

Das Gehirn braucht Vorbilder

Warum Eltern, Lehrer und Vorgesetzte so eine enorme Bedeutung für die Entwicklung des menschlichen Gehirns haben

Manager und Banker fälschen Bilanzen, damit sie höhere Bonuszahlungen erhalten. Präsidenten und Politiker treten reihenweise zurück wegen ihrer Affären, Priester vergehen sich an ihren Schutzbefohlenen, Ärzte und Apotheker betrügen Krankenkassen. Kapitäne stellen sich nicht ihrer Verantwortung und verlassen als erste das sinkende Schiff, und Sportprofis fahren im Suff Luxusschlitten zu Bruch. An diese oder ähnliche Schlagzeilen haben wir uns längst gewöhnt. Die Liste des Fehlverhaltens der sogenannten gesellschaftlichen Elite ließe sich beliebig fortsetzen. Die Frage, ob es überhaupt noch Menschen gibt, die bereit sind, öffentlich als Vorbild Verantwortung zu übernehmen, ist also mehr als berechtigt.

Die Rolle der Eltern und anderer enger Bezugspersonen

Kleine Kinder versuchen mittels Identifikation mit ihren Eltern innerpsychische Konflikte, z.B. die Frage, was richtig oder falsch ist, zu lösen. Sie versetzen sich quasi in die Rolle der Bezugsperson. Dafür braucht es Empathie.



Erst später, wenn Heranwachsende ihre eigenen Verhaltensweisen reflektieren können, wird das Verhalten der Bezugspersonen kritisch hinterfragt. Anstelle der Eltern treten dann alternative Vorbilder. Die Identifikation mit diesen „Jugend-Idolen“ läuft meist unterbewusst ab. Eigen

schaften werden nicht eins zu eins übernommen, sondern situationsabhängig „aufgerufen“ - je nach dem, was gerade angesagt ist. Die Wahl eines oder mehrerer Vorbilder hängt in dieser Phase eng mit dem sozialen Umfeld des Jugendlichen zusammen.

Warum der Sport so häufig als Vorbild erhalten muss

Im Sport wird demonstriert, wie harte Arbeit, Leistung und Erfolg anerkannt und belohnt werden. Die Regeln sind transparent - das Fairplayprinzip gilt gleichermaßen für Sieger wie Verlierer. Die klare Zielorientierung und messbare Ergebnisse wirken sehr motivierend. Nirgends liegen Glück und Unglück durch Sieg oder Niederlage so eng beieinander wie beim sportlichen Wettkampf. Mancher unerwartete Sieg oder Rekord wirkt wie ein „kleines Wunder“ – wir sind überrascht und entzückt zugleich vom unwahrscheinlichen Ausgang des Events.



Wir identifizieren uns mit unserem „Helden“ oder unserem Lieblingsteam. Wir fiebern mit, trauern bei Niederlagen und bejubeln Siege. Wir beobachten genau die Verhaltensweisen unserer Sportidole, bewundern ihren Mut und ihre Entschlossenheit. Der schier unbeugsame Wille, selbst in schwierigsten Situationen die richtige Entscheidung zu treffen und sich im Kampf um den Sieg durchzusetzen, fesselt uns.

Gerade diese außergewöhnlichen Charaktereigenschaften sind es, weshalb wir unsere Idole lieben. Und immer dann, wenn wir selbst neue Herausforderungen und Aufgaben zu bewältigen haben, hilft uns der Gedanke an unser Idol weiter.

Mit welchen Mitteln versuchen uns unsere Chefs vorbildhaftes Verhalten zu vermitteln?

Die Grundidee der sportlichen Leistungsoptimierung und des Erreichens eines großen Ziels ist nahezu eins zu eins übertragbar auf ökonomische Ziele. Auch in Wirtschaftsunternehmen herrscht das Leistungsprinzip. Bessere Leistung = mehr Umsatz, lautet die Formel. Der Sport ist zu einem Massenphänomen geworden. Sein Sieg- oder Niederlage-Schema ist für jedermann verständlich.



Mit dem gesteigerten Interesse an Sportikonen, die zum Teil über einen weltweiten Bekanntheitsgrad verfügen, hat sich der Werbewert von TV-Übertragungen im Spitzensport in einen dreistelligen Millionenbereich hineinkatapultiert. Mit dem Titel der besten Vereinsmannschaft Europas im Gepäck lässt es sich beim FC Bayern München z.B. eben viel leichter mit Wirtschaftsunternehmen über Sponsorengelder verhandeln als ohne.

