

**Neuro-Kommunikation, Fukushima und der plötzliche Atomausstieg:  
Warum wir nur scheinbar irrational handeln und wie wir Vernunft erkennen.**

*Scheinbar von einem Tag auf den anderen hat sich die Stimmung gedreht. Gestern noch dafür, heute dagegen. Nirgendwo lässt sich in letzter Zeit das Phänomen eines scheinbaren emotionalen Umschwungs so gut beobachten wie nach der Atomkatastrophe in Japan. Nicht nur die Mehrheit der Menschen, auch praktisch allen Parteien kann es auf einmal mit einem Ausstieg nicht schnell genug gehen. Obwohl sich die Faktenlage in Deutschland nicht geändert hat. Aber was steckt tatsächlich hinter so einem Verhalten? Panik und Angst? Handeln wir unberechenbar und kopflos? Die Neuro-Kommunikation erklärt, warum dieses Verhalten nicht nur konsequent sondern sogar sehr vernünftig ist und wie Sie für Ihren Alltag die richtigen Konsequenzen ziehen können.*

Entscheidungen von Menschen erscheinen in solchen Situationen schwer nachvollziehbar. Denn das, was lange galt und wohl überlegt war, wird plötzlich mit Vehemenz umgestoßen. Kopflos. Da wird schnell das Bild der Bauchentscheidung oder des emotionalen Impulses herangezogen, obgleich die Wissenschaft seit langem nachgewiesen hat, dass natürlich auch solche Entscheidungen im Kopf getroffen werden. Helfen kann hier eine Versachlichung. Entscheidungen im Kopf der Menschen basieren immer auf drei Faktoren: Alternativen, Konsequenzen und Bewertungen.

Die Alternativen werden durch Fakten beschrieben. Bei der Atomfrage sind das der sofortige Ausstieg oder eine Laufzeitverlängerung.

Die daraus resultierenden Konsequenzen ergeben Vor- und Nachteile: Eine unsichere Energieversorgung und höhere Preise oder die ungeklärte Endlagerung oder ein erhöhtes Unfallrisiko.

Durch die Bewertungen macht schließlich jeder Mensch diese Konsequenzen vergleichbar. Die Hirnforschung hat dabei fünf wichtige Bereiche identifiziert: Stability, Domination, Play, Seek und Cooperation. Erst diese Bewertungen verleihen die Bedeutung und vermitteln ein Gefühl. Beschleicht mich ein Gefühl des Unbehagens, wenn ich mir Tschernobyl in Erinnerung rufe oder ist mir die Versorgungssicherheit wichtig, weil ich Unternehmer bin. Oder bedrohen höhere Energiepreise meinen Wohlstand.

In den meisten Fällen denken Menschen darüber bewusst gar nicht nach, zumal wenn Alternativen wie die Atomenergie quasi zum Alltag gehören. Auch deshalb konnte im Herbst 2010 die Laufzeit der AKWs ohne große Proteste verlängert werden. Unser Gehirn geht nämlich sehr pragmatisch vor, wenn es gilt kurzfristige Nachteile gegen solche abzuwägen, die erst in der Zukunft zum Tragen kommen. Unser Gehirn hat im Laufe seiner Entwicklung gelernt, kurzfristige Vorteile zu suchen, auch wenn dies langfristig Nachteile zur Folge hat. Denn Zukunft war in der menschlichen Entwicklungsgeschichte schon immer unsicher. Und deshalb stand das kurzfristige Überleben im Vordergrund, denn es galt jeden Tag die Herausforderungen einer feindlichen Umwelt zu bestehen. Und das erforderte eben unsere gesamte Energie, unsere gesamte Intelligenz und Kreativität. Da ist kein Raum für langfristige Überlegungen. Die lenken ab, verschwenden Energie und machen ein Überleben bei knappen Ressourcen unwahrscheinlich. Was nützt eine Altersversorgung, wenn man nicht den nächsten Winter übersteht? Man sollte sich vor Augen führen, dass eine solche Situation auch in Mitteleuropa bis vor wenigen 100 Jahre noch galt und noch heute in großen Teilen der Welt gilt. Vermutlich ist diese Bevorzugung kurzfristiger Ziele auch der Grund, warum wir uns so schlecht das Rauchen abgewöhnen, uns schwer tun, regelmäßig zur Vorsorgeuntersuchung zu gehen oder trotz CO<sub>2</sub>-Problemen große Autos kaufen. Alles irrational – oder nicht? Tatsächlich ist dies jedoch keine Frage der Vernunft. Es mag aus der Sicht des Einen durchaus vernünftig sein, sich um Altersversorgung, Schutz der Umwelt, etc. zu kümmern. Wenn die Bedürfnisse der Gemeinschaft oder Sicherheit wichtige Bewertungen sind, so wird ein solches Verhalten vernünftig. Denn es ist die Alternative mit den höheren Bewertungen.

Aber man sollte sich bewusst machen, dass die Bevorzugung kurzfristiger Ziele aus der Sicht eines anderen genauso vernünftig ist. Vor dem Hintergrund seiner Erfahrungen und der daraus gebildeten Werte. Bezahlbarer Strom und Sicherheit bei der Versorgung sind eben nicht unvernünftig, sondern eine Frage der Bewertung.

Mit der Katastrophe in Fukushima hat sich im Kopf vieler Menschen einiges radikal geändert. Einst als fernes Problem oder unwahrscheinliches Risiko im Kopf verdrängt, wird dieses durch das Unglück präsent. Und macht eine Neuorientierung nötig. Denn das Risiko wird auf einmal sehr real und greifbar. Die automatische Abschwächung im Gehirn wirkt nicht mehr, die Alternative eines sofortigen Ausstiegs gewinnt an Gewicht. Dabei haben sich die Werte an sich überhaupt nicht verändert. Ohne dass dies eine Frage von Vernunft oder Unvernunft, Logik oder Emotionen wäre. Der Wert ist eben nicht Atomausstieg oder Laufzeitverlängerung, sondern Sicherheit und Stabilität, die es aus der Sicht des Einzelnen zu erreichen gilt. Das ist das, was gleichbleibt.

Dr. Nikolaus Körner: Sind plötzliche Meinungswechsel irrational.

Doch welche Lehren können Sie aus vermeintlichen Meinungsänderungen ziehen? Wie schützen Sie sich selbst besser davor, einmal auf dem falschen Fuß erwischt zu werden? Es lohnt sich für Sie als Führungskraft aus den Erkenntnissen die Konsequenzen abzuleiten:

- Die Neuro-Kommunikation hat die fünf Bewertungszentren im 5R-Rule Prinzip zusammengefasst: Domination, Stability, Play, Seek und Cooperation sind die Bewertungen, die Alternativen und Konsequenzen vergleichbar machen und damit Entscheidungen überhaupt möglich.
- Indem Sie den individuellen Bewertungsmix bei sich und anderen erkennen, erkennen Sie besser worauf es ankommt. So können Sie zielgerichtet kommunizieren und Entscheidungen nachhaltig beeinflussen.
- Vertrauen Sie nicht auf Einsicht. Denn jeder beurteilt die Welt nach seinen Erfahrungen. In dem Sie die Welt des anderen erkennen, können Sie besser verstehen, welche Konsequenzen für ihn von Bedeutung sind.
- Plötzliche Meinungswechsel sind nicht irrational, sondern ein Hinweis darauf, dass Sie den Kern noch nicht erkannt haben. Wenn Sie aber dort den Hebel ansetzen und Ihre Alternative aus dem Blickwinkel des anderen betrachten, werden Sie erkennen, dass dessen Bewertungsprofil gleichgeblieben ist.
- Appellieren Sie nicht an die Vernunft. Es ist der kurzfristige, nachvollziehbare, individuelle Nutzen, der entscheidet. Machen Sie deshalb Ihrem Gegenüber deutlich, wo Ihre Alternative für ihn hohe Bewertungen zur Folge hat. Dann werden Sie erfolgreich.

Wollen Sie mehr wissen? Wie Neuro-Kommunikation das Verhalten von Menschen erklärt und welche Rückschlüsse Führungskräfte aus den Erkenntnissen der Hirnforschung und Evolutionsbiologie ziehen können? Mit den 5R-Prinzipien existieren einfach zu durchschauende und direkt anwendbare Methoden, um andere besser zu verstehen und selbst besser verstanden zu werden. Darüber hinaus lernen Sie Ausstrahlung und Charisma gezielt zu entwickeln und erzielen mehr Wirkung. So machen Sie sich fit für kommende Herausforderungen.