

Verstehen Sie Ihren Verstand?

Warum helfen wir anderen, ohne eine Gegenleistung zu verlangen? Warum bestrafen wir unfaires Verhalten und warum können Neurowissenschaftler eine Entscheidung vorhersagen, die wir selbst noch nicht kennen? Die Antworten auf diese Fragen gibt uns der Autor Friedhelm Schwarz in seinem neuen Buch „Verstehen Sie Ihren Verstand?“. Wissenschaftlich fundiert, unterhaltsam und spannend zeigt er einem breiten Publikum, wie die Neurowissenschaften unseren Alltag erklären.

Pleiten, Pech und Pannen haben wir alle schon erlebt, obgleich wir uns doch bemühen, so vernünftig, rational und logisch wie möglich zu denken, zu entscheiden und zu handeln. Wir sehen uns aber immer noch als Homo oeconomicus, den vernünftigen Menschen, der zweckgerichtet denkt und unter Abwägung aller Informationen zu seinem Vorteil handelt. Seit die Neurowissenschaftler mit Hilfe der funktionellen Magnetresonanztomografie dem menschlichen Gehirn beim Denken zuschauen und herausfinden können, welche Hirnregionen an einer bestimmten Entscheidungsfindung beteiligt sind, ist klar, dass dieses Modell nicht mehr zur Erklärung unseres Verhaltens taugt. Der Mensch ist eher ein Homo reciprocans, der seine eigenen Reaktionen mehr an den fairen oder unfairen Handlungen der anderen orientiert.

Emotionen, Erfahrungen, äußere Einflüsse: Was das Denken lenkt

Das unbewusste Denken wird durch unsere Gene, die Lebensbedingungen, die uns geformt haben, durch die aktuelle Situation, in der wir uns befinden und durch das Verhalten unserer Mitmenschen bestimmt. Denn deren unbewusste Signale in Mimik, Körperhaltung und Stimme lassen uns Gefühle anderer nachvollziehen. Sie beeinflussen ganz direkt das eigene Denken und Handeln. So steuern die vielfältigen Impulse von außen das Denken weit mehr als rationale Überlegungen. Deshalb weinen wir, wenn andere traurig sind, oder kaufen etwas, das wir nicht brauchen, weil der Verkäufer so sympathisch ist.

Um sein eigenes Ich und das der anderen zu erforschen, muss man die Situation, in der man sich befindet, ebenso ins Kalkül ziehen wie die Erinnerungen an frühere Ereignisse und die damit verbundenen Gefühle. Wer weiß, wie welche unbewussten Botschaften funktionieren, kann sie auch einsetzen, um Einfluss zu nehmen. Doch der Mensch ist keineswegs nur ein Spielball des Zufalls. Dank seiner Lernfähigkeit ist er in der Lage, sein Gehirn und damit sich selbst zu verändern und so zu werden, wie er sein möchte.

Das Sachbuch „Verstehen Sie Ihren Verstand?“ ist ab März bei Haufe und im Buchhandel für 19,80 Euro erhältlich. Wer zu diesem Thema mitdiskutieren möchte, kann dies auf der Internetseite www.verstehen-sie-ihren-verstand.de tun.

Selbstverständlich steht Ihnen der Autor auch gerne für Interviews, die Erstellung weiterführender Beiträge oder Artikel zum Thema „Gehirnforschung für den Alltag“ zur Verfügung.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bestellungen! Unter carla.jung@prospero-pr.de oder per Bestellfax.

Verstehen Sie Ihren Verstand?

Haufe Frühjahrsprogramm 2010

Antwortfax

089-273383-29

Wir sind interessiert an:

- einem Rezensionsexemplar von „Verstehen Sie Ihren Verstand?“ 0
- einem Interviewtermin mit dem Autor 0
- weiterführenden Beiträgen zum Thema 0
- _____ 0

Medium _____

Verlag _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____