Der Phantasie der Marketingabteilungen, wie „Sporthelden“ mittels Werbeslogans ins rechte Licht gesetzt werden können, sind dabei keine Grenzen gesetzt. Der Verkauf von Merchandisingartikeln und Sportbekleidung lässt sich am besten durch erfolgreiche Sportler ankurbeln – „The Winner takes it all!“ Die gesellschaftliche Vorbildfunktion des Sports wirkt sich also direkt auf erhöhte Umsätze aus. Welchen Nutzen ziehen Chefs noch aus den Tugenden des Sports?

Können Vorbilder unsere Gehirnentwicklung beeinflussen? Wie spüren wir die Wirkung?

Das Gehirn selbst kann nicht fühlen. Es bedarf peripherer Messfühler, so genannter „somatischer Marker“, die über Emotionen wie Freude, Trauer oder Wut Feedback geben. Körperwahrnehmungen vermitteln uns ein Gefühl für richtige oder falsche Entscheidungen. Noch bevor der Verstand die Situation analysiert hat, stellt sich in Bruchteilen von Sekunden unser Bauchgefühl ein. Uns schwillt der Kamm, wenn wir wütend sind. Wir gehen mit breiter Brust in einen Wettkampf, und uns rutscht das Herz in die Hose vor Aufregung – solche oder ähnliche Metaphern drücken anschaulich unsere Empfindungen aus.

Der somatische, d.h. körperlich spürbare Entscheidungsprozess ist evolutionär gesehen der älteste. Notwendigerweise läuft er unvermittelt und automatisch ab.

In Urzeiten mussten unsere Vorfahren in Sekundenbruchteilen entscheiden, ob sie einem Feind oder Freund gegenüberstanden. Die Zeit zum Reflektieren und Abwägen war nicht gegeben. Wer zögerte und noch erst nachdenken wollte, lief im wahrsten Sinne des Wortes Gefahr, gefressen zu werden. „Fight or flight“, war die beste Überlebensstrategie. Noch heute springt im zivilisierten Menschen dieses System unterbewusst bei extremem Stress ein. Wenn die Stresshormone Adrenalin und Cortisol unser Gehirn z.B. bei Todesangst überfluten, gilt das urzeitliche Überlebensprinzip. Auch in weniger bedrohlichen Situationen werden Erfahrungen, die im Großhirnbereich abgespeichert sind, durch körperliche Empfindungen bzw. „Marker“ aktiviert.

Kleine Zellen – große Gefühle: Die Spiegelneuronen

Ob wir einen Menschen sympathisch finden oder uns gar in ihn verlieben - das entscheidet sich in Bruchteilen von Sekunden. Es sind unbewusste Erfahrungen, die schneller als der Verstand Empfindungen auslösen.



Oft reicht bereits ein Gedanke, ein kurzer Moment einer beliebigen Sinneswahrnehmung, und wir erkennen die Lösung für ein jahrelanges Problem. Der äußere Reiz ist dabei nur der Auslöser für ein inneres Bild. Wir empfinden solche genialen Momente als Gedankenblitz, als Bauchgefühl oder inneres Wissen. Woher sie kommen, wissen wir nicht. Wenn wir dann gefragt werden, weshalb wir unsere Entscheidung so und nicht anders getroffen haben, sagen wir, dass es Intuition war. Eine Mutter spürt ohne Nachzudenken, wenn ihr Baby Kummer hat. Das Kind wiederum „liest“ in dem Gesicht seiner Mutter jedes Gefühl ab und reagiert darauf unbewusst. Es spiegelt das Verhalten der Mutter.



Prof. Joachim Bauererklärt dieses Phänomen wie folgt: „Intuition ist eine biologische Resonanz, die in uns entsteht, ohne dass wir bewusst darüber nachdenken und ohne dass wir das kontrollieren können. Wir haben Spiegelneuronen, die in uns eine Resonanz auslösen.“

Wie können Eltern, Lehrer und Vorgesetzte sich das „Spiegelneuronen-Resonanzsystem“ zunutze machen?

Aus der Entwicklungspsychologie wissen wir, dass der Mensch unterschiedliche Reifeprozesse durchläuft. Bereits im Mutterleib nimmt das Gehirn regen Anteil an allen Reizen, die von außen einwirken. Jede Emotion der Mutter wird unbewusst registriert und imitiert. Durch die modernen bildgebenden Verfahren der Gegenwart sind die Neurowissenschaften erstmals in die Lage versetzt, diese Entwicklungsprozesse morphologisch-strukturell darzustellen und nachzuweisen.

Über den Körper vermittelt, bilden sich sogenannte neuronale Netzwerke, die ein Spiegelbild dessen sind, was vom Ungeborenen erlebt wird. Es werden nach und nach typische Erregungsmuster gebahnt, die sich durch Reizwiederholung verfestigen. Diese Erregungsmuster hinterlassen individuelle strukturell verankerte Spuren im Gehirn.

Die Persönlichkeitsentwicklung basiert zunächst auf einfachen Wahrnehmungserfahrungen, die sich mehr und mehr herausdifferenzieren. Zunächst sind es Mutter und Vater, die in Beziehung zum Neugeborenen durch ihre Fürsorge dazu beitragen, dass sich ganz bestimmte Antwort- und Reaktionsmuster bei ihrem Sprössling herausbilden. Später, wenn der heranwachsende Mensch mit immer mehr anderen Menschen Beziehungen knüpft, können leicht Konflikte entstehen.

Das Imitationslernen ist die Grundlage für die Weitergabe von Wahrnehmungs-, Bewertungs- und Handlungsmustern von einer Generation zur nächsten. Die neurophysiologische Grundlage dieser Identitätsbildung basiert auf dem Resonanzprinzip der Spiegelneuronen.

Gehirnentwicklung durch gelingende Beziehungen – das Social Brain

Der bekannte und viel zitierte Neurologe und Hirnforscher Prof. Gerald Hüther von der Universität Göttingen definiert das Gehirn als Beziehungsorgan. In einem wissenschaftlichen Aufsatz im Auftrag der Bundeszentrale für politische Bildung stellt Prof. Hüther fest: „Zum Zeitpunkt der Geburt hat das menschliche Gehirn zwar schon wichtige pränatale Erfahrungen verankert, aber es ist insgesamt noch unfertig. Diejenige Hirnregion, die sich am langsamsten herausbildet, ist der präfrontale Cortex. Er ist in besonderem Maße durch das soziale Umfeld formbar.“

Thomas Fuchs, der angesehene Medizinprofessor und Neurowissenschaftler am Lehrstuhl für Psychiatrie und Philosophie von der Universität Heidelberg schlägt in die gleiche Kerbe. Für Fuchs erlangt das Gehirn erst durch seine Verbindung mit unseren Muskeln, Eingeweiden, Nerven und Sinnen, mit unserer Haut, unserer Umwelt und mit anderen Menschen zu seiner großen Bedeutung. Prof. Fuchs führt weiter aus:

„Das Gehirn ist der Mediator, der uns den Zugang zur Welt ermöglicht, der Transformator, der Wahrnehmungen und Bewegungen miteinander verknüpft.“ Zentral sei „nicht nur der Austausch mit seiner natürlichen Umwelt, sondern vor allem die Interaktion mit anderen Menschen.“

Dies ist eine Zusammenfassung. Das Original-eBook „**Das Gehirn braucht Vorbilder**“ umfasst 35 Seiten (PDF / DIN A4) und kann bei www.Gehirn-Wissen.de für 9,90 € bestellt werden.

Das eBook „Das Gehirn braucht Vorbilder“ ist eins von vier eBooks, das die Teilnehmer des [Tagesworkshops Gehirn-Wissen & Jonglieren für Weiterbildung & Didaktik](#) kostenfrei erhalten:

Gehirn-Wissen-eBook 1:
Wie unser Gehirn lernt (24 Seiten DIN A4)

Gehirn-Wissen-eBook 2:
Die Zukunft des Lernens (30 Seiten DIN A4)

Gehirn-Wissen-eBook 3:
Die Kunst des Lehrens - Neurobiologische Didaktik (32 Seiten DIN A4)

Gehirn-Wissen-eBook 4:
Das Gehirn braucht Vorbilder (35 Seiten DIN A4)



Infos, Orte und Termine:

www.Tagesworkshop-Weiterbildung.FQL.de