

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 psychiatrische Abteilung 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 feindselige 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, aber nicht 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 Gefühl der Sicherheit, das Selbstvertrauen und die Fähigkeit des Kindes hat, vertrauensvolle und stabile Bindungen mit anderen zu bilden. 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

Die Erziehungsforschung hat 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 "anfühlt", 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 sind. *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, untergraben 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 wahre 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 dem Verlust eines geliebten 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.

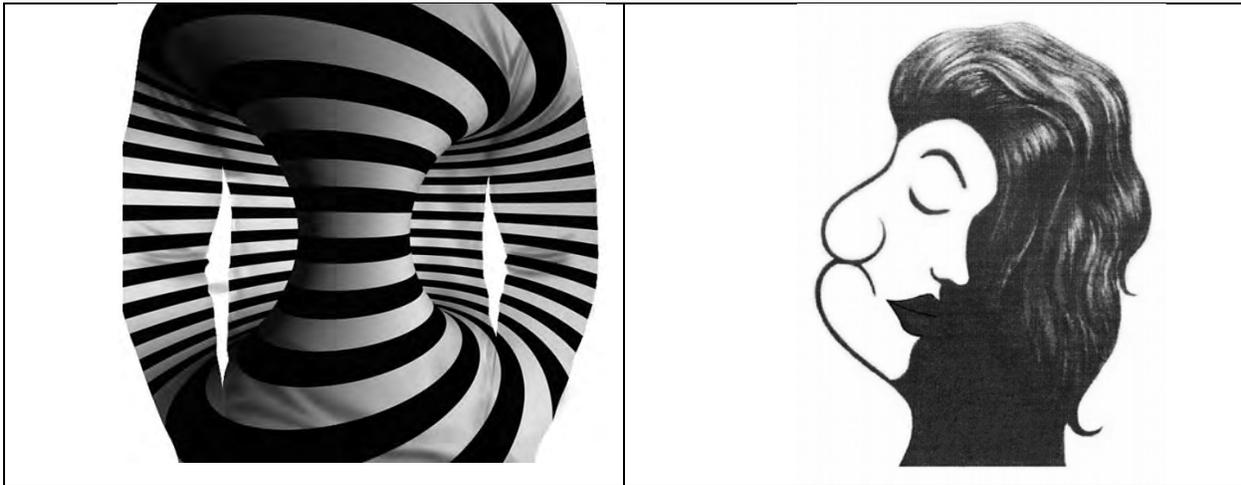
Kapitel 2:

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?



Sehen Sie sich mehr von diesen Puzzles auf newopticalillusions.com an

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 Problemlösung 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 freimachen, 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 dabei, 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
Salienz-Voreingenommenheit	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 wohlwollender 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 machen.

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.

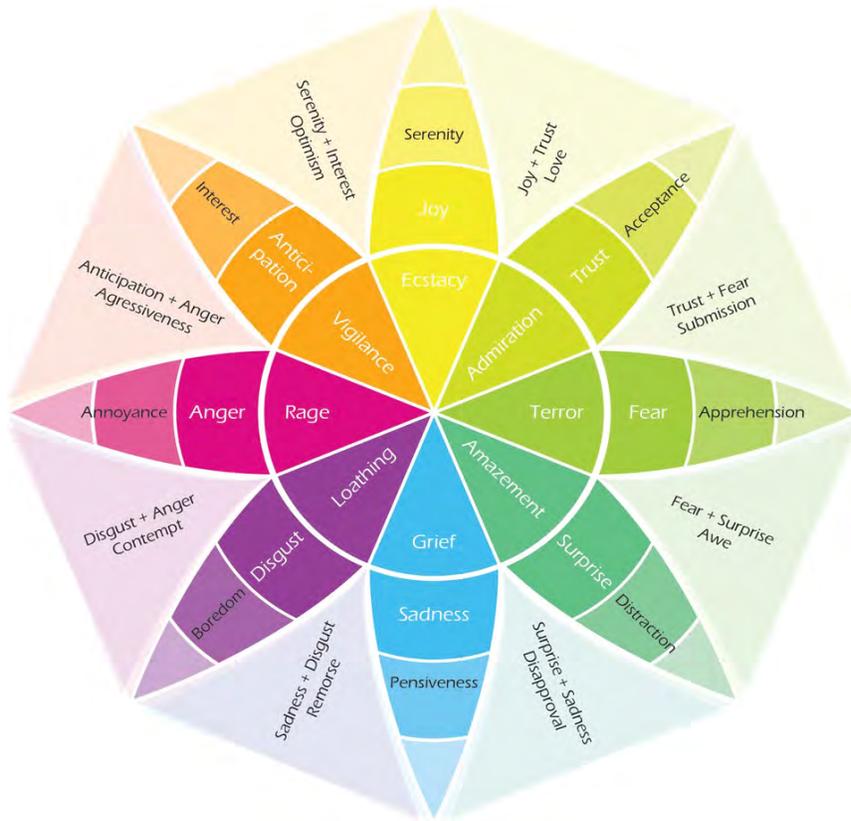
2.4 Bewegung und Motivation

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 es versteht, eine Verbindung zu Menschen herzustellen, indem sie Themen hervorruft, die für sie wichtig sind und 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."

Marketing-Professor Jonah Berger untersuchte, welche Kategorien von emotionalen Inhalten 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 evangelikalen 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 Grundierung, 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 Impfstheorie 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:

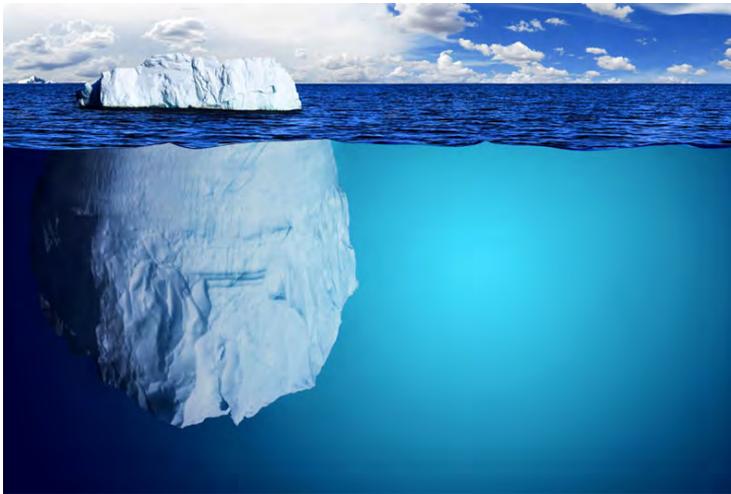
Stellen Sie sich vor, wie Sie auf die 19-jährige Schülerin vom Anfang dieses Kapitels empathisch reagieren würden, wenn Sie ihr Elternteil oder ihr Jugendpastor wären. Wie könnten Sie intellektuelle Neugierde und aufgeschlossene Skepsis vorleben? Fällt Ihnen ein Beispiel ein, wie intellektuelles/kulturelles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

2.6.1 Verteidigungsmechanismen

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 bösartige 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 böse 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

↓	<i>Sublimation</i>	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.)
	<i>Kompensation</i>	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

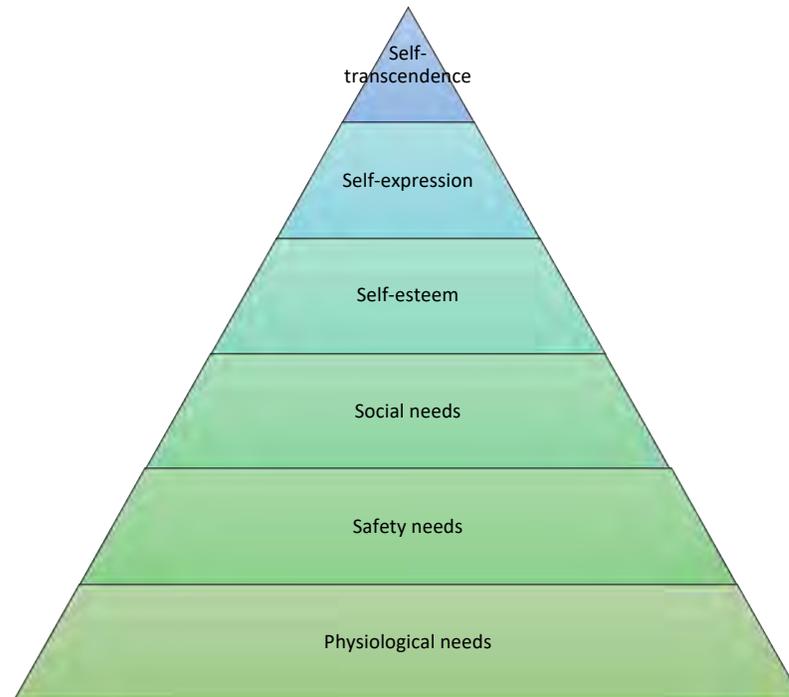
Viele unserer Bedürfnisse sind biologisch programmiert. Alle paar Stunden bewirken physiologische Veränderungen in Ihrem Körper, dass Sie sich hungrig fühlen. Nach etwa 12-14 wachen Stunden sendet Ihr Gehirn ein Signal aus, das Sie schläfrig macht. Mit der Zeit wird der Drang zu schlafen so stark, dass 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.

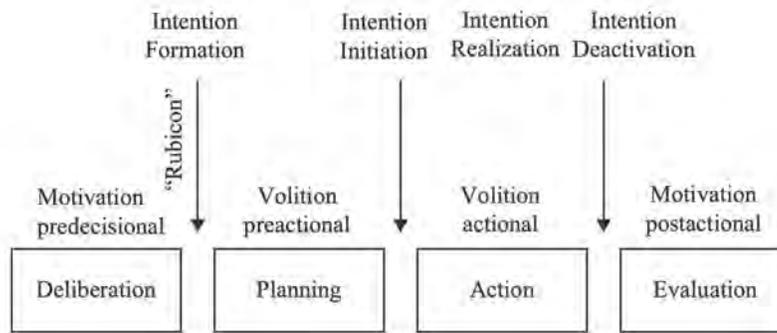
Da man gemeinhin davon ausgeht, dass unser Verhalten weitgehend von unseren Einstellungen geleitet wird, mag es recht überraschend, vielleicht sogar beunruhigend sein, zu erkennen, in welchem Ausmaß Einstellungen auch von unseren Handlungen beeinflusst werden.

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 Cäsar die Republik stürzte und sich zum Kaiser ausrief. Indem er mit seiner Armee den Fluss Rubikon überquerte, überschritt Cesar die vom römischen Senat gesetzte Grenze, was ihn zum Staatsfeind machte. So ist der Rubikon zu einer Redewendung geworden, die den Punkt bezeichnet, an dem es kein Zurück mehr gibt, den Punkt, an dem sich eine Person zu einer bestimmten Handlung 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.

2.9 Vorurteile 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

Gott sagte: "Es ist nicht gut für den Menschen, allein zu sein; ich werde ihm ... eine Gefährtin machen." (Gen 2:18 The Message). Der Mensch ist dafür geschaffen, in Beziehungen zu leben. Obwohl die Menschen unterschiedlich gesellig sind, ist die Anwesenheit anderer Menschen in unserem Leben unverzichtbar. Wenn wir aufwachsen, lernen wir durch das Beobachten und Nachahmen von Vorbildern. 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 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 in Kenia, 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. Einige haben sich wie ein Lauffeuer durch Gemeinschaften 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.

Wie lassen sich solche Phänomene erklären? 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.

Den Menschen als soziales Wesen zu verstehen, ist die Domäne mehrerer wissenschaftlicher Disziplinen: Die *Anthropologie* versucht zu verstehen, wie Menschen leben, Kulturen bilden und sich über lange Zeiträume hinweg verändern. Die *Soziologie* konzentriert sich auf Gruppen als Ganzes auf verschiedenen Ebenen vom Paar bis zur Gesellschaft. Die *Sozialpsychologie* befasst sich mit Individuen im größeren Kontext von Gruppen. In diesem Kapitel werden wir soziale Prozesse durch die Brille der Soziologie und der Sozialpsychologie betrachten. Wir werden verschiedene Arten von Gruppen betrachten, wie sich Gruppen bilden und wie die Zugehörigkeit zu einer Gruppe ihre Mitglieder beeinflusst. Wir werden auch kurz auf Kommunikation, Konflikt und Konfliktlösung eingehen.

3.1 Taxonomie der Gruppen

Menschen bilden Gruppen aus den unterschiedlichsten Gründen. Einige sind sehr praktisch. Sie können Ihre schweren Möbelstücke nicht alleine in Ihre neue Wohnung transportieren. Also bitten Sie einige Kollegen und Nachbarn, Ihnen bei Ihrem Umzug zu helfen. Andere beruhen auf starken emotionalen Bindungen, wie Freundschaften oder romantischen Beziehungen. Der Soziologe *Charles Horton Cooley (1864-1929)* unterschied zwischen primären und sekundären Gruppen. *Primäre Gruppen* sind solche, zu denen Sie von Natur aus gehören, wie Ihre Familie oder Ihr Stamm, *sekundäre Gruppen*, zu denen Sie aus irgendeinem Grund gehören. Zum Beispiel werden Sie Teil eines Unternehmens, um Ihren Lebensunterhalt zu verdienen, oder Sie treten einer Kirche bei, um Ihr religiöses und spirituelles Leben gemeinsam mit anderen zu verfolgen.

Es gibt Gruppen, denen man angehört und mit denen man sich identifiziert, und andere, denen man nicht angehört. Der Soziologe *William Sumner (1840-1910)* unterschied zwischen *In-Group* und *Out-Group*. Wahrscheinlich identifizieren Sie sich mit einer Reihe von Gruppen. Sie sind vielleicht ein glücklicher Bürger von Greensborough, ein aktives Mitglied des Gartenbauvereins und ein stolzer Anhänger Ihrer örtlichen Fußballmannschaft. Die Unterscheidung zwischen "in" und "out" wird deutlich, wenn die Interessen Ihrer Gruppe mit denen einer anderen Gruppe in Konflikt geraten. In einigen Fällen gibt es einen natürlichen Wettbewerb, wie z. B. bei Fußballspielen, wenn Ihre Mannschaft gegen eine andere Mannschaft spielt. In anderen Fällen entsteht die Dynamik zwischen der eigenen und der fremden Gruppe durch einen Interessenkonflikt. Stellen Sie sich vor, die Handelskammer von Greensborough schlägt vor, die Hälfte des Botanischen Gartens zu beseitigen, um Platz für ein neues Einkaufszentrum zu schaffen - ein Projekt, das der Gartenbauverein vehement ablehnt. Da Ihr Nachbar im Vorstand der Handelskammer sitzt, beschließen Sie, ihn und seine Frau nicht zu Ihrem jährlichen Nachbarschaftsessen einzuladen. Gruppeninterne und gruppenfremde Dynamiken erzeugen oft intensive Verachtung gegenüber Mitgliedern der anderen Gruppe. Fans gegnerischer Fußballmannschaften prügeln sich oft außerhalb des Stadions und politische

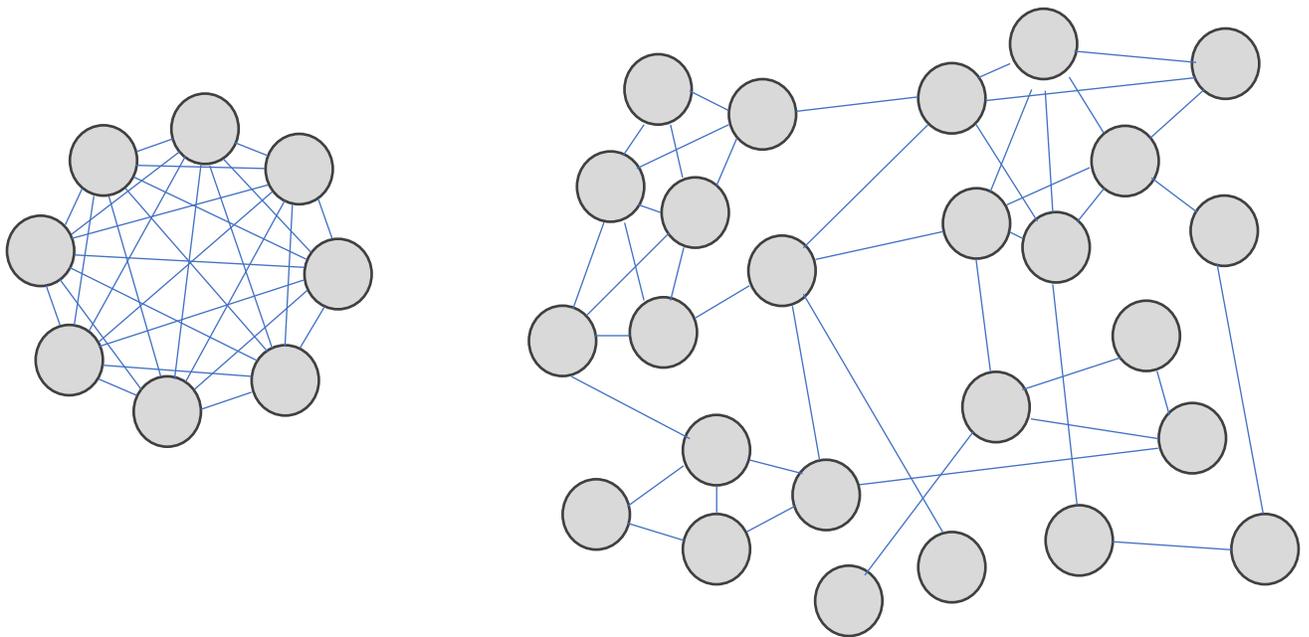
Kontroversen neigen dazu, bittere Gräben zwischen Familienmitgliedern und Nachbarn zu schaffen.

Das Studium von Gruppen wurde in den 1800er Jahren von dem deutschen Soziologen und Philosophen *Georg Simmel (1858-1915)* begonnen, der die Eigenschaften von Kerngruppen, insbesondere Dyaden und Triaden, untersuchte. Eine *Dyade* ist die kleinstmögliche Gruppe - ein Team aus zwei Personen. Dyaden sind auf beide Mitglieder angewiesen. Wenn nur einer von ihnen ausfällt, hört die Gruppe auf zu existieren. Ein Paar zum Beispiel ist eine Dyade. Wenn sich ein Paar trennt, z. B. durch Scheidung, ist die Gruppe nicht mehr vorhanden. *Triaden* bestehen aus 3 Mitgliedern. Sie sind stabiler, weil die Gruppe weiterleben kann, wenn ein Mitglied ausscheidet. Ein Mitglied kann auch als Vermittler zwischen zwei anderen Mitgliedern fungieren. Andererseits sind triadische Konstellationen auch anfällig für eigene Konflikte, wie wir in einem späteren Abschnitt sehen werden.

Unabhängig von der Größe brauchen Gruppen im Allgemeinen einen gemeinsamen Zweck, um individuelles Engagement zu erzeugen. *Kleine Gruppen* können normalerweise mit einem Minimum an formaler Struktur existieren. Aufgrund der begrenzten Anzahl von Mitgliedern und Beziehungen ermöglichen sie individuelle Beteiligung, Ausdruck und gegenseitige Verbundenheit. Die Zugehörigkeit zu einer kleinen Gruppe fördert ein starkes Gefühl der Zugehörigkeit und Zufriedenheit. Einzelne Mitglieder fühlen sich natürlich zu Rollen und Funktionen hingezogen, die gut zu ihnen passen, was ihnen das Gefühl gibt, einen wertvollen Beitrag leisten zu können. Aufgrund ihrer starken internen Bindungen können kleinere Gruppen exklusiv und von außen schwer zugänglich sein.

Es gibt keine klaren Linien zur Unterscheidung zwischen kleinen und *großen Gruppen*. Wenn Gruppen an Größe zunehmen, entwickeln sie eine andere Dynamik. Da die Menschen einander nicht gleich gut kennen, wird es schwieriger, die Verbindung untereinander aufrechtzuerhalten. Anstatt eines Rads nehmen die Beziehungen zwischen den Mitgliedern die Form eines Netzwerks von Clustern an. Größere Gruppen brauchen auch eine formale Struktur mit definierten Führungsrollen. Einzelne Mitglieder fühlen sich möglicherweise weniger einbezogen, sind eher entbehrlich und nehmen eher eine Zuschauerrolle ein, als dass sie einen aktiven Beitrag leisten. Größere Gruppen sind sichtbarer, haben mehr Ressourcen und können mehr Einfluss ausüben. Sie neigen auch dazu, Menschen anzuziehen, die einen lockeren Zusammenschluss suchen, ohne unbedingt persönliche Beziehungen anzustreben.

Organisationen sind große Gruppen mit einem hohen Maß an formaler Struktur. Sie verlassen sich eher auf definierte Rollen und Verfahren als auf Beziehungen, um zu funktionieren und Zusammenhalt zu schaffen. Daher sind sie widerstandsfähiger gegenüber Veränderungen in der Führung und Fluktuationen in der Mitgliedschaft. *Institutionen* sind stark formalisierte Organisationsstrukturen, die auf Langlebigkeit ausgelegt sind. Sie sind oft absichtlich resistent gegen kurzfristige Veränderungen, da sie wichtige Interessen größerer Gruppen innerhalb der Gesellschaft vertreten.



Unterschiede in der Verbundenheit und Kohäsion zwischen einer kleinen Gruppe und einer größeren Gruppe

3.2 Beziehungsaufbau und -pflege

Werfen wir einen kurzen Blick auf einige grundlegende Prinzipien, wie Beziehungen zustande kommen. Wie wählen Menschen ihre Zugehörigkeiten aus? Was macht eine Person interessanter als eine andere? Was bringt Menschen dazu, in Beziehungen zu bleiben?

Anwendung:

Stellen Sie sich vor, Sie sind gerade in eine neue Stadt gezogen und stehen vor der Aufgabe, eine neue Gemeinde zu finden, der Sie sich anschließen können. Das kann eine entmutigende Aufgabe sein, und vielleicht erinnern Sie sich noch sehr gut aus eigener Erfahrung daran. Wie haben Sie es angepackt? Wie haben Sie am Ende eine Verbindung zu einer neuen Gemeinde hergestellt und sich schließlich für diese entschieden?

3.2.1 Anzug

Die sozialpsychologische Forschung hat eine Reihe von Faktoren identifiziert, die höchstwahrscheinlich bei Ihrer Entscheidungsfindung eine Rolle spielten, als Sie eine neue Gemeinde suchten:

Vertrautheit: Nehmen wir an, Sie beschließen, eine Websuche durchzuführen. Wo fangen Sie an? Welche Suchbegriffe sollten Sie eingeben? Wenn Sie auf Yelp gehen würden, welche Namen würden Ihnen ins Auge fallen? Welche Art von christlichen Gruppen würden Sie sofort ausschließen? Bestimmte Wörter oder Namen lösen in Ihrem Kopf eine Reaktion aus, andere gehen praktisch unbemerkt an Ihnen vorbei. Es besteht eine gute Chance, dass Sie sich zu etwas hingezogen fühlen, das in Ihrer Erinnerung einen vertrauten Akkord anschlägt.

Die nächste Frage ist, würden Sie nach einem ersten Besuch wiederkommen? Ein neuer Stil der Anbetung kann ein ziemlicher Kulturschock sein. Was würden Sie als unangenehm empfinden? Wäre es ein Pastor in einem langen Gewand oder in einem Hawaii-Hemd? Würden Sie sich durch einen Gottesdienst voller liturgischem Schnickschnack oder durch einen bewusst legeren Stil verwirrt fühlen? Fühlen Sie sich eher zu Bistrotischen mit Kaffee und Muffins hingezogen oder zu einer Kirche mit Kerzen und Buntglasfenstern? Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Sie sich am Ende zu einem Ort hingezogen fühlen, der dem ähnelt, was Sie gewohnt sind.

Ähnlichkeit: Menschen haben aus einem bestimmten Grund Vorlieben. Bestimmte Ansichten, die Ihnen wichtig sind, unterscheiden Sie scharf von anderen Menschen mit ihren eigenen, tief verwurzelten Standpunkten. Wenn Sie beginnen, mit jemandem zu interagieren, den Sie nicht kennen, legen Sie eine Reihe von Schaltern ineinander um, die bestimmen, ob Sie das Gespräch höflich beenden oder Telefonnummern austauschen. Es kann ernüchternd sein, zu erkennen, dass wir alle irgendwie auf unsere Art und Weise festgelegt sind. Wir neigen dazu, Menschen zu mögen, die so aussehen wie wir, so reden wie wir und so denken wie wir.

Nähe: Um auf das Beispiel der Auswahl einer neuen Gemeinde zurückzukommen: Sie finden vielleicht die perfekte Gemeinde am anderen Ende der Stadt. Sie besuchen sie ein oder zwei Monate lang und werden dann der 45-minütigen Fahrten und der Schwierigkeiten, Beziehungen aufzubauen, die mit der großen Entfernung einhergehen, überdrüssig. Nach einer Weile entscheiden Sie sich für die weniger perfekte Partnerin, die näher an Ihrem Zuhause ist, weil die zweitbeste, aber nachhaltige Option letztendlich über die perfekte, aber nicht realisierbare Option siegt. Letztendlich werden Sie sich wahrscheinlich wirklich zu dem Ort hingezogen fühlen, an dem Sie sich befinden, unabhängig von Ihrer ursprünglichen Präferenz. Das Entstehen von Anziehung hängt von der tatsächlichen Exposition ab, einschließlich der Möglichkeiten, Menschen kennenzulernen, und der gemeinsam mit ihnen verbrachten Zeit.

Komplementarität: Obwohl Ähnlichkeit ein starker Treiber für Affinität ist, fühlen wir uns in vielen Fällen zu dem hingezogen, was sich deutlich von uns unterscheidet. Eine ruhige und leicht ängstliche Frau fühlt sich vielleicht von ihrem kühnen und quirligen Partner herausgefordert und gestärkt, der wiederum die Art und Weise mag, wie ihre bodenständigen Manieren ihm helfen, geerdet zu bleiben. Komplementäre Bedürfnisse und Vorzüge können eine starke Bindung schaffen, die in greifbaren, alltäglichen Vorteilen verwurzelt ist. Zum Beispiel könnten Sie sich mit einer Gemeinde verbinden, die bestimmte Fähigkeiten braucht, die Sie einbringen können. Die Komplementarität der Wertschätzung der Gemeinde für Ihre

Hilfe und das Gefühl der Bestimmung und Zugehörigkeit, das Sie dadurch erfahren, schafft eine starke gegenseitige Anziehung.

Reziprozität: Wir alle genießen es, gemocht zu werden, und werden in der Regel mit einer wohlwollenden Haltung reagieren; wir erwidern es. Jemandem das Gefühl zu geben, gemocht zu werden, ist ein starkes Lockmittel. Interessanterweise versuchen Kirchen und Unternehmen dies auf ähnliche Weise zu tun. Der Begrüßer an der Tür ähnelt dem Barista, der Sie willkommen heißt, wenn Sie das Café betreten. Sobald man eine Kontaktkarte ausfüllt oder seine E-Mail-Adresse hinterlässt, beginnt man einen ständigen Strom von personalisierten Einladungen und Nachrichten zu erhalten, die einem suggerieren, dass man wahrgenommen, geschätzt und umworben wird. Die Annahme ist, dass dies wahrscheinlich zumindest ein Gefühl der Verpflichtung zu einer wohlwollenden Reaktion, vielleicht sogar ein tatsächliches Gefühl der Zuneigung auslöst.

Attraktivität: Die Forschung zeigt, dass der erste Eindruck viel dazu beiträgt, Beziehungsmotive entweder zu wecken oder zu unterdrücken. Es gibt Hinweise darauf, dass ästhetische Schönheit besonders wichtig ist, um die Aufmerksamkeit anderer in der Anfangsphase der Beziehungsexploration zu erregen und zu halten. Schönheit ist eine Kombination aus Gesichts- und Körpermerkmalen, Geruch und Kleidung. Studien in verschiedenen Teilen der Welt deuten darauf hin, dass bestimmte Aspekte der ästhetischen Schönheit zwischen den Kulturen variieren. Es gibt jedoch auch gemeinsame Merkmale, z. B. die allgemeine Vorliebe für ein jugendliches Aussehen. Die wahrgenommene Attraktivität hängt auch von Merkmalen wie einer einnehmenden Persönlichkeit und einem höheren Status ab.

3.2.2 Was Beziehungen dauerhaft macht

Wann immer eine Person eine Beziehung mit anderen eingeht, gibt es in der Regel bestimmte Prämissen oder Erwartungen. Man könnte sie sich als Vertrag vorstellen. Wenn Sie mit anderen in einem Haus oder einer Wohnung zusammenleben, werden Sie wahrscheinlich bereit sein, Hausarbeiten zu erledigen und vielleicht sogar Ihre Besitztümer zu teilen. Allerdings werden Sie wahrscheinlich frustriert sein, wenn Sie feststellen, dass einer Ihrer Mitbewohner von Ihnen und den anderen schnorrt. Vielleicht beschließen Sie irgendwann, Ihrem Mitbewohner nicht mehr zu erlauben, sich Dinge von Ihnen zu leihen oder ihm keine Gefälligkeiten mehr anzubieten.

In den 1950er Jahren schlug der amerikanische Soziologe *George Homans* vor, eine ökonomische Linse zu verwenden, um zu verstehen, was Menschen dazu motiviert, sich in sozialen Beziehungen zu engagieren. Die Sozialpsychologen *John W. Thibaut* und *Harold H. Kelley* konzentrierten sich in ihrer Forschung auf die Art und Weise, wie Menschen in Dyaden und kleinen Gruppen bestimmen, ob ihre Interaktionen mit anderen fair oder unfair sind.

Dieser Blickwinkel wurde als *soziale Austauschtheorie* bekannt. Sie geht davon aus, dass Menschen in ihren Beziehungen zu anderen einen Überblick über Nutzen und Kosten behalten. Wenn die Kosten durchweg den Nutzen überwiegen, fühlen sich die Menschen unzufrieden und sind motiviert, ihr Engagement zu reduzieren. Während sie diese Entscheidung treffen, dienen ihnen frühere Erfahrungen und kulturelle Normen als *Vergleichsebene*, an der sie ihre Erwartungen ausrichten. Sie berücksichtigen auch, welche Alternativen verfügbar sind (die Vergleichsebene der Alternativen). Um unser vorheriges Beispiel zur Veranschaulichung zu verwenden, hätten Sie wahrscheinlich eine Kosten-Nutzen-Analyse verwendet, als Sie entschieden, welcher Kirche Sie sich anschließen wollten. Der höhere Nutzen des Besuchs der Gemeinde in einem abgelegenen Stadtteil wurde durch die Schwierigkeiten, dorthin zu gelangen, aufgewogen. Der Besuch der Gemeinde, die näher an Ihrem Wohnort liegt, bot einen geringeren Nutzen, erforderte aber auch viel geringere Kosten in Form von Fahrzeit. Letztendlich haben Sie sich dafür entschieden, dorthin zu gehen, weil es eine bessere Nettorendite (=Vergleichsebene der Alternativen) bot. Nun kann Ihre Kalkulation auch durch kulturelle Faktoren beeinflusst werden. Vielleicht ziehen Sie von einer großen Stadt, in der lange Reisezeiten die Norm sind, in eine kleinere Stadt. In diesem Fall wären die wahrgenommenen Kosten des langen Pendelns für Sie vielleicht nicht so hoch, weil Sie dies gewohnt sind.

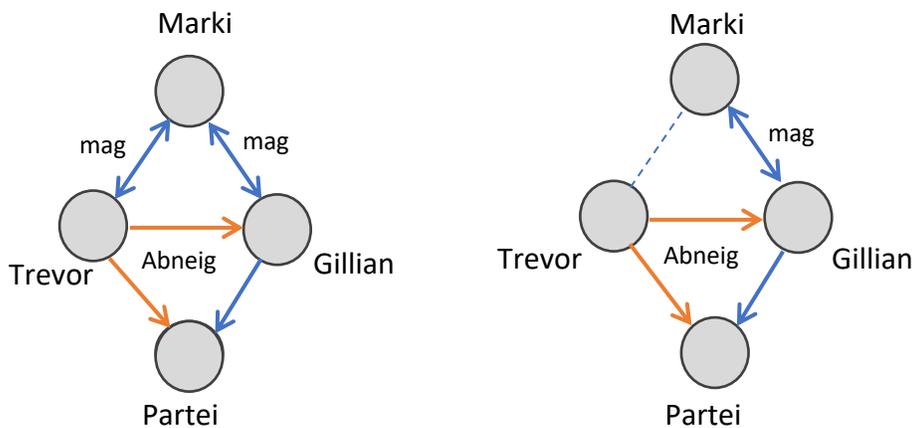
In vielen Fällen ist die Kosten-Nutzen-Analyse nicht streng utilitaristisch. Tatsächlich setzen Menschen eine Beziehung sehr oft trotz einer negativen Kosten-Nutzen-Bilanz fort. Paarbeziehungen sind ein gutes Beispiel dafür. Ehepartner entscheiden sich, mit ihren Partnern durch Zeiten der Not und des Konflikts zusammenzubleiben, weil sie glauben, dass die negative Bilanz nur vorübergehend ist. Ihre Vergleichsebene wird nicht nur durch die Gegenwart, sondern auch durch positive Erfahrungen in der Vergangenheit und die Erwartung für die Zukunft bestimmt. Manchmal entscheiden sich Menschen dafür, eine negative Bilanz zu tolerieren, wenn keine positiven Erwartungen bestehen. Zum Beispiel können Sie sich entscheiden, Ihre depressive und verbitterte 80-jährige Mutter trotz tiefer Vorbehalte bei sich aufzunehmen, weil Sie sich an die guten Zeiten erinnern, die Sie mit ihr hatten, und sich für die Opfer, die sie gebracht hat, um Sie aufzuziehen, schuldig fühlen. Eine Frau bleibt vielleicht bei ihrem alkoholkranken Partner, der sie verbal und körperlich missbraucht, weil sie die Alternativen als so niedrig empfindet, dass sie nicht erwartet, mit Respekt behandelt zu werden, oder sie fürchtet die negativen Folgen einer Trennung (z. B. Verlust der finanziellen Sicherheit, Scham vor der Familie oder der Gemeinschaft, Vergeltung durch ihren Partner).

Die Kosten-Nutzen-Analyse sagt nicht voraus, wie sich Menschen verhalten werden, sondern wie stabil Beziehungen sind. Je höher die Nettorendite, desto stabiler wird eine Beziehung sein. Eine Beziehung oder Gruppenzugehörigkeit, die eine subjektiv negative Bilanz aufweist, wird nicht automatisch enden, aber sie wird zerbrechlich und stressig sein; es wird zusätzliche Anstrengungen erfordern, sie aufrechtzuerhalten. Sie ist auch anfälliger, weil eine Veränderung der verfügbaren Alternativen Sie dazu veranlassen kann, Ihre Entscheidung zu revidieren. Zum Beispiel könnten Sie sich mit dem schnorrenden Mitbewohner abfinden, weil Sie die anderen Mitbewohner mögen oder weil es die einzige Wohnung ist, die Sie sich leisten

können. Dies könnte sich jedoch plötzlich ändern, wenn Sie eine andere bezahlbare Wohnung finden oder wenn einer der guten Mitbewohner auszieht.

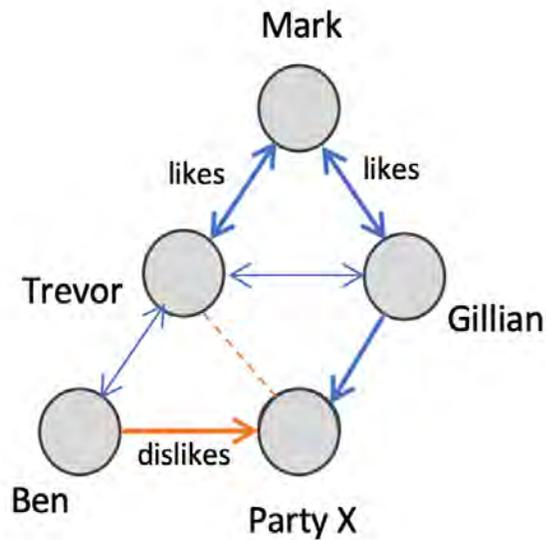
3.2.3 Das Bedürfnis nach Balance und Abschluss

In den 1940er Jahren formulierte der Sozialpsychologe *Fritz Heider* das, was als *Gleichgewichtstheorie* bekannt wurde. Er schlug vor, dass Menschen danach streben, sich bei einem bestimmten Objekt ähnlich zu fühlen.



Stellen Sie sich vor, Trevors bester Freund Mark verlobt sich. Seine Verlobte Gillian gehört politisch einer Partei an, gegen die Trevor sehr starke Gefühle hat. Obwohl Mark sich nicht für Politik interessiert und Trevor und Mark nur selten über politische Themen sprechen, hat Trevor schließlich das Gefühl, dass seine Freundschaft zu Mark weniger interessant ist.

Es gibt jedoch noch ein anderes mögliches Ergebnis. Nehmen wir an, Mark bemüht sich, die Freundschaft mit Trevor lebendig zu halten. Er lädt ihn nach Hause ein, um sich mit Gillian zum Abendessen und einem Spieleabend zu treffen, und Gillian vermeidet es, mit ihm über Politik zu sprechen. Schließlich fängt Trevor an, Gillian zu mögen und fühlt sich ihren politischen Ansichten gegenüber weniger feindselig. Trevor erzählt seinem Kollegen Ben, dass er jemanden kennengelernt hat, der die X-Partei wählt, der aber, ob Sie es glauben oder nicht, eigentlich ein sehr netter Mensch ist.



Dies ist eine gute Illustration einer Idee des Soziologen *Mark Granovetter* aus den 1970er Jahren. Er zeigte in seinen Forschungen, wie sich Ideen durch soziale Netzwerke verbreiten können, wenn Menschen ihre Einstellungen allmählich anpassen, um ein kognitives Gleichgewicht oder, wie er es nannte, eine triadische Schließung zu erreichen.

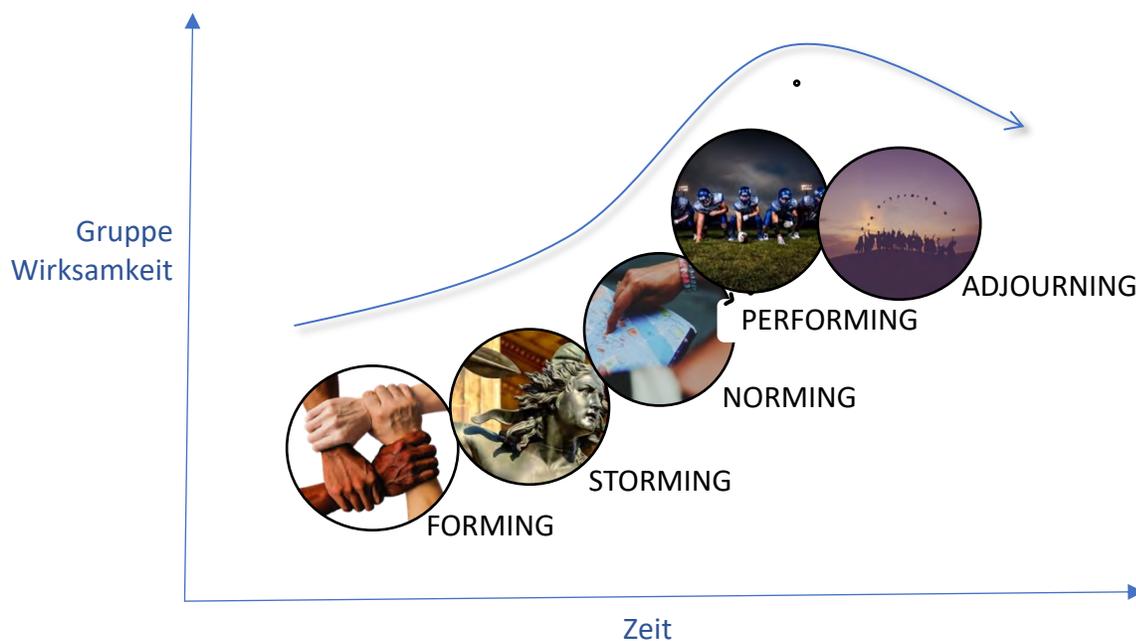
Anwendung:

Einige religiöse Gruppen sehen diesen Prozess der sozialen Ansteckung als Bedrohung und entmutigen

ihre Mitglieder davon abhalten, mit Menschen von außerhalb ihrer Kreise zu verkehren. Was ist Ihre Meinung dazu und welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

3.3 Gruppenbildung und Lebenszyklus

Gruppen neigen dazu, ihre eigenen Entwicklungsphasen zu durchlaufen. *Bruce Tuckman (1938-2016)* hat diese in der eingängigen *Formel Forming, Storming, Norming, Performing* festgehalten. Später fügten er und seine Mitarbeiterin *Mary Jensen* dem Modell *Adjourning* als fünfte Stufe hinzu. Das Modell beschreibt den Lebenszyklus einer Gruppe von der anfänglichen Gründung bis zum Ende ihrer Mission.



Bilden - die unreife Gruppe

In der Anfangsphase einer Gruppe versuchen die Mitglieder, ein Gefühl füreinander und dafür zu bekommen, wie die Gruppe sein wird. Es kann eine Mischung aus Nervosität und Aufregung herrschen. Die Gruppenmitglieder werden im Allgemeinen vorsichtig und höflich sein, Konflikte vermeiden und sich von ihrer besten Seite zeigen. Es kann sein, dass sie versuchen, den Gruppenleiter oder andere in der Gruppe zu beeindrucken. Der Leiter wird die Gruppe auf einen positiven Start vorbereiten wollen, indem er eine nicht bedrohliche Atmosphäre schafft, die Vertrauen und echten Selbstaussdruck fördert. Je nach dem Zweck der Gruppe kann der Leiter die Gruppenmitglieder auch auf die gemeinsame Mission hinweisen, seine Werte und Erwartungen umreißen und ihnen einen ersten Eindruck von seinem Führungsstil vermitteln.

In der Anfangsphase des Gruppenzyklus geht es auch darum, Kompetenzen abzuschätzen, Rollen zuzuweisen und Aufgaben zu verstehen. Die Gruppenmitglieder testen den Leiter und die Gruppe, indem sie ihre Ansichten mitteilen, Vorschläge machen und einschätzen, wie diese aufgenommen werden. Der Leiter wiederum testet die Mitglieder, indem er ihnen Aufgaben zuweist und die Einstellung und Effizienz der Gruppenmitglieder beurteilt.

Stürmen - die selbstbeschäftigte Gruppe

Die zweite Phase ist gekennzeichnet durch zunehmende Bemühungen der Gruppenmitglieder, ihr Territorium abzustecken, Regeln auszuhandeln und zu versuchen, die Ziele und Prozesse der Gruppe zu beeinflussen. Einige Mitglieder können eine Phase der Desillusionierung durchlaufen. Die anfängliche Offenheit füreinander kann Misstrauen und Vorsicht Platz machen. Die Mitglieder fangen an, sich Meinungen übereinander zu bilden und könnten sich gegenseitig herausfordern. Sie bilden vielleicht Fraktionen und stellen die Führung in Frage. Die Gruppenmitglieder zweifeln vielleicht auch an sich selbst und an ihrer Fähigkeit, einen sinnvollen Beitrag zur Gruppe und ihrer Mission zu leisten.

An diesem Punkt ist es für den Gruppenleiter wichtig, desillusionierten und verärgerten Gruppenmitgliedern mit einer Kombination aus Vertrauen und Geduld zu begegnen. Der Leiter muss die wesentlichen Ziele aufrechterhalten und gleichzeitig den Gruppenmitgliedern erlauben, ihren Platz in der Gruppe zu suchen und zu finden. Einzelne Mitglieder oder die Gruppe als Ganzes brauchen vielleicht Training, Mentoring und Mediation, um Konflikte zu lösen, Hindernisse zu überwinden und Vertrauen aufzubauen. Wenn Unstimmigkeiten nicht

gelöst werden, können Gruppen in diesem Stadium stecken bleiben und entweder ihre Ziele nicht erreichen oder weiterhin übermäßig viel Energie von ihren Mitgliedern abziehen.

Normierung - die selbstorganisierende Gruppe

Irgendwann finden die Gruppenmitglieder ihren Platz in der Gruppe und lösen ihre Differenzen auf. Die dritte Phase ist durch einen zunehmend effektiven Prozess des Aushandelns von Rollen und Vorgehensweisen gekennzeichnet. Die Gruppenmitglieder lernen sich kennen und schätzen und bilden eine klarere gemeinsame Ansicht darüber, wie die Gruppe funktionieren soll. Sie lernen, miteinander zu kommunizieren und sich auf flexiblere Regeln zu einigen. Kritik wird nicht mehr als bedrohlich empfunden und abweichende Sichtweisen werden wertgeschätzt. Erste Erfolge beim Erreichen der Gruppenziele zu sehen, hilft, das wachsende Vertrauen der Gruppe zu festigen.

In dieser Phase kann sich der Schwerpunkt der Leitung vom Aufbau der Gruppe auf die Feinabstimmung und die eigentliche Mission der Gruppe verlagern. Der Leiter kann auch an der Aufgabendelegation und dem Mentoring von Teammitgliedern für Führungsrollen arbeiten.

Performing - die reife, effektive Gruppe

In diesem Stadium befindet sich die Gruppe in ihrer Blütezeit. Die Gruppenmitglieder erfüllen ihre Rollen souverän. Die Gruppe hat Routinen entwickelt, um mit den meisten gängigen Problemen und Meinungsverschiedenheiten umzugehen. Die Mitglieder der Gruppe sind sich ihrer Stärken und Schwächen bewusst und haben ihre spezialisierten Funktionen innerhalb der Gruppe entwickelt, die sie mit einem hohen Maß an Autonomie ausführen. Es besteht ein Gefühl der gegenseitigen Abhängigkeit und ein Korpsgeist, der es ermöglicht, Entscheidungen ohne große direkte Beteiligung der Leiter zu treffen. Insgesamt erleben die Teammitglieder ein Gefühl der Zufriedenheit mit der Art und Weise, wie die Gruppe funktioniert.

Die Rolle der Leitung besteht darin, den Gruppenmitgliedern weiterhin Ressourcen zur Verfügung zu stellen, Probleme und neue Herausforderungen zu erkennen und der Gruppe bei der Anpassung zu helfen. Typische Wartungsaufgaben beinhalten die Rekrutierung neuer Teammitglieder und die Vorbereitung von zyklischen Übergängen in der Leitung. In regelmäßigen Abständen können reife Teams eine Zeit der Neuanpassung durchlaufen, die Prozesse der Re-Normierung oder vielleicht sogar ein gewisses Storming beinhaltet. Gut angepasste Gruppen können jedoch für eine lange Zeit in der Leistungsphase bleiben.

Verabschiedung - Weitergehen der Gruppe

Die meisten Gruppen kommen irgendwann an einen Punkt, an dem sie ihre Daseinsberechtigung verlieren. Entweder haben sie ihre Ziele erfüllt, oder vielleicht existieren ihre Ziele nicht mehr. Manchmal hat eine Gruppe auch ihre Fähigkeit verloren, das zu tun, was sie eigentlich tun sollte. Zu anderen Zeiten ist das Ende einer Gruppe ungewollt. Es kann an

veränderten Umständen, an der Finanzierung oder am Weggang von wichtigen Mitgliedern oder Leitern liegen.

Die Verabschiedung kann eine Zeit der Zufriedenheit mit den Errungenschaften der Gruppe sein. Oft mischt sich aber auch ein tiefes Gefühl der Trauer darunter. Der Verlust von anderen Gruppenmitgliedern oder des Projekts selbst kann ein tiefes Gefühl von Verlust hervorrufen. Teammitglieder können auf das bevorstehende Ende ihrer Gruppe reagieren, indem sie ihre Bemühungen verdoppeln, die Mission des Teams zu erfüllen. Sie können auch reagieren, indem sie sich von der Aufgabe zurückziehen.

Die Leitung kann diese letzte Phase des Lebenszyklus der Gruppe unterstützen, indem sie ein offenes Gespräch über das Ende der Gruppe sowie eine Bewertung der Ergebnisse, die das Team erreicht hat, ermöglicht. Das Ende der Gruppe offen anzusprechen und sogar zu feiern, kann den Mitgliedern sehr dabei helfen, den damit verbundenen Trauerprozess zu akzeptieren. Andererseits kann es sehr verlockend sein, das bevorstehende Ende einer Gruppe hinauszuzögern, indem man sie künstlich am Leben erhält, indem man versucht, sie zu reformieren, umzustrukturieren oder neu auszurichten. Manchmal wird dadurch de facto eine neue Gruppe mit der Schlagkraft eines etablierten Namens oder Erbes geschaffen. In anderen Fällen wird der unvermeidliche Prozess des Wandels zu neuen Ausdrucksformen nur hinausgezögert, indem man Strukturen aufrechterhält, die unwirksam geworden sind.

Anwendung:

Denken Sie an Gruppenabschlüsse, die Sie in Ihrem eigenen Leben erlebt haben. Waren es Happy Ends nach einer erfüllten Mission? Was geschah mit Ihren Beziehungen zu anderen Gruppenmitgliedern? Haben Sie schmerzhaft, konfliktreiche Enden erlebt, die Sie verwirrt und nachtragend zurückließen? Glauben Sie, dass Konflikte manchmal ein unverzichtbares Werkzeug sein können, das Gott benutzt, um eine Trennung herbeizuführen, um seine Absichten zu verwirklichen?

3.4 Wie Gruppeneinfluss individuelles Verhalten prägt

Stellen Sie sich vor, Sie haben gerade Ihren neuen Job in einem Fachgeschäft 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 sich Ihre Kollegen 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, die daneben im Regal steht, 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 festgestellt, dass die Tendenz zur Konformität zunimmt, wenn mehr Personen 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 abweichenden Ansichten 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. Auf der anderen Seite 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. Christliche Gruppen neigen dazu, ihre eigenen Regeln zu haben. Viele davon sind implizit, wie die Erwartung, sich auf eine bestimmte Weise zu kleiden oder zu bestimmten Zeiten 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 beinhaltet dies oft einen formellen Prozess der Einführung oder eine Form des Initiationsritus. Typische Beispiele dafür sind ein Altarruf, die Taufe oder die Teilnahme an einem Alphakurs. Häufig gibt es auch Übergangsriten, wie die Konfirmation, die Ordination oder eine Reihe von Kursen, die man besuchen muss, um Mitglied zu werden oder in eine Leitungsfunktion aufzusteigen.

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, wie z.B. in einem Geschäft in einem Einkaufszentrum, um Christus in das Herz der heutigen Kultur zu bringen. Mit der Zeit neigen solche Äußerungen jedoch dazu, ihre Bedeutung zu verlieren und zu bloßen Ritualen oder Gewohnheiten zu werden. Die Gruppenmitglieder mögen sich immer noch zu dieser Praxis bekennen und sich gegenseitig ermutigen, die Dinge zu tun, die sie tun. 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 konkretes Beispiel sein, das Sie besonders anstößig finden würden?

3.4.1 Gruppeneinflüsse auf die individuelle Leistung

Die Anwesenheit anderer hat eine stimulierende Wirkung. Zum Beispiel kann es die Leistung eines Sportlers bei einem Wettkampf steigern, wenn er von einer Menge beobachtet oder sogar angefeuert wird. In ähnlicher Weise schöpfen darstellende Künstler aus der Energie ihres Publikums. Die stärkende Wirkung, die aus der Anwesenheit anderer resultiert, wird als *soziale Erleichterung bezeichnet*. Dieses Phänomen tritt jedoch nur bei Aufgaben auf, die entweder gut erlernt oder relativ einfach sind. Beobachtet zu werden, während man versucht, eine ungewohnte Aufgabe zu erledigen, kann den gegenteiligen Effekt hervorrufen. Stellen Sie sich vor, Sie stehen vor der Klasse und versuchen, eine schwierige Matheaufgabe an der Tafel zu lösen. Die Angst, beurteilt oder bemitleidet zu werden, beeinträchtigt komplexere Denk- und Argumentationsprozesse.

Die Zusammenarbeit in einer Gruppe neigt auch dazu, die Produktivität des Einzelnen zu behindern, ein Phänomen, das als "*social loafing*" bezeichnet wird. Dies geschieht vor allem dann, wenn der Beitrag jedes Teammitglieds zum Endergebnis nicht erkennbar ist. Anstatt sich selbst voranzutreiben, neigen einzelne Mitglieder der Gruppe dazu, sich zu sehr auf ihre Teamkollegen zu verlassen. Weniger selbstbewusste Mitglieder fühlen sich möglicherweise unsicher und nehmen Rücksicht auf andere, die sie für kompetenter und fähiger halten. Einige, die weniger ehrgeizig sind, gehen davon aus, dass die typischen Leistungsträger die Arbeit übernehmen werden. Die engagierteren Mitglieder wiederum könnten frustriert sein, dass andere nicht ihren Beitrag leisten. Die negativen Auswirkungen des sozialen Faulenzens auf die

individuelle Motivation können gemildert werden, indem jedem Gruppenmitglied explizit eine klar identifizierbare Aufgabe zugewiesen wird.

3.4.2 Warum der Rabbi und der Levit nicht anhielten, um zu helfen...

Unter bestimmten Bedingungen kann die Anwesenheit anderer eine hemmende Wirkung haben. Ein Beispiel dafür ist der sogenannte *Bystander-Effekt*. Im Jahr 1964 erregte die Geschichte einer jungen Frau, die in New York ermordet wurde, große Aufmerksamkeit. Wie sich herausstellte, hatten mehrere Nachbarn ihre Hilfeschreie gehört, aber es dauerte angeblich 20 Minuten, bis jemand die Polizei rief. Der tragische Vorfall weckte das Interesse der Sozialpsychologen John Darley & Bibb Latané, um die menschliche Tendenz besser zu verstehen, wegzuschauen, wenn sie dem Leid anderer begegnen.

In ihrer Forschung darüber, was die Hilfsbereitschaft von Menschen beeinflusst, haben sie und viele andere Sozialwissenschaftler im Laufe der Jahre sorgfältig konzipierte Experimente durchgeführt. Typischerweise wurden die Teilnehmer mit einer Situation konfrontiert, in der eine unerwartete Bedrohung auftritt (z. B. Rauch, der aus dem Nebenraum kommt) oder eine andere Person sich plötzlich in einer Notlage befindet (z. B. eine offensichtliche Gesundheitskrise oder von jemand anderem belästigt oder angegriffen zu werden). Die Ergebnisse legen nahe, dass mehrere Faktoren eine Rolle dabei spielen, wie bereit Menschen sind, Maßnahmen zu ergreifen:

- Unbeteiligte müssen das Ereignis als eine Art Notfall sehen. In einer unklaren Situation fühlen sie sich vielleicht nicht geneigt zu helfen. ("Was für ein unangenehmer Moment! Ich warte lieber und schaue, was die anderen tun.")
- Sie sehen vielleicht, dass Hilfe benötigt wird, gehen aber davon aus, dass jemand anderes es tun wird. Dies wird als *Verantwortungsdiffusion* bezeichnet und erklärt, warum Menschen in größeren Gruppen weniger bereit sind zu helfen. Die Untätigkeit der anderen zu sehen, reduziert auch die Gefühle von Unbehagen oder Schuld. ("Warum sollte ich derjenige sein, der zuerst geht?") Wenn niemand anderes anwesend ist, greifen Menschen eher ein als in Anwesenheit anderer. Je mehr Menschen in der Nähe sind, desto unwahrscheinlicher ist es, dass ein Einzelner etwas gegen die Bedrohung unternimmt. Vielleicht ist das der Grund, warum Menschen in kleinen ländlichen Gemeinden eher helfen als in größeren Städten.
- Umstehende haben vielleicht einige Ideen, welche Art von Hilfe benötigt wird, denken aber, dass sie nicht die richtigen Leute dafür sind. ("Es tut mir so leid, aber dazu braucht es jemanden, der medizinische Kenntnisse hat!")
- Sie wissen vielleicht, was zu tun ist und haben die Fähigkeit, es zu tun, aber sie scheuen die Kosten der Hilfe, d.h. die Unannehmlichkeiten oder die potenzielle Gefahr. ("Ich kann es mir einfach nicht leisten, zu spät zu meinem Termin zu kommen!")

Wie können wir den Altruismus fördern?

Es sind noch andere Faktoren im Spiel, die bestimmen, ob Menschen altruistisch sind? Einige sind kulturelle Gewohnheiten. Wenn Sie Obdachlose fragen, was für sie am schwierigsten ist, werden Ihnen viele von ihnen sagen, dass es das Schlimmste ist, sich unsichtbar zu fühlen. Die Menschen wenden sich ab, sobald sich Ihre Blicke treffen. Keiner scheint Sie zu sehen. Im Laufe unseres täglichen Lebens beschließen wir, das auszublenden, was wir nicht für relevant halten. Wir lernen zu ignorieren, was unangenehm ist, weil wir uns dadurch hilflos fühlen, und konsequente Ignoranz führt zu erlernter Blindheit. Was hilft, die Fähigkeit des Menschen zum Altruismus wiederherzustellen und zu steigern?

- Was *nicht* hilft, ist *Beschämung*, denn es ist die Scham, die Menschen überhaupt erst dazu bringt, sich in die Unwissenheit zu flüchten.
- Manchmal braucht es nur einen "Augenöffner". Vielleicht können Sie den gelegentlichen Fremden an der Ampel ignorieren, der ein Stück Pappe in der Hand hält, auf dem "Every bit helps!" steht. Wenn Sie jedoch in bestimmte Großstädte in Amerika reisen, werden Sie aus Ihrer Unwissenheit gerissen, wenn Sie unzählige Zelte in jedem Park und auf vielen der öffentlichen Grünstreifen sehen. *Machen Sie es sich zur Gewohnheit, außerhalb Ihrer Komfortzone zu gehen.* Machen Sie einen Umweg durch ein Armenviertel und kaufen Sie in einem Lebensmittelladen ein. Achten Sie auf Ihre spontane Reaktion, insbesondere auf Angst und Scham. Wie wollen Sie auf diese Gefühle reagieren?
- Anonymität bietet die soziale Distanz, die wir brauchen, um andere zu ignorieren. Die Menschen neigen dazu, sich zu kümmern, wenn sie sich der Individuen mit ihren eigenen persönlichen Geschichten bewusst werden. Einige Gemeinden bemühen sich bewusst darum, die Unsichtbaren wieder ins Bewusstsein zu bringen. Ein Mahnmal vor der Holy Trinity Church in Toronto trägt die Namen von über 1.000 Obdachlosen, die in der Stadt gestorben sind. Jeden Monat werden zwei Namen während eines Gedenkgottesdienstes für die Verstorbenen hinzugefügt. *Einzelne Personen mit ihrer eigenen Geschichte zu sehen*, macht natürlich Lust, sich zu kümmern.
- Das Gefühl, angesichts der überwältigenden tragischen Umstände nicht helfen zu können, treibt den Wunsch an, sich von den Bedürfnissen anderer zurückzuziehen. Andererseits wird das *Knüpfen von Verbindungen zu Menschen, die einen praktischen Weg aufzeigen können, sich zu engagieren*, oft als ungeheuer erleichternd und stärkend erlebt. Informieren Sie sich über Gruppen in Ihrer Gemeinde, die an den verschiedenen Frontlinien der Not arbeiten. Überlegen Sie, wo Sie sich engagieren können. Dies wird Ihnen die Fähigkeiten vermitteln, ein effektiver Helfer zu sein und kann Ihre eigene Kreativität entfachen.
- *Beständigkeit ist besser als Heldentum.* Am anderen Ende der Selbstgefälligkeit steht die Art von schuldgetriebenem Aktivismus, der die einen ins Burn-out und die anderen ins Versteck treibt. Hüten Sie sich vor der Falle, sich aus einem Kompensationsbedürfnis heraus zu überanstrengen. Jesus sagte unverblümt, dass "ihr immer Arme unter euch haben werdet." (Johannes 12,8) Die Vorstellung, dass Armut und Ungerechtigkeit jemals durch eine monumentale, konzertierte Anstrengung der Gutwilligen ausgerottet werden können, ist einfach unrealistisch.

Anwendung:

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um zu überlegen, wie dies auf Sie zutreffen könnte.

3.4.3 Gruppenidentifikation und kollektive Verzerrungen

Teil einer Gruppe zu sein, kann eine sehr lohnende Erfahrung sein. Sie bietet Möglichkeiten zur Teilnahme und zum Wachstum. Bestimmte elitäre Gruppen bieten Status, Schutz und Privilegien. Gruppen bieten auch ein Gefühl der Zugehörigkeit. Sportmannschaften haben eine treue Fangemeinde, oft mit lebenslanger tiefer emotionaler Bindung. Für viele ist ihre Staatsbürgerschaft oder nationale Herkunft eine Quelle des Stolzes. Die Elite-Mitglieder eines Prämienprogramms einer Fluggesellschaft genießen das Privileg, als Erste an Bord gehen zu dürfen und werden bevorzugt behandelt, wenn ein Flug gestrichen wird und die Kunden sich um eine Umbuchung bemühen. Oft wird die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe oder Organisation zum Teil der Identität einer Person. Im Marketing bedeutet Branding die künstliche Schaffung einer Markenidentität, die eine bestimmte Art von Kunden anspricht und sie dazu bringt, mit ihr in Verbindung gebracht werden zu wollen. Es wird eine Gemeinschaft von Menschen geschaffen, die sich mit den wahrgenommenen Attributen der Marke identifizieren. Die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Kirche oder Konfession kann ebenfalls ein starkes Gefühl der Zugehörigkeit und Identität vermitteln.

Der Mensch hat eine Affinität, die Identität einer Gruppe zu suchen. Dies ist oft mit dem Wunsch verbunden, sich von anderen, d. h. den Mitgliedern anderer Gruppen, zu unterscheiden. Ingroup-Outgroup-Unterscheidungen sind eine Hauptquelle von Stereotypen. In der Tat fördern sie oft die böswillige Stereotypisierung anderer zum Zwecke der Selbsterhöhung. Die Idee, dass wir definieren, wer wir sind, bis zu einem gewissen Grad als Gegenpol zu dem, was wir nicht sind, stammt aus der Philosophie^{des 18.} *Georg Friedrich Hegel* (1770-1831) postulierte, dass das Selbst das, was er "das konstitutiv Andere" nannte, braucht, um Selbstbewusstsein zu entwickeln. In der modernen Philosophie wird der Begriff des "Othering" (mit negativer Konnotation) verwendet, um einen Prozess zu beschreiben, in dem das, was inhärent "nicht wir" ist, als Gegensatz zu dem, was das Selbst darstellt, abgetan wird, mit anderen Worten, als minderwertig und inakzeptabel. Daher können Gruppenbildung, die Entwicklung einer ausgeprägten Gruppenidentität und die Identifikation des Einzelnen mit einer Gruppe leicht eine polarisierende Qualität annehmen.

Sozialpsychologen haben buchstäblich Tausende von Studien durchgeführt, die diese Prozesse untersuchen. Eine Studie, die die Zusammenhänge zwischen Gruppenbildung und Polarisierung eindringlich illustriert, ist das berühmte Robber's Cave Experiment, das von *Muzafer Sherif* und *Carolyn Wood Sherif* in den 1950er Jahren durchgeführt wurde. Das Experiment lief über einen Zeitraum von 3 Wochen in einem Sommercamp. Sherif und seine Frau rekrutierten 22 Jungen, alle in der 5. Klasse und alle aus ähnlichen Verhältnissen, und

bildeten 2 Gruppen von je 11 Jungen, die sich noch nie getroffen hatten. In der ^{ersten} Woche wussten die Jungen in jeder Gruppe nichts von der Existenz der anderen Gruppe. Sie beschäftigten sich mit Bindungsaktivitäten, um einen starken internen Gruppenzusammenhalt zu bilden. Beide Gruppen entwickelten spontan eine gruppeninterne Struktur mit einem Anführer, einer klaren Hierarchie, Gruppennormen und einem Gruppennamen ("The Eagles" und "The Rattlers"). Am Ende der Woche wurden die beiden Gruppen langsam miteinander in Kontakt gebracht. Es kam zu einer sofortigen, spontanen Feindseligkeit. Der zweite Teil des Experiments bestand aus organisierten Wettbewerbsaktivitäten zwischen den "Eagles" und den "Rattlers", die sich über einen Zeitraum von 4 Tagen erstreckten. Die Gruppen entwickelten eine intensive Rivalität, die in eskalierenden verbalen Feindseligkeiten, böartigen Streichen und sogar einigen körperlichen Aggressionen endete. Die Forscher mussten eingreifen, um Verletzungen zu verhindern. Nach dieser Zeit begannen die Lagerleiter, die feindselige Atmosphäre zwischen den beiden Gruppen abzukühlen und versuchten, die Spannungen und Vorurteile abzubauen, indem sie gemeinsame, nicht konkurrierende Aktivitäten organisierten (z.B. gemeinsam einen Film ansehen). Ihre Bemühungen hatten keinen Erfolg, da beide Gruppen sich weigerten, daran teilzunehmen und sich nur gegenseitig beschimpften. In der letzten Phase des Experiments entwarfen die Forscher Szenarien, in denen die "Eagles" und die "Rattlers" gezwungen waren, miteinander zusammenzuarbeiten, um das Problem zu lösen (z.B. die sabotierte Wasserversorgung der beiden Hütten zu reparieren). Es bedurfte mehrerer solcher Aufgaben, um das feindselige Klima zwischen den Gruppen allmählich abzubauen. Allerdings erwiesen sich die negativen Stereotypen als ziemlich hartnäckig, und einige Gruppenmitglieder gaben ihre Vorurteile gegenüber den Mitgliedern der anderen Gruppe nie auf, selbst nachdem sie mit ihnen zusammengearbeitet hatten.

Vielleicht ist einer der rätselhafteren Aspekte des Gruppenverhaltens, wie es Menschen dazu bringen kann, ihr individuelles Urteilsvermögen außer Kraft zu setzen und sich auf Verhaltensweisen einzulassen, die ansonsten untypisch für sie sind. Es gibt verschiedene Arten von kollektiven Verhaltensweisen: *Moden* oder *Modetrends* sind temporäre Bewegungen, bei denen Teile einer Bevölkerung eine besondere Vorliebe haben oder sich zu einer bestimmten idiosynkratischen Aktivität genötigt fühlen. Sie erinnern sich vielleicht an die WWJD-Armbänder oder die Tamagotchi-Welle der 1990er Jahre. Eine andere Art von Gruppenverhalten, das durch soziale Ansteckung angetrieben wird, sind groß angelegte *Obsessionen*. Dabei handelt es sich um eine tiefgreifende Beschäftigung mit bestimmten Themen. Nach einem seltenen Fall von schweren Komplikationen infolge einer Grippeimpfung kann es zu einer Welle der öffentlichen Besorgnis über die Sicherheit von Impfstoffen im Allgemeinen kommen, inkl. verstärkter Medienberichterstattung und einiger Kritik an der Nachlässigkeit von Gesundheitsbeamten und Politikern. Solche Phänomene führen oft zu *Gerüchten* und *Verschwörungstheorien* und werden von diesen angeheizt. Menschen sind empfänglich für Gerüchte, wenn sie sich bedroht fühlen und wenn es ein starkes Bedürfnis nach mehr Nachrichten gibt, als zu einem bestimmten Zeitpunkt verfügbar sind. Auf der Suche nach Erklärungen und Orientierung fühlen sich Menschen gezwungen, Spekulationen auf die Ebene von Fakten zu heben und nach neuen Beweisen zu suchen, wo es keine gibt. Menschen sind empfänglicher für Gerüchte, wenn sie Autoritäten misstrauen. Die Vorstellung, dass es eine konzertierte Aktion einer einflussreichen Gruppe gibt, um die Wahrheit zu unterdrücken oder falsche Informationen zu verbreiten,

zwingt Menschen dazu, gewöhnliche Informationsquellen zu verwerfen und nach alternativen Quellen zu suchen. Sie sind auch eher bereit, ihre normalen Filter außer Kraft zu setzen und werden empfänglich für Ansichten, die normalerweise weit hergeholt und nicht glaubwürdig erscheinen würden. In ihren extremeren Formen können Obsessionen die Form einer kollektiven *Hysterie annehmen*. In einigen Gruppen erreichte die Erwartung eines weit verbreiteten Zusammenbruchs der öffentlichen Ordnung als Folge von Computerproblemen im Zusammenhang mit dem Jahr 2000 den Grad einer Hysterie. Eine besondere Form der Hysterie sind *Massenpaniken* - intensive Ausbrüche von Angst, die auf einen bestimmten Raum und eine kurze Zeitspanne beschränkt sind. Ein Brand in einem New Yorker Theater im Jahr 1875 führte zu einer Panik im Publikum. Etwa 278 Menschen wurden erdrückt, als die Besucher in Richtung der Existenzen krabbelten.

Im Jahr 1895 schrieb der französische Soziologe *Gustave Le Bon (1841-1931)* sein einflussreiches Buch "Die Psychologie der Massen". Seiner Ansicht nach kommen bei der Bildung einer *Menschenmenge* drei Einflüsse zusammen:

- *Anonymität* - die Person wird zu einem namenlosen und gesichtslosen "Sandkorn" in der Lawine eines kollektiven Unbewussten. Das individuelle Urteilsvermögen wird außer Kraft gesetzt, die Person regrediert auf einen "primitiveren" Zustand, der durch irrationales Denken und ungebundene Emotionen gekennzeichnet ist.
- *Ansteckung* - das einzelne Mitglied einer Menge opfert die eigenen Interessen den höheren Interessen der Gruppe.
- *Anfälligkeit* - das kollektive Denken der Gruppe wird von dominanten Mitgliedern geprägt, deren Stimmen das gemeinsame Gefühl der Gruppe zum Ausdruck bringen.

Menschenmengen entstehen immer dann, wenn eine geteilte kollektive Stimmung in kollektives Handeln umschlägt. An diesem Punkt werden die einzelnen Mitglieder anfällig dafür, Hemmungen, die normalerweise ihr Verhalten leiten, über Bord zu werfen. Gewalt und das Brechen moralischer Regeln wird mit dem Vorhandensein ungewöhnlicher Umstände und der moralischen Empörung über das, was als unterdrückendes System angesehen wird, gerechtfertigt. Historisch gesehen wurde sozialer Wandel oft durch Perioden ziviler Unruhen eingeleitet. Im Gegensatz zu Le Bon rechtfertigen Befürworter revolutionärer Ideologien destruktive Exzesse oft als unvermeidliche, vorübergehende Ausdrucksformen aufgetauter Unzufriedenheit unter den Entrechteten. Durch seine polarisierende Natur legt kollektives Verhalten bestehende Risse in der Gesellschaft offen und akzentuiert sie. Im Idealfall kann es ein unhaltbar instabil gewordenes System dazu zwingen, sich neu zu strukturieren. Im schlimmsten Fall führt es zu einem neuen unterdrückerischen System anderer Art, das den Kreislauf von Protest und Reaktion fortsetzt.

3.4.4. Gruppenkonflikt in der Kirche

Die meisten Konfessionen haben ihre eigene Geschichte, wie die Freiheit, ihren besonderen Glauben zu vertreten, durch eine Periode intensiver Konflikte erlangt wurde, die schließlich zu einem schmerzhaften und kostspieligen Schisma von einer anderen Gruppe führte, die ihre Ansichten ablehnte. In den 1500er und 1600er Jahren behaupteten die

Protestanten ihre Unabhängigkeit von der katholischen Kirche durch eine Reihe von blutigen Religionskriegen. In der gleichen Zeit wurden die Täufer von genau den protestantischen Kirchen, die gerade ihre Freiheit erlangt hatten, bösartig verfolgt, weil sie die Gültigkeit der Kindertaufe ablehnten. Die Geschichte geht weiter und weiter... Oft spiegeln sich die Überzeugungen, die bestimmte Traditionen definieren, schon in ihren Namen wider (z. B. Presbyterianer, Lutheraner, Pfingstler, Siebenten-Tags-Adventisten usw.)

Die Meinungsverschiedenheiten, die Gläubige in unserer Zeit trennen, werden oft mit gleicher Inbrunst ausgetragen. Die verschiedenen Bruchlinien, die Gruppen entzweien, werden durch unterschiedliche Ansichten über die Rolle der Frau, über Formen der Gemeindeleitung oder über die einzigartige Bedeutung der "Gaben des Geistes" bestimmt. Auch wenn die wütenden Feuer der Leidenschaft, die vergangene Spaltungen angeheizt haben, abgekühlt sein mögen, wird die Welt des Christentums von einem heftigen Tribalismus beherrscht, der weiterhin eine polarisierte "Wir-gegen-sie"-Mentalität aufrechterhält.

Anwendung:

Recherchieren Sie etwas über die Geschichte Ihrer eigenen Glaubenstradition. Welche besonderen Probleme kritisierten die Gründer und Vorväter Ihrer Konfession in der Kirche, der sie ursprünglich angehörten? Wie trugen die besonderen historischen Bedingungen, die die größere Gesellschaft zu dieser Zeit prägten, zur Intensität des Konflikts bei? Sind die Themen, die die Trennung auslösten, heute noch genauso relevant? Wie wirkt sich die Erzählung von ihrer Beharrlichkeit und ihren Opfern für Ihre gemeinsamen Überzeugungen auf Ihr Bauchgefühl gegenüber anderen christlichen Traditionen aus, die andere Ansichten vertreten?

3.5 Konflikt und Konfliktlösung

"Konflikt ist die Interaktion von voneinander abhängigen Parteien, die eine Unvereinbarkeit und die Möglichkeit der Einmischung von anderen als Ergebnis dieser Unvereinbarkeit wahrnehmen" (Folger, Poole und Stutman). Christen haben eine schwierige Beziehung zu Konflikten. Obwohl die Kirchengeschichte voll von Beispielen bitteren Streits ist, neigen viele christliche Gruppen und Organisationen zu einer Konfliktvermeidungskultur. Da es verpönt ist, "negativ" oder "kritisch" zu sein, müssen sie vielleicht erst auf einige ernsthafte Beulen stoßen, bevor sie den Standardmodus des "Nett-Seins" aufgeben. Gleichzeitig ist das Potenzial für hohe Spannungen ziemlich groß. Hierfür gibt es eine Reihe von Gründen:

- Religiöse Überzeugungen sind ultimative Anliegen, die sich oft nicht leicht einer konstruktiven Debatte und einem Kompromiss unterwerfen. Spezifische Ansichten zu bestimmten Themen, Traditionen und Organisationsstrukturen sind oft in einigen theologischen Lehrsätzen verwurzelt.

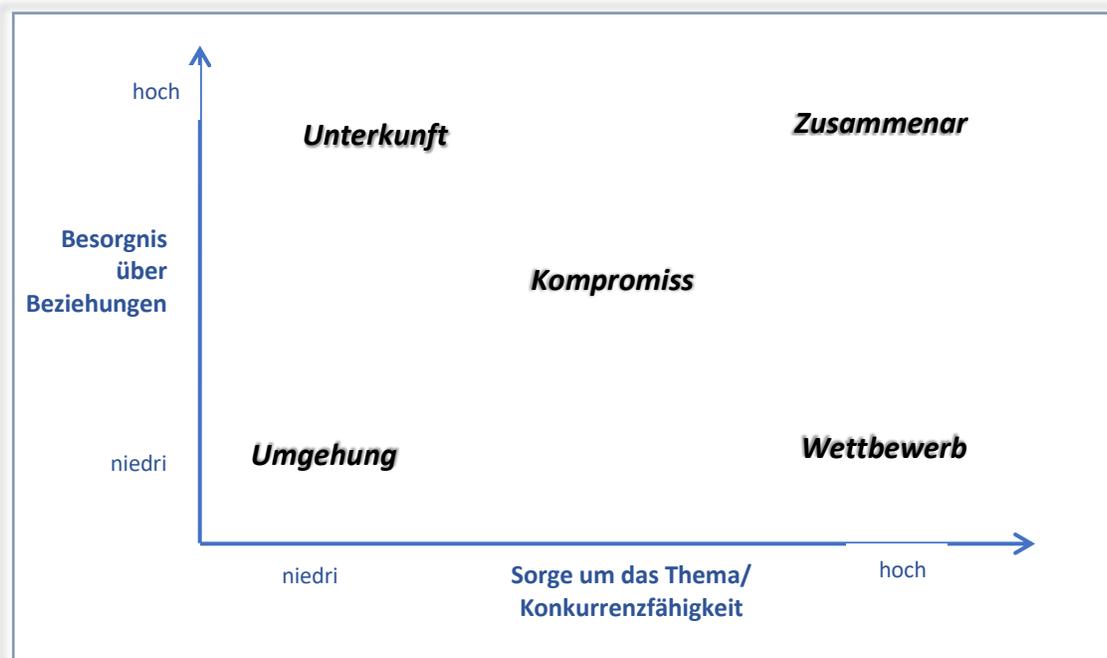
- Menschen des Glaubens neigen auch dazu, hohe Erwartungen an die Integrität ihrer Führung zu stellen. In manchen Glaubenstraditionen genießen Leiter ein Maß an Respekt, das an Verehrung grenzt. Auf der anderen Seite werden Leiter, die "fallen", oft zu einem Paria für ihre enttäuschten Gemeindemitglieder. Die daraus resultierende Enttäuschung und Verbitterung kann genauso intensiv und unmissverständlich sein wie die vorherige Bewunderung.

- Menschen, die neu zum Glauben gekommen sind, können eine naiv-idealistische Sicht der Kirche haben, wenn sie nach ihrer Bekehrung eine Flitterwochenphase erleben. Gemeindemitglieder fördern dies manchmal durch Formulierungen, die regressive Haltungen fördern, wie z.B. die Bezeichnung des Klerus als "Vater", die Bezeichnung von Neubekehrten als "neugeborene Babychristen" oder die Bezeichnung der Gemeinde als "Kirchenfamilie". Menschen, die dies als Versprechen einer idealen Gemeinschaft missverstehen, kommen schließlich an einen Punkt tiefer Enttäuschung. Sie fühlen sich in ihrer Hoffnung betrogen, dass die Gemeinde ein Ort der unerschütterlichen Liebe und Fürsorge ist.

- Ein weiterer Aspekt, der zu Frustration führen kann, ist die Tatsache, dass viele Christen oft ganz erhebliche Mengen an ehrenamtlicher Arbeit leisten. Ihr Enthusiasmus kann in Groll umschlagen, wenn sie sich nicht gewürdigt fühlen oder wenn ihre harte Arbeit durch schlechte Koordination oder Nachlässigkeit verdorben wird. Die Tatsache, dass kirchliche Mitarbeiter ehrenamtliche Arbeit leisten, kann auch zu einer begrenzten Geduld führen, wenn es darum geht, die gleiche Art von unausstehlichen Hindernissen zu ertragen, die sie vielleicht in ihrem täglichen Arbeitsumfeld tolerieren, wo sie eine pragmatischere Denkweise haben.

3.5.1 Haltungen zum Konflikt

Kilmann und Thomas beschrieben verschiedene Arten des Umgangs mit Konflikten, die von zwei Faktoren bestimmt werden: 1) Wie sehr sich eine Person um Beziehungen kümmert. Dies kann situativ bedingt sein oder davon abhängen, wo sich die Person auf dem Kontinuum zwischen Abhängigkeit und Unabhängigkeit befindet. 2) Wie wichtig das jeweilige Thema für eine Person ist oder wie durchsetzungsfähig die Person ist.



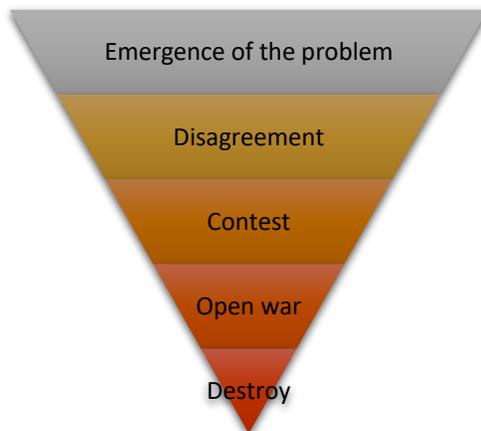
- *Vermeidung* ist nach diesem Modell nicht unbedingt ein Indikator für Friedfertigkeit, sondern für einen Mangel an Investition. Menschen, die Konflikte vermeiden, bleiben vielleicht an der Seitenlinie, weil es sie nicht interessiert und sie nur in einer Zuschauerrolle sein wollen. Manchmal kann dies auf eine selbstschützende Haltung als Reaktion auf vergangene Verletzungen und Enttäuschungen hinweisen. Da ihnen die Fähigkeiten fehlen, sich durchzusetzen, sind sie zu der Überzeugung gelangt, dass es unmöglich ist, Ziele zu erreichen und gleichzeitig Beziehungen zu erhalten. In der Gemeinde können Menschen, die es vermeiden, sich zu engagieren, einfach zu sehr von anderen Sorgen absorbiert sein, um aktiver zu werden.
- Eine *entgegenkommende* Haltung ist durch die Bereitschaft gekennzeichnet, persönliche Präferenzen zugunsten der Erhaltung des Friedens aufzugeben. Menschen mit dieser Haltung können Konflikte als schlecht ansehen, als etwas, das um jeden Preis vermieden werden sollte. Sie könnten auch eine abhängige Haltung haben, da sie sich zu machtlos fühlen, ihre eigenen Ziele zu verfolgen und sich deshalb darauf verlassen, dass andere sich

um ihre Bedürfnisse kümmern. Menschen, denen es einfach an Durchsetzungsvermögen mangelt, nehmen bei Konflikten oft eine passiv-aggressive Haltung ein. Sie fügen sich vielleicht nur widerwillig und halbherzig und beschweren sich oder tratschen, um ihre Frustration auszudrücken.

- Das andere Extrem ist eine *wettbewerbsorientierte* Einstellung, bei der die Kontrolle der Situation, um das gewünschte Ergebnis zu erreichen, Vorrang vor allen anderen Belangen hat. Menschen mit einer sehr durchsetzungsfähigen Persönlichkeit sind Machtmenschen, die Situationen als Win-Lose-Szenarien wahrnehmen. Für sie treten Beziehungssorgen automatisch in den Hintergrund, wenn andere Menschen als Hindernis gesehen werden. In Auseinandersetzungen neigen Menschen mit einer wettbewerbsorientierten Denkweise dazu, sehr überzeugt von ihren Ansichten und Zielen zu sein. In der Tat sind sie vielleicht nicht einmal motiviert, eine andere Perspektive einzunehmen. Es kann ihnen auch schwer fallen, zu verstehen, wie ihre durchsetzungsfähige Art auf andere wirkt. Sehr durchsetzungsstarke Menschen sind in der Lage, ihre Interessen in einem Moment rücksichtslos zu verfolgen und nur Augenblicke später jovial zu sein, wenn die Handschuhe wieder angezogen sind. Im Gegensatz dazu fühlen sich ihre sensibleren und nicht so durchsetzungsstarken Gegenstücke vielleicht immer noch verletzt oder beleidigt und brauchen länger, um zur Normalität zurückzukehren. Es kann sogar sein, dass sie über einen längeren Zeitraum eine eher zurückhaltende Haltung einnehmen.
- Ein *Kompromiss* ist die Idee, dass, wenn jeder bereit ist, ein wenig aufzugeben, alle beteiligten Parteien einige ihrer Ziele erreichen können, ohne ihre gegenseitigen Beziehungen zu opfern. Zum Erreichen eines Kompromisses gehören Verhandlungen und die Bereitschaft, die eigenen Erwartungen zu mäßigen. Kompromisse zu schließen kann sehr schwierig sein, wenn eine oder beide Parteien starke moralische Überzeugungen haben und ein Kompromiss einem Verrat ihrer Prinzipien gleichkäme. Einem Kompromiss zuzustimmen wird auch dann schwierig, wenn eine oder beide Parteien bereits erhebliche Opfer für ihre jeweiligen Anliegen gebracht haben und es zu schmerzhaft erscheint, weniger als das zu akzeptieren, was man sich erhofft hat, um es in Betracht zu ziehen.
- Menschen, die eine *kollaborative* Haltung einnehmen, suchen nach Wegen, die verfügbaren Optionen zu erweitern, um das voranzubringen, was ihnen wichtig ist, und gleichzeitig so viel Raum wie möglich für die Interessen anderer zu schaffen (z. B. durch die Suche nach oder Schaffung von Möglichkeiten für Synergien). Sie stehen Konflikten als notwendigem Teil produktiver Veränderungen grundsätzlich positiv gegenüber. Infolgedessen sind sie weniger anfällig für Angst und Ärger, wenn sie auf Sackgassen und Unstimmigkeiten stoßen. Das erlaubt ihnen, eine offene Geisteshaltung zu bewahren und Möglichkeiten zu sehen, anstatt sich abzuschotten und nur ihre Interessen durchzusetzen zu versuchen. Eine Schlüsselfähigkeit ist Empathie, die Fähigkeit, eine Situation durch mehrere Linsen zu sehen und die Bedürfnisse einer anderen Person zu erkennen. Im Hinblick auf das Abhängigkeit-Unabhängigkeitsspektrum sehen sich Menschen mit einer kollaborativen Denkweise nicht als unabhängig. Für sie ist die Alternative jedoch nicht eine passive Form der Abhängigkeit, sondern eine aktivere Haltung. Sie verstehen die Kraft der Interdependenz als Basis für starke, für beide Seiten vorteilhafte Beziehungen. Infolgedessen sind Menschen mit einer kollaborativen Denkweise als Mediatoren effektiv, weil sie in der Lage sind, über den Tellerrand zu schauen, Sackgassen zu überwinden und Win-Win-Szenarien zu schaffen.

3.5.2 Stadien des Konflikts

Wenn sich Konflikte entfalten und eskalieren, neigen sie dazu, eine Reihe von Stufen zu durchlaufen. *Speed Leas'* Modell der Konfliktstufen wird häufig als Beschreibung des typischen Verlaufs eines Konflikts verwendet:



Stufe 1 - Die Entstehung des Problems: In der Anfangsphase versuchen die Parteien auf beiden Seiten, die entstehenden Schwierigkeiten auf der Grundlage der bestehenden Prämissen und unter Verwendung der etablierten Werkzeuge und Verfahren zu bearbeiten. Viele häufig auftretende Differenzen werden in dieser Anfangsphase erfolgreich gelöst. Das Problem hat sich noch nicht negativ auf die Beziehungen ausgewirkt und es besteht ein weit verbreiteter Wunsch, ein Win-Win-Szenario zur Lösung der Differenzen zu finden.

Stufe 2 - Meinungsverschiedenheiten: An diesem Punkt wird deutlich, dass es manifeste Differenzen gibt, die einer Überwindung des Problems im Wege stehen. Die Interaktionen zwischen den beteiligten Personen werden angespannter. Es kann zu Versuchen kommen, Personen auf der anderen Seite des Streits die Schuld zuzuweisen, die für die Schwierigkeiten und das Scheitern der Lösung verantwortlich gemacht werden.

Stufe 3 - Streit: Da die Frustrationen auf beiden Seiten zunehmen, schrumpft die Motivation, der Gegenpartei irgendwelche Zugeständnisse zu machen. Es entsteht eine zunehmende Wir-gegen-die-Mentalität und die Bereitschaft, die Bedürfnisse und Anliegen der anderen Partei auch nur anzuerkennen, sinkt. Die Wahrnehmung des Problems wandelt sich in ein Win-Lose-Szenario. Extremere Stimmen, die den Konflikt als einen Machtkampf darstellen, treten in den Vordergrund und werden eher gehört. Der Konflikt wird auch persönlicher, da die beiden Seiten versuchen, externe Zuschauer zu beeinflussen und die Glaubwürdigkeit ihrer Gegner aktiv zu untergraben.

Stufe 4 - Offener Krieg: Leas verwendet eigentlich den Begriff "Kreuzzug", um diese Stufe zu beschreiben. Das primäre Ziel des Konflikts verlagert sich vom Versuch, das Argument zu gewinnen, zur Schädigung des Gegners. Es gibt eine eskalierende "Tit-for-tat"-Dynamik zusammen mit persönlichen Angriffen und Gehässigkeiten, die zu zunehmender Verbitterung auf beiden Seiten und einer Bereitschaft führt, die Einsätze des Konflikts zu erhöhen. Die vorherrschende aggressive Denkweise macht eine konstruktive Problemlösung praktisch

unmöglich, da sich die Gehirnfunktion vom rationalen Denken zum Kampf-oder-Kampf-Modus verschiebt.

Stufe 5 - Zerstören: In diesem Stadium haben die Kontrahenten meist das ursprüngliche Problem aus den Augen verloren. Beide Seiten sind nun davon besessen, sich gegenseitig so viel Schaden wie möglich zuzufügen. Die Kampagne gegen die "Feinde" ist zum Selbstzweck geworden, und es wird als moralischer Imperativ angesehen, nicht eher zu ruhen, bis sie vollständig und endgültig vernichtet sind.

3.5.3 Konfliktmanagement und Konfliktlösung

Das folgende Diagramm von der Website eines Beraters bietet einen Rahmen für einen breiteren und tieferen Konfliktlösungsprozess, der die Wurzel der Probleme anspricht, die den



Diagram based on blogpost by Dave L Overfelt,
posted on <https://buildingdialogue.wordpress.com>

Konflikts und es beinhaltet auch einen Prozess der Wiederherstellung. Konflikte, die bis zur Streitphase eskaliert sind, erfordern in der Regel eine externe Mediation. In der Tat kann eine Form der Mediation oder zumindest Beratung bereits in einem früheren Stadium eines Konflikts hilfreich sein.

Der erste Schritt muss ein ausgehandelter Waffenstillstand sein, bei dem sich die streitenden Parteien auf eine Abkühlung und eine Neuausrichtung des Dialogs auf das ursprüngliche Problem einigen. Mit Hilfe von außen werden sie wahrscheinlich zu einem Punkt kommen, an dem die Angelegenheit, die zum Streit geführt hat, beigelegt werden kann. Dies wird jedoch nur zu einer vorübergehenden Verbesserung führen, wenn sich hinter den alltäglichen Konflikten tieferliegende Probleme verbergen. Die Gründe dafür können vielfältig sein, wie z.B. Kommunikationsdefizite, Persönlichkeitskonflikte oder Probleme, die aus Mängeln in der Struktur der Organisation resultieren. Um diese zu lösen, bedarf es einer tieferen Analyse des Problems in seinem größeren Kontext und einer nachhaltigeren Intervention.

Einige allgemeine Prinzipien und Regeln für Konfliktmanagement und -lösung sind die folgenden

- Lernen Sie, Konflikte als notwendigen Teil von Veränderung und Wachstum zu begrüßen
- Annehmen, dass die Mitglieder der anderen Gruppe grundsätzlich gute Absichten haben
- Bewusstsein für gemeinsame übergeordnete Ziele schärfen
- Einigen Sie sich auf faire Einsatzregeln
- Üben Sie eine offene, nicht wertende Kommunikation
- Erhöhen Sie die Fähigkeit zur Empathie, indem Sie regelmäßig üben, die Perspektive eines anderen einzunehmen

3.6 Vergebung und Versöhnung

"Selig sind die Barmherzigen, denn sie werden Barmherzigkeit erlangen. [...] Selig sind die Friedensstifter, denn sie werden Söhne Gottes genannt werden" (Mt. 5:7,9 NASB). Wenn Sie sich gerne mit der Gewissheit trösten, dass Gott Barmherzigkeit schenkt, wird Sie vielleicht noch mehr verwirren, was Jesus nach dem Bericht von Matthäus kurz darauf sagte: "Denn wenn ihr anderen Menschen ihre Verfehlungen vergebt, so wird euch auch euer himmlischer Vater vergeben. Wenn ihr aber anderen Menschen nicht vergebt, dann wird euch euer Vater eure Verfehlungen nicht vergeben. (Mt. 6:14-15 NASB).

Unzählige Gläubige quälen sich mit diesem Gebot der Vergebung herum. Die Vorstellung, dass Gott seine Vergebung zurückhalten könnte, bis wir die Kraft gefunden haben, jeglichen Groll gegen jemanden loszulassen, der uns Unrecht getan hat, in welcher Hinsicht und wie schwerwiegend auch immer, führt zu einem rätselhaften Paradoxon: Wie können wir jemals Gnade erlangen, wenn die Bedingung dafür darin besteht, zuerst Beweise für genau die Art von Heilung zu zeigen, die tatsächlich aus der Erfahrung der Gnade resultiert? Während Sie dies lesen, verspüren Sie vielleicht ein starkes Bedürfnis, auf eine solche Aussage mit einem theologischen Gegenargument zu antworten. Aber halten Sie sich zurück, wenn Sie können, und spüren Sie einen Moment lang den Druck einer solchen Sichtweise. Vielleicht können Sie sich an eine Zeit in Ihrem eigenen Leben erinnern, in der Sie sich verletzt und verbittert über etwas fühlten, das jemand Ihnen angetan hatte.

3.6.1 Der Preis der Vergebung und der Unversöhnlichkeit

Warum ist das Thema so brisant? Stellen Sie sich eine junge Frau namens Melissa vor, die mit 2 älteren Stiefbrüdern aufgewachsen ist. Von ihrem 10. bis 15. Lebensjahr wurde Melissa von ihren Brüdern und einigen ihrer Freunde regelmäßig sexuell missbraucht. Der Missbrauch kam ans Licht, als Melissa nach einem Selbstmordversuch ins Krankenhaus

eingeliefert wurde. Dies war nur der Anfang einer 10-jährigen Reise in Richtung Wiederherstellung. Melissa wurde von zu Hause weggenommen und in einer Pflegefamilie untergebracht. Sie brach die Schule ab, erlebte mehrere schwere depressive Episoden, hatte eine Reihe von abhängigen/missbräuchlichen Beziehungen und durchlief eine Phase der Abhängigkeit von Angstmedikamenten, die schließlich dazu führte, dass sie ein stationäres Rehabilitationsprogramm durchlief, das von einer christlichen Organisation gefördert wurde.

Melissa fühlte sich zu Christus hingezogen und überwand ihre Süchte. Sie trat einer Gemeinde bei und lernte einen Partner kennen, der ihren Glauben teilte. Aufgrund ihrer traumatischen Erlebnisse hatte Melissa ihre Stiefbrüder viele Jahre lang nicht von Angesicht zu Angesicht treffen können. Tatsächlich hatte sie lange Zeit viele der schmerzhaftesten Details ihrer Erlebnisse irgendwo tief unten in ihrem Unterbewusstsein vergraben. Eines Sonntags hielt ein Gastredner in ihrer Gemeinde eine Predigt über Vergebung aus Matthäus 6. Die Botschaft beunruhigte sie zutiefst, denn sie begann sich zu fragen, ob Gott ihr vergeben hatte. Immer mehr Erinnerungen suchten sie heim, und sie erkannte, dass sie nicht bereit war, "einfach zu vergeben und weiterzumachen." Wie konnte sie also annehmen, dass Gott ihr vergeben hatte, wenn sie zu "verkorkt" war, um ihren Brüdern und ihren Freunden, die ihr Unrecht getan hatten, zu vergeben? Sie begann, sich sehr allein und fehl am Platz zu fühlen unter all den Leuten in ihrer Gemeinde, die keines dieser Probleme zu haben schienen.

Anwendung:

Versuchen Sie, sich in Melissas Dilemma einzufühlen. Stellen Sie sich vor, wie sie sich fühlen mag. Hatten Sie jemals mit einer ähnlichen Glaubensherausforderung zu kämpfen?

3.6.2 Robert Enrights 4 Phasen des Verzeihens

In den letzten Jahrzehnten gab es eine exponentielle Zunahme der Forschung über Vergebung. Die Ergebnisse haben nicht nur ihre Vorteile hervorgehoben, sie haben auch zu vielen pädagogischen und therapeutischen Interventionsprogrammen mit verschiedenen Bevölkerungsgruppen geführt. Es gibt zahlreiche Belege dafür, dass Vergebung Menschen hilft, mit vergangenen Traumata abzuschließen, sich schneller von schmerzhaften Beziehungen zu erholen, weniger depressiv zu sein und weniger wahrscheinlich Alkohol oder illegale Drogen zu nehmen. Die Quintessenz ist, dass Vergebung zwar hart sein kann, aber die langfristigen Kosten des Nicht-Verzeihens höher sind.

Einer der ersten Forscher, der einen bedeutenden Teil seiner Arbeit der Vergebung widmete, war Robert Enright. Er beschrieb einen 4-Phasen-Prozess:

Aufdeckungsphase: Zu Beginn des Prozesses ist es wichtig, das Geschehene klar zu benennen und sich den emotionalen Auswirkungen zu stellen. Dies ist wichtig, weil Vergebung nicht

bedeutet, etwas zu vertuschen oder die schmerzhaften Auswirkungen davon abzutun. Tatsächlich können Menschen, die früher ihre Gefühle verdrängt oder minimiert haben, beginnen, den Schmerz vollständiger zu erleben.

Entscheidungsphase: In der nächsten Phase arbeitet die Person daran, Klarheit darüber zu gewinnen, was Vergebung bedeutet. Dazu gehört auch, zu einem klaren Verständnis zu kommen, dass es in keiner Weise bedeutet, irgendein Unrecht, das geschehen ist, zu entschuldigen. Es bedeutet auch nicht, Gottes Verantwortung zu übernehmen und an Gottes Stelle Vergebung zu gewähren. Am Ende dieser Periode entscheidet sich die Person, Vergebung zu gewähren und das Recht, das Unrecht zu verfolgen, aufzugeben.

Arbeitsphase: In dieser Phase wird aktiv an der Fähigkeit zur Vergebung gearbeitet. Als Teil der Arbeit kann die Person, die vergibt, versuchen, einige der Umstände im Leben des Täters zu verstehen, die zu seinen oder ihren Handlungen beigetragen haben. Ein empathisches Verständnis für den Täter kann nicht eingefordert werden; es wird in seinem eigenen Tempo wachsen. Auch ein empathisches Verständnis muss nicht gleichbedeutend mit Sympathie sein.

Vertiefungsphase: In dieser Phase wird sich die Person immer mehr der Vorteile bewusst, die Vergebung ihr bietet, z. B. Freiheit von Ärger, Bitterkeit und Groll. Es gibt ein gesteigertes Gefühl für Sinn und Verständnis dafür, wie Leiden positive Veränderungen bewirken kann. In seinem Buch "Die neue Freiheit der Vergebung" beschreibt *David Augsburger* Vergebung als einen fortlaufenden Wachstumsprozess: "Man kann einen anderen durch den Rahmen des Verstehens betrachten, egal wie verletzt man war oder wie verletzend die verletzende Erinnerung sein mag, wenn man sich an den Täter und die Tat erinnert. Wut und Empörung kommen immer noch hoch, wenn man sich an die Verletzung erinnert. In unerwarteten Momenten lösen unerwartete Signale schmerzhaftere Erinnerungen aus, die einen zu dem Schmerzereignis zurückbringen. Aber auch Mitgefühl kommt auf. Das ist kein Ende, das ein für alle Mal erreicht werden muss, sondern ein Prozess, in den man eintritt, dem man sich anschließt und der einen wieder verbindet."

Kapitel 4:

Der Mensch und seine psychische Gesundheit

Wir alle erleben Zeiten, in denen wir uns niedergeschlagen oder ängstlich fühlen. Bestimmte Lebensphasen bringen herausfordernde Übergänge mit sich, wie z. B. die Pubertät, der Ruhestand oder das hohe Alter. Die meisten von uns haben auch schon vorübergehende Perioden intensiver Verzweiflung erlebt, ausgelöst durch den Tod eines geliebten Menschen, den Verlust des Arbeitsplatzes, unerwartete Tragödien oder Konflikte. Als Ergebnis solcher Zeiten in Ihrem eigenen Leben können Sie wahrscheinlich viele der Bedingungen nachempfinden, die wir in diesem Kapitel besprechen werden. Und doch haben Sie höchstwahrscheinlich schon einige Menschen getroffen, deren psychische Gesundheit noch stärker beeinträchtigt war. Vielleicht haben Sie selbst schon lähmende Episoden von Depressionen oder lähmende Angstzustände erlebt. In den meisten Fällen ist es hilfreich, psychische Gesundheitsprobleme auf einem Kontinuum zu betrachten, das von leichteren Alltagsproblemen am einen Ende bis zu schweren und anhaltenden Erkrankungen am anderen Ende reicht.

4.1 Diathese-Stress-Modell

In den allermeisten Fällen können psychische Probleme nicht auf eine einzige Ursache zurückgeführt werden. Sie sind eine Kombination aus verschiedenen Faktoren. Viele Störungen haben eine vererbte Komponente. Wenn andere Mitglieder Ihrer Familie an einer Angststörung leiden, haben auch Sie ein höheres Risiko, irgendwann in Ihrem Leben mit schweren Angstproblemen zu kämpfen. Während die genetische Veranlagung eine Anfälligkeit (Diathese) für die Krankheit schafft, prägen Umweltfaktoren an verschiedenen Punkten unserer Entwicklung ständig unsere Persönlichkeit und Lerngeschichte. Tatsächlich beeinflussen sie sogar unsere Gene. In den letzten 15 Jahren hat das Studium der *Epigenetik* viele Beispiele dafür beschrieben, wie das Verhalten eines Menschen und seine Umwelt die Funktionsweise seiner Gene verändern. Epigenetische Veränderungen modifizieren, wie Zellen in unserem Körper eine bestimmte DNA-Sequenz lesen. Im Gegensatz zu genetischen Veränderungen sind sie reversibel und verändern nicht tatsächlich unsere DNA.

4.2 Stressfaktoren und Stressreaktion

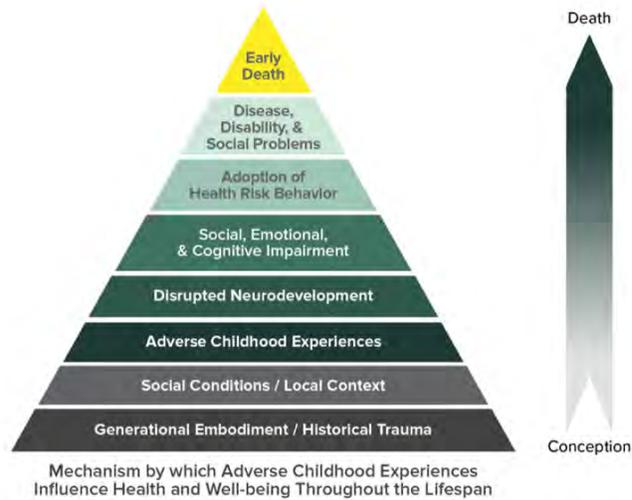
Es ist wichtig, zwischen Stressquellen und ihren Auswirkungen auf unseren Körper und Geist zu unterscheiden. Erinnern Sie sich an das erste Mal, als Sie eine Predigt gehalten haben? Wahrscheinlich haben Sie sich tagelang vorbereitet, stundenlang gebetet und trotzdem hatten Sie vielleicht Lampenfieber. Jahre später, wenn das öffentliche Sprechen zur Routine geworden ist, ist es sehr wahrscheinlich, dass derselbe Stressor eine viel mildere Stressreaktion hervorruft. Stress ist die Reaktion des Organismus auf ein äußeres Ereignis.

Positiver Stress ist das, was passiert, wenn Ihr Körper Ressourcen aktiviert, um normalen alltäglichen Herausforderungen zu begegnen. Er wird von einem Anstieg der Herzfrequenz und Veränderungen des Stresshormonspiegels begleitet. Er kann mit positiver Vorfreude oder sogar etwas Angst verbunden sein. Positiver Stress hilft tatsächlich, Erfolge zu erzielen, weil er mentale Ressourcen mobilisiert (z. B. durch Erhöhung der Motivation und des Energielevels).

Erträglicher Stress ist eine tiefgreifendere Reaktion, die durch ungewöhnliche Ereignisse ausgelöst wird, z. B. durch einen Unfall oder eine Krankheit, eine Naturkatastrophe oder den Tod eines geliebten Menschen. Er wird oft von leichten Depressionen oder Angstzuständen, Schlafproblemen und Veränderungen des Appetits begleitet. Menschen, die mit schwierigeren Lebensereignissen konfrontiert sind, benötigen typischerweise Ressourcen außerhalb ihrer selbst, um mit ihnen fertig zu werden, insbesondere aus unterstützenden Beziehungen.

Toxischer Stress wird durch lang anhaltende oder wiederholte widrige Ereignisse verursacht. Eine langanhaltende Stressreaktion hat eine Vielzahl von schwerwiegenden langfristigen Auswirkungen auf unsere Gesundheit. Erhöhte Spiegel von Stresshormonen über längere Zeiträume führen zu chronischen Erkrankungen wie Bluthochdruck, Herzerkrankungen, Schlaflosigkeit, Depressionen und Burn-out. Sie schwächen das Immunsystem und beeinträchtigen die Fähigkeit des Körpers, sich selbst zu regenerieren und zu reparieren. Langwierige Krisen haben auch eine Art, die soziale Unterstützung zu untergraben, da die Menschen um uns herum erschöpft werden.

Unzählige Forschungsstudien haben die schädlichen Auswirkungen von Umweltstressfaktoren, insbesondere in der Kindheit und Jugend, identifiziert. Eine der größten Studien war die *Adverse Childhood Experiences (ACE) Study*, die zwischen 1995 und 1997 vom U.S. Center of Disease Control and Prevention in Zusammenarbeit mit dem Kaiser Permanente Healthcare System in Kalifornien durchgeführt wurde. Ungünstige Kindheitserfahrungen (Adverse Childhood Experiences, ACEs) sind störende Einflüsse und Ereignisse, die auftreten, bevor eine Person 18 Jahre alt wird. Dazu gehören äußere Faktoren wie Erfahrungen von Gewalt, Missbrauch oder Vernachlässigung, das Miterleben von häuslicher oder gemeinschaftlicher Gewalt oder ein versuchter oder vollendeter Selbstmord eines Familienmitglieds. Die Forscher untersuchten auch Aspekte der Umgebung des jungen Menschen, die sein Gefühl von Sicherheit und Stabilität und seine Fähigkeit, Bindungen einzugehen, untergraben können, wie z. B. das Aufwachsen in einem Haushalt mit Drogenmissbrauch, psychischen Problemen oder Instabilität infolge der Trennung der Eltern oder der Inhaftierung von Haushaltsmitgliedern. ACEs haben tiefgreifende Auswirkungen auf den langfristigen Lebensweg einer Person. Sie beeinträchtigen die gesunde Entwicklung des Gehirns und werden mit chronischen Gesundheitsproblemen, psychischen Erkrankungen und Drogenmissbrauch im Erwachsenenalter in Verbindung gebracht. ACEs wirken sich auch negativ auf Bildung, Berufschancen und den sozioökonomischen Status aus. Die ACE-Pyramide veranschaulicht diese Kaskadeneffekte:



Einer der ersten Versuche, die negativen Auswirkungen von stressigen Lebensereignissen zu quantifizieren, wurde in den 1960er Jahren von den Psychiatern *Thomas Holmes* und *Richard Rahe* unternommen, die die Krankenakten von über 5000 Patienten untersuchten, um stressige Ereignisse zu identifizieren, die zur Krankheit beitragen. Anschließend baten sie die Patienten, die Liste der Stressoren in eine Rangfolge zu bringen, um einen relativen Auswirkungswert zu entwickeln, den sie *Life Change Unit (LCU)* nannten.

Die Stress-Skala von Holmes und Rahe (1967)

Lebensereignis	Leben ändern Einheiten
Tod eines Ehepartners	100
Scheidung	73
Eheliche Trennung	65
Freiheitsentzug	63
Tod eines nahen Familienmitglieds	63
Personenschaden oder Krankheit	53
Heirat	50
Entlassung von der Arbeit	47
Eheliche Versöhnung	45
Ruhestand	45
Änderung des Gesundheitszustands eines Familienmitglieds	44
Schwangerschaft	40
Sexuelle Schwierigkeiten	39
Gewinnen Sie ein neues Familienmitglied	39
Geschäftsanpassung	39
Veränderung der Finanzlage	38
Tod eines engen Freundes	37
Wechsel in eine andere Branche	36
Änderung der Häufigkeit von Argumenten	35
Große Hypothek	32
Zwangsvollstreckung von Hypotheken oder Darlehen	30
Änderung der Verantwortlichkeiten bei der Arbeit	29
Kind verlässt das Haus	29

Lebensereignis	Leben ändern Einheiten
Ärger mit Schwiegereltern	29
Herausragende persönliche Leistung	28
Ehepartner beginnt oder hört auf zu arbeiten	26
Beginn oder Ende der Schule	26
Änderung der Lebensbedingungen	25
Überarbeitung der persönlichen Gewohnheiten	24
Ärger mit dem Chef	23
Änderung der Arbeitszeiten oder -bedingungen	20
Änderung des Wohnsitzes	20
Veränderung in Schulen	20
Änderung in der Freizeitgestaltung	19
Änderung der kirchlichen Aktivitäten	19
Veränderung der sozialen Aktivitäten	18
Geringfügige Hypothek oder Darlehen	17
Änderung der Schlafgewohnheiten	16
Veränderung der Anzahl von Familientreffen	15
Änderung der Essgewohnheiten	15
Urlaub	13
Großer Feiertag	12
Geringfügiger Verstoß gegen das Gesetz	11

Wert von 300+: Krankheitsrisiko.

Punktzahl von 150-299: Das Krankheitsrisiko ist mäßig (um 30 % vom obigen Risiko reduziert).

Wert <150: Haben nur ein geringes Risiko für eine Erkrankung.

Wenn Sie sich die Lebensereignisse in der Liste von Holmes und Rahe ansehen, ist Ihnen vielleicht aufgefallen, dass nicht alle von ihnen negativ sind. Während negative Lebensereignisse die Rangliste anführen und im Mittelpunkt der Forschung über die Auswirkungen von Stress auf unsere Gesundheit stehen, vergisst man leicht, dass auch positive

Erfahrungen belastend sein können. Eine Familienhochzeit, der Besuch eines Familienmitglieds oder eine Beförderung bei der Arbeit führen zu einer positiven Aktivierung. Längere Perioden von positivem Stress führen jedoch auch zu möglicher Erschöpfung und können sich negativ auf die Gesundheit auswirken. So berauschend die positive Energie sein mag, die aus einem interessanten und aufregenden Job oder Dienst resultiert, eine langfristige Belastung mit hohen Stresshormonen hat die gleichen toxischen Auswirkungen auf Ihren Körper und wird einen geistigen und körperlichen Tribut fordern.

4.3 Schutzfaktoren

Die Auswirkungen selbst schwerwiegender negativer Ereignisse können durch Ressourcen gemildert werden, die der gestressten Person Ressourcen zur Bewältigung zur Verfügung stellen. Obwohl Schutzfaktoren viele verschiedene Formen annehmen und sehr individuell sein können, abhängig von den spezifischen Stärken, Interessen und Lebensumständen einer Person, haben Forscher auch eine Reihe von gemeinsamen Faktoren identifiziert, die sich in vielen verschiedenen Studien als sehr relevant herausgestellt haben. Abhängig von ihrem sozioökonomischen Status mögen viele Menschen einige dieser Faktoren als selbstverständlich ansehen, wie zum Beispiel eine sichere Nachbarschaft. Andere jedoch, die in einem Umfeld aufgewachsen sind, das von Armut, hoher Kriminalität und überforderten, unterfinanzierten Schulen geprägt ist, wissen sehr wohl, wie diese Probleme zu einer höheren Prävalenz psychischer Probleme in ihren Gemeinden beitragen.

Typische Schutzfaktoren sind:

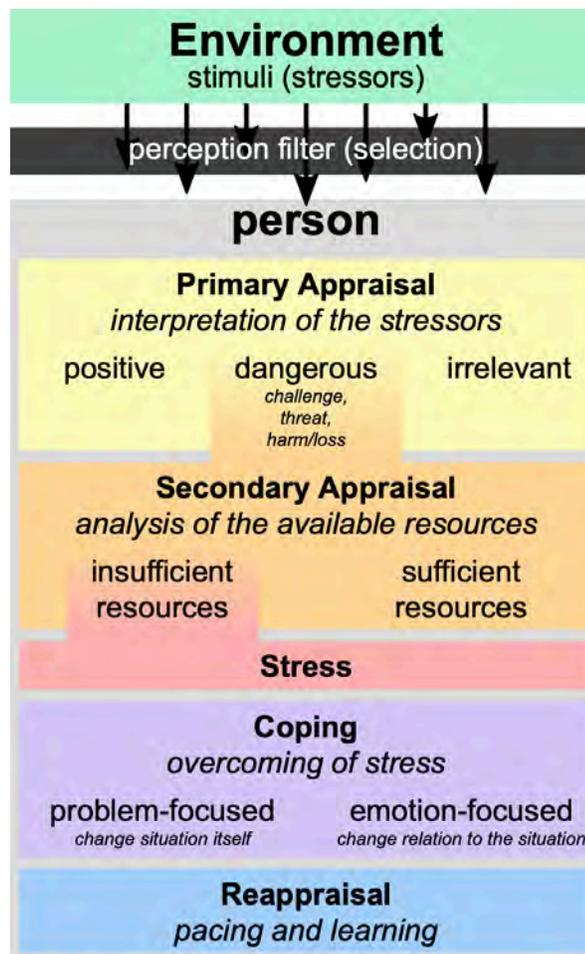
- Unterstützendes familiäres Umfeld in der Kindheit
- Starke Ehebeziehung
- Bildung
- Gesunde Lebensweise (z. B. nährstoffreiche Ernährung, körperlich aktiv sein)
- Sichere Nachbarschaft
- Gute Bewältigungsfähigkeiten
- Lebendige Spiritualität

Anwendung:

Was sind die kritischsten Stressfaktoren in Ihrem eigenen Leben? Welche spürbaren Auswirkungen haben sie auf Ihr Leben (z. B. Schlafprobleme, Stressessen, Reizbarkeit, Konzentrationsprobleme.) Welche Schutzfaktoren können Sie identifizieren? Überlegen Sie auch, welche Faktoren Sie vielleicht nicht erkannt haben, weil sie Ihnen einfach normal erscheinen.

4.4 Lazarus' transaktionales Modell

Richard Lazarus entwickelte die transaktionale Theorie von Stress und Bewältigung (TTSC) (Lazarus, 1966; Lazarus & Folkman, 1984). Das transaktionale Modell von Stress und Bewältigung schlägt vor, dass unsere Erfahrung von Stress das Ergebnis eines zweistufigen Bewertungsprozesses ist, in dem wir den Stressor und unsere Ressourcen zur Bewältigung betrachten. Das Ergebnis dieser Bewertung führt zu einem bestimmten Grad von subjektivem Stress. Das Erleben von Stress motiviert uns, Ressourcen zu mobilisieren, um mit den Stressoren fertig zu werden. Die Bemühungen zur Bewältigung können entweder darauf abzielen, den Stressor selbst oder die Art, wie wir ihn betrachten, zu verändern. Nachdem unsere Bemühungen abgeschlossen sind, bewerten wir die Situation neu, um zu sehen, ob sie effektiv waren. Die Neubewertung ist auch der Zeitpunkt, an dem wir entscheiden, ob das, was wir tun, nachhaltig ist und wie es verändert werden muss.



Quelle: Philipp Guttman, CC BY-SA 4.0 <<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>>, via Wikimedia Commons

4.5 Der ängstliche oder traumatisierte Geist

Stellen Sie sich vor, Sie fliegen in einem Flugzeug. Nachdem Sie eine Stunde lang die schöne Aussicht aus dem Fenster genossen haben, dösen Sie sanft ein. Plötzlich werden Sie wachgerüttelt, als das Flugzeug von heftigen Turbulenzen geschüttelt wird. Sie hören eine hektische Durchsage, die alle Passagiere auffordert, zu ihren Sitzen zurückzukehren und sehen Flugbegleiter, die durch die Gänge taumeln, um ihre Plätze zu finden. Draußen ist das Blau des Himmels verschwunden. Stattdessen sehen Sie pechschwarze Gewitterwolken und Blitze. Die Tragflächen des Flugzeugs schwingen auf und ab, und einige Gepäckfächer werden aufgeschleudert, während das Flugzeug wild durchgerüttelt wird wie ein Reiter auf einem bockenden Pferd beim Rodeo. Ab und zu hört man lautes Keuchen in der Kabine. Mehrere angeekelte Passagiere suchen verzweifelt nach den Papiertüten in ihren Sitztaschen. Nach quälenden 20 Minuten taucht das Flugzeug wieder aus dem Sturm auf und findet ruhigere Luft vor. Die Piloten beschließen, auf einem nahe gelegenen Flughafen zu landen, da mehrere verletzte Passagiere medizinisch versorgt werden müssen. Einige von ihnen beschließen, ihre Reise an Land fortzusetzen und schwören, nie wieder zu fliegen.

Tief in Ihrem Gehirn befindet sich eine Region namens *Amygdala*. Ihre einzige Aufgabe ist es, Sie am Leben und gesund zu erhalten, indem sie alle Hinweise in der Umgebung aufnimmt, die auf eine mögliche Gefahr hinweisen. Um dies leisten zu können, ist die Amygdala gut mit den Teilen Ihres Gehirns verbunden, in denen eingehende sensorische Informationen verarbeitet werden. Außerdem überwacht sie ständig Ihren Gedankenstrom auf alles, was zuvor als potenziell gefährlich markiert wurde. Die Reaktion der Amygdala auf Gefahrensignale ist die Wurzel der Angstreaktion. Sie stimuliert das *sympathische Nervensystem*, was zu einer komplexen Kaskade von Veränderungen in Ihrem Körper führt. Ihr Herzschlag erhöht sich, Ihre Atmung beschleunigt sich, Ihr Blutkreislauf wird zentralisiert, um die Blutzufuhr zu Ihren lebenswichtigen Organen zu sichern, Verdauungsprozesse werden gehemmt, komplexe Denkprozesse werden heruntergefahren. Die sympathische Alarmreaktion wird auch als *Kampf-oder-Flucht-Reflex bezeichnet*, da sie im Wesentlichen dazu dient, Ihren Körper auf eine schnelle körperliche Aktion vorzubereiten (z. B. sich zu verteidigen oder wegzulaufen). Die Kampf-oder-Flucht-Reaktion ist die Wurzel aller Angststörungen. Manche Menschen neigen zu einer übermäßigen Alarmreaktion, entweder weil ihre Amygdala übermäßig empfindlich ist oder weil ängstliche Erfahrungen sie darauf programmiert haben, viele Arten von Situationen als potenziell gefährlich wahrzunehmen.

Panikattacken: Intensive Angst ist gekennzeichnet durch eine Reihe von Körpererlebnissen, die den meisten Menschen aus seltenen vergangenen Momenten überwältigender Bedrohung bekannt sind: Typische Erlebnisse sind Herzrasen, Schweißausbrüche, Zittern, Kurzatmigkeit, ein Druckgefühl auf der Brust, Übelkeit, Schwindel, Taubheit oder die Angst, verrückt zu werden. Bei manchen Menschen kann das anfängliche Erlebnis einer Panikattacke einen tiefgreifenden Eindruck hinterlassen, der selbst zu einem starken Marker für die Gefahr wird. Der Auslöser einer Panikattacke wird aufgrund der intensiven Reaktion, die er hervorgerufen hat, als besonders bedrohlich markiert. Menschen, die wiederholt Panikattacken erleben, können sehr empfindlich auf körperliche Anzeichen einer

bevorstehenden Panikattacke reagieren. Sie fangen an, sich selbst auf Angstsymptome zu überwachen und werden intensiv ängstlich und wachsam, dass sie eine weitere Episode haben könnten. Einfache körperliche Reaktionen können eine Kaskade von Angstzuständen auslösen. Eine Panikattacke vor anderen zu erleiden, wird oft als äußerst peinlich erlebt. In schweren Fällen werden Menschen, die unter wiederholten Panikattacken leiden, sehr vermeidend und ziehen es vielleicht sogar vor, die meiste Zeit zu Hause zu bleiben.

Phobien: Einfache Phobien sind auf eine sehr begrenzte Anzahl von Auslösern beschränkt. Sie können sich auf bestimmte Tiere oder Insekten, Umgebungen (Höhen, geschlossene Räume, Dunkelheit, Flugzeuge usw.) oder medizinische Verfahren (z. B. Injektionen, Blutabnahme) konzentrieren.

Soziale Ängste: Soziale Situationen können starke Auslöser von Ängsten sein. Manche Menschen fürchten sich vor allem vor Situationen, in denen sie befürchten, im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stehen (z. B. das Sprechen in einem Klassenzimmer, das Essen oder Trinken in einem Restaurant, das Benutzen einer öffentlichen Toilette), andere haben große Schwierigkeiten, mit jemandem zu sprechen, den sie nicht gut kennen (z. B. beim Telefonieren oder im Gespräch mit einem Verkäufer in einem Geschäft). Soziale Angst wird von überwältigenden Ängsten vor Demütigung und von der Vorstellung, von anderen negativ bewertet und abgelehnt zu werden, angetrieben. Menschen mit dieser Störung ziehen es vor, soziale Situationen zu vermeiden oder sie mit großem Leidensdruck zu ertragen. Manche nehmen einen Lebensstil der durchdringenden Selbstisolation an.

Generalisierte Angststörung: Ängstliche Reaktionen können eine Tendenz haben, den Verstand zu kontaminieren. Dies ist eine Folge des assoziativen Lernens. Je öfter sich eine Person ängstlich fühlt, desto mehr Situationen werden mit dem Gefühl der Angst assoziiert. Auf diese Weise gibt es eine ständig wachsende Anzahl von Hinweisen, die ein Gefühl der Bedrohung auslösen können. Ein weiterer Weg, wie sich Angst ausbreitet, ist die ständige Aufmerksamkeit einer Person auf das, was sie als bedrohlich empfindet. Dies kann in Form von ständigen erfolglosen Versuchen geschehen, die wahrgenommene Bedrohung zu beseitigen oder in Form eines zwanghaften Bedürfnisses, die Gefahr zumindest im Zentrum der Aufmerksamkeit zu halten, um sie in Schach zu halten. Dies kann zwar helfen, das quälende Gefühl der Hilflosigkeit zu reduzieren, führt aber auch zu einer nicht enden wollenden Schleife von besorgniserregenden Gedanken. Die Tendenz, sich über eine Vielzahl von Problemen Sorgen zu machen, ob real oder weit hergeholt, ist das Kennzeichen der sogenannten Generalisierten Angststörung.

Zwangsstörung (OCD): Menschen mit Zwangsstörungen werden von aufdringlichen, irrationalen *Zwangsgedanken* geplagt. Sie haben Angst, dass sie versehentlich etwas Beleidigendes sagen oder tun könnten oder dass sie sich mit Keimen infizieren könnten. Manche Menschen sind von der Vorstellung besessen, dass sie etwas Schreckliches getan haben, ohne es zu bemerken, dass sie etwas Wichtiges vergessen haben oder dass ihnen oder ihren Angehörigen etwas Schlimmes zustoßen könnte. Diese Gedanken werden als beängstigend und beunruhigend erlebt. Als Reaktion auf ihre Zwangsgedanken führen sie

zwanghafte Verhaltensweisen aus, die typischerweise ein Versuch sