen in unserem Geist rasch Wurzeln und fühlen sich schon bald wie alte Freunde an), aber sie stellt vielleicht das größte Hindernis für Veränderungen dar. Die wirkungsvollste Methode, dieses Problem zu überwinden, besteht

einfach darin, etwas zu tun, das Sie noch nie zuvor getan haben. Etwas, bei dem Sie sich ziemlich unbehaglich fühlen, das jedoch harmlos ist. Wie etwa ein Buch zu zerstören.

Zweitens, wenn Sie dies auf einem E-Book-Lesegerät lesen, dann werden Sie bemerken, dass Sie die Übung offenkundig gar nicht ausführen können. Das ist ganz in Ordnung. Finden Sie einfach ein Selbsthilfebuch, das Sie dazu ermutigt, Ihr Denken zu ändern, und zerstören sie stattdessen dieses. Nein, das war nur ein Scherz. Besuchen Sie aber bitte www.RipItUp.biz, laden Sie ein Exemplar des »Rip-It-Up-Arbeitsbuches« herunter und drucken Sie es aus. Dieses Arbeitsbuch enthält alles, was Sie brauchen werden, um sich an den interaktiven Übungen zu beteiligen.

Um den Ball ins Rollen zu bringen, beginnen wir mit einem kleinen Akt radikaler Veränderung. Die folgende Seite enthält ein Bild des »Regelbuchs«. Bitte reißen Sie jetzt gleich die Seite raus, zerreißen Sie das Regelbuch in vier Teile und formen Sie jeden der Teile zu einer Papierkugel. Das war hoffentlich nicht zu schmerzhaft, und Sie haben gespürt, wie sich in Ihrem Geist eine kleine, aber wirkliche Veränderung vollzog. Ich hoffe, dass Sie Gefallen an der Übung gefunden haben, weil ich Sie durch das ganze Buch hindurch bitten werde, viele andere Formen Ihres Verhaltens zu ändern und jedes Mal bedeutendere und größere Änderungen in Ihren Gedanken und Gefühlen zu erleben.

Es ist Zeit, einen neuen Ansatz im Hinblick auf Veränderungen zu verfolgen. Einen Ansatz, der in der Wissenschaft verankert ist, das herkömmliche Denken umkippt und das Fundament für die leichtesten, schnellsten und effektivsten Verfahren zur Veränderung Ihres Lebens legt.

Setzen Sie sich also gerade hin, atmen Sie tief ein und bereiten Sie sich aufs Rausreißen vor.

Das
Regel-
buch

Kapitel 1
Wie man glücklich wird

Worin wir dem bezaubernden Genie William James begegnen, die Welt vom Kopf auf die Füße stellen, erfahren, wie wir nach Belieben gute Laune erzeugen, und die Spaßfabrik besuchen.

»Im Anfang war die Tat«
Johann Wolfgang von Goethe, Faust

I. Die radikal einfache Idee, die Ihr Leben verändert

Das erste psychologische Laborexperiment der Welt wurde 1879 von dem deutschen Psychologen Professor Wilhelm Wundt durchgeführt. Diese historische Untersuchung wurde in einem kleinen Zimmer an der Universität Leipzig vorgenommen und zeigt alles, was Sie darüber wissen müssen, wie sich viktorianische Wissenschaftler dem menschlichen Geist näherten.

Wundt hätte die Geburt der experimentellen Psychologie durch die Erforschung jedes beliebigen faszinierenden Themas seiner Wahl zelebrieren können. Etwa warum Menschen sich verlieben, an Gott glauben oder manchmal das Bedürfnis empfinden, sich gegenseitig zu töten. Stattdessen entschied sich der »humorlose und unermüdliche«[1] Wundt dafür, ein seltsames und eigenartiges Experiment mit einer kleinen Messingkugel durchzuführen.

Wundt und zwei seiner Studenten versammelten sich um einen kleinen Tisch und verbanden einen Zeitmesser, einen Schalter und ein sorgfältig gestaltetes Metallgestell miteinander. Dann wurde eine Messingkugel auf dem Gestell ausbalanciert, und einer von Wundts Studenten platzierte seine Hand ein paar Millimeter über dem Schalter. Sekunden später wurde die Kugel automatisch vom Gestell freigegeben, und der Zeitmesser trat in Aktion. Der Student schlug seine Hand auf den Schalter, sobald er hörte, wie die Metallkugel auf dem Tisch landete, was den Zeitmesser sofort stoppte. Indem Wundt die Anzeige auf dem Zeitmesser sorgfältig

in sein Notizbuch eintrug, schuf er den ersten Datensatz der Psychologie.

Es wäre schön, wenn man sich vorstellen könnte, Wundt hätte nach etwa einem Tag des Fallenlassens von Kugeln sein Notizbuch zugeklappt, über seine Befunde berichtet und wäre zu etwas Interessanterem übergegangen. Schön, aber falsch. Tatsächlich verbrachte Wundt die nächsten fünf Jahre seines Lebens mit der Beobachtung hunderter Menschen, die an diesem Test teilnahmen. Genauso wie Physiker versuchten, die grundlegende Beschaffenheit der Materie zu bestimmen, versuchten auch Wundt und sein Team, die grundlegenden Bausteine des Bewusstseins zu entdecken. Manche der Versuchsteilnehmer wurden gebeten, den Schalter in dem Moment zu drücken, wenn sie erstmals hörten, dass die Kugel auf dem Tisch aufschlug, während andere aufgefordert wurden, erst dann zu reagieren, wenn sie sich des Geräuschs voll bewusst geworden waren. Im ersten Szenario wurden die Beobachter gebeten, ihre Aufmerksamkeit auf die Kugel zu konzentrieren, während sie sich im zweiten Fall stärker auf ihre eigenen Gedanken konzentrieren sollten. Wenn die Aufgaben korrekt durchgeführt wurden, würde die erste Reaktion, glaubte Wundt, einen einfachen Reflex widerspiegeln, während es bei der zweiten eher um eine bewusste Entscheidung ginge. Es überrascht vielleicht nicht, dass viele Versuchsteilnehmer anfangs Schwierigkeiten hatten, den angeblich subtilen Unterschied zwischen den beiden Bedingungen zu erkennen, und daher verlangte man von ihnen, dass sie mehr als zehntausend Versuchsdurchgänge absolvierten, bevor man zu dem eigentlichen Experiment überging.

Nachdem Wundt sorgfältig durch die gewonnene Masse von Daten fallender Kugeln hindurchgewatet war, gelangte er zu dem Schluss, dass die Reflexreaktion im Durchschnitt eine Zehntelsekunde brauchte und bei den Versuchsteilnehmern nur eine ganz

schwache geistige Spur vom Geräusch der Kugel hinterließ. Im Gegensatz dazu brachte das bewusste Hören des Geräuschs eine durchschnittliche Reaktionszeit von zwei Zehntelsekunden hervor und mündete in ein weitaus deutlicheres Erleben des Kugelaufpralls.

Nachdem er das Geheimnis der Reflexreaktion gelüftet hatte, widmete Wundt den restlichen Teil seiner Laufbahn der Durchführung von Hunderten ähnlicher Untersuchungen. Sein Ansatz erwies sich als überraschend einflussreich, und nahezu jeder andere Akademiker des 19. Jahrhunderts, der sich in Sachen Geist versuchte, trat in Wundts Fußstapfen. In den psychologischen Labors ganz Europas kamen die Forscher wegen des Lärms von auf Tische fallenden Messingkugeln kaum zum Denken.

Drüben in Amerika wollte ein junger Philosoph und Psychologe namens William James davon nichts wissen.

William James war ein äußerst bemerkenswerter Mensch. Er wurde 1842 in New York City geboren. Sein Vater war ein unabhängiger, wohlhabender, exzentrischer, einbeiniger Religionsphilosoph mit guten Verbindungen, der sich der Erziehung seiner fünf Kinder verschrieben hatte.[2] Infolgedessen verbrachte James einen Großteil seiner Kindheit mit Privatunterricht, dem Besuch von Europas führenden Museen und Kunstgalerien sowie der Begegnung mit Leuten wie Henry Thoreau, Alfred Tennyson und Horace Greeley. James' älterer Bruder Henry wurde als Romanschriftsteller und seine Schwester Alice als Tagebuchautorin berühmt.

Nachdem er ursprünglich Malunterricht genommen hatte, gab James in seinen Zwanzigern die Kunst auf und schrieb sich stattdessen an der Harvard Medical School ein, um Chemie und Anatomie zu studieren. 1872 stellte Charles Eliot, ein Freund der Familie und Präsident von Harvard, James ein, um Kurse über die

Physiologie von Wirbeltieren zu geben. Bald schon fühlte sich James von den Geheimnissen der menschlichen Psyche angezogen. 1875 stellte er Amerikas ersten Psychologiekurs zusammen, worüber er später bemerkte: »Die erste Vorlesung in Psychologie, die ich hörte, war die erste, die ich selbst hielt.«

James war entsetzt über das, was er als die Trivialität von Wundts Werk ansah, denn er glaubte fest daran, dass die psychologische Forschung für das Leben der Menschen relevant sein sollte. Also kehrte er Messingkugeln und Reaktionszeiten den Rücken und konzentrierte seine Aufmerksamkeit stattdessen auf eine Reihe viel interessanterer und pragmatischerer Fragen, nämlich u. a. ob es richtig sei, an Gott zu glauben, was das Leben lebenswert macht und ob es wirklich einen freien Willen gibt.

Wundt und James unterschieden sich nicht nur in ihrem Ansatz im Hinblick auf den menschlichen Geist.

Wundt war förmlich und bieder, seine Vorlesungen waren ernst und feierlich, und sein Schreibstil war glanzlos und geschwollen. James war leger und unprätentiös und spazierte auf dem Hochschulgelände häufig mit »einem Hut aus Seide, Spazierstock, Gehrock und rotkarierten Hosen« einher. Häufig würzte er seine Vorträge mit Witzen und flapsigen Anmerkungen – in einem solchen Ausmaß, dass seine Studenten ihn oft bitten mussten, ernsthafter zu sein. Außerdem war sein Schreibstil eingängig und häufig auch amüsant (»Solange auch nur ein armer Kakerlak den stechenden Schmerz unerwiderter Liebe empfindet, ist diese Welt keine moralische.«).

James und Wundt entwickelten auch vollkommen verschiedene Arbeitsmethoden. Wundt rekrutierte ein großes Team von Studenten, um seine sorgfältig kontrollierten Untersuchungen durchzuführen. An ihrem ersten Tag in Wundts Labor wurden die studentischen Neuzugänge in einer Reihe aufgestellt, und Wundt ging

dann die Reihe entlang und händigte jedem eine Beschreibung der Forschungen aus, die sie durchführen sollten. Sobald die Arbeit abgeschlossen war, fungierte er als Richter und Geschworene in einer Person, wobei jeder Student, der Ergebnisse hatte, die die Theorien seines Meisters nicht unterstützten, große Gefahr lief, durchzufallen.[3] Im Gegensatz dazu liebte es James, zu freiem Denken zu ermutigen, drückte den Studenten nur ungern seine Ideen auf und beklagte einmal, dass er gerade gesehen habe, wie ein Akademikerkollege »die letzte Lackschicht auf seinen Schüler auftrug«.

Die beiden großen Denker verbargen ihre Abneigung gegeneinander kaum. James entwickelte eine poetische Wortgewandtheit, die einige Kommentatoren zu der Anmerkung veranlasste, dass er psychologische Aufsätze wie ein Romanschriftsteller schrieb, während sein Bruder Henry Romane wie ein Psychologe verfasste. Wundt blieb jedoch unbeeindruckt, und als er gebeten wurde, Stellung zu James' Schriften zu nehmen, antwortete er: »Sie sind zwar schön, aber keine Psychologie.« Im Gegenzug beklagte sich James darüber, dass Wundt seine Theorien von einem Buch zum nächsten änderte und erklärte: »Leider wird er nie ein Waterloo erleben … man schneide ihn in Stücke wie einen Wurm, und jedes Stück kriecht herum … er lässt sich nicht umbringen.«

Obwohl die Armee von Wundts Anhängern zahlenmäßig weit überlegen war, behauptete James doch seine Stellung. Während beinahe jeder Psychologe in Europa wie besessen immer esoterischere Variationen von Wundts klassischem Experiment mit der fallenden Kugel durchführte, spazierte James mit seinen rotkarierten Hosen weiterhin in Harvard umher und forderte seine Studenten auf, über den Sinn des Lebens nachzudenken.

James' Beharrlichkeit trug Früchte. Schlagen Sie irgendein modernes Psychologie-Lehrbuch auf, und Sie werden Schwierig-

keiten haben, auch nur eine flüchtige Erwähnung von Wundt oder seinen Messingkugeln zu finden. Im Gegensatz dazu werden James' Ideen immer noch weithin zitiert, und er gilt als der Gründungsvater der modernen Psychologie. James' zweibändiges Opus magnum *The Principles of Psychology*, das erstmals 1890 erschien, wurde vor kurzem von einem führenden Historiker als »das gebildetste, anregendste und zugleich intelligenteste Buch zur Psychologie, das je erschienen ist«, bezeichnet,[4] und beide Bände gelten auch heute noch als Pflichtlektüre für Studenten der Verhaltenswissenschaft. Das Psychologie-Department von Harvard hat sein Gebäude nach James benannt, und jedes Jahr verleiht die Association for Psychological Science ihren William-James-Fellow-Preis an denjenigen Wissenschaftler, der ihrem Urteil zufolge den bedeutendsten intellektuellen Beitrag zur Psychologie geleistet hat.

James war wohl immer dann in Bestform, wenn er etwas Rätselhaftes und Tiefgründiges in Phänomenen entdeckte, die die meisten Menschen eher als selbstverständlich betrachteten. 1892 dachte er über die Bedeutung dieses Ansatzes für das Verständnis des menschlichen Geistes nach und lieferte einige Beispiele für jene Art von Erscheinungen, die seine Aufmerksamkeit in jüngster Zeit fesselten:

> Warum lächeln wir, wenn wir uns freuen, und blicken nicht finster drein? Warum sind wir nicht in der Lage, zu einer Menschenmenge wie zu einem einzelnen Freund zu sprechen? Warum verdreht uns ein bestimmtes Mädchen so sehr den Kopf? Der gemeine Mann kann nur sagen: »*Natürlich* lächeln wir, *natürlich* klopft unser Herz beim Anblick der Menschenmenge, *natürlich* lieben wir das Mädchen, diese schöne Seele, die in diese vollkommene Gestalt gekleidet und so offensichtlich und schamlos für alle Ewigkeit zum Lieben gemacht ist!«[5]

Genau diese Art des Denkens führte James dazu, seine umstrittenste Theorie zu entwickeln und unser Verständnis des menschlichen Geistes völlig umzukrempeln.

Über Emotionen

Gegen Ende der 1880er Jahre wandte James seine Aufmerksamkeit der Beziehung zwischen Emotionen und Verhalten zu. Dem Uneingeweihten mag dies als eine merkwürdige Themenwahl für einen auf der ganzen Welt anerkannten Philosophen und Psychologen erscheinen.

Der gesunde Menschenverstand legt nahe, dass bestimmte Ereignisse und Gedanken dazu führen, dass Sie sich seelisch bewegt fühlen und dass dies wiederum Ihr Verhalten beeinflusst. So gehen Sie beispielsweise spät in der Nacht eine unerwartet dunkle Straße entlang, oder Sie werden ins Büro Ihres Chefs gerufen und bekommen eine Gehaltserhöhung, oder Sie erinnern sich plötzlich an die Zeit, als Sie fünf Jahre alt waren und die Treppe hinunterfielen. Diese Reize führen dann dazu, dass Sie bestimmte Gefühle erleben. Die dunkle Straße erzeugt in Ihnen wahrscheinlich Angst, die Gehaltserhöhung führt dazu, dass Sie sich glücklich fühlen, und die Erinnerung an den Treppensturz macht sie unsicher. Schließlich beeinflussen diese Emotionen dann Ihr Verhalten. Angstgefühle können Sie zum Schwitzen bringen, Glücksgefühle können Sie zum Lächeln bringen und Unsicherheit kann Sie zum Weinen bringen. Aus dieser Perspektive ist die Verbindung zwischen Ihren Gefühlen und Ihrem Verhalten genauso geradlinig wie wenig überraschend. Rätsel gelöst, Fall abgeschlossen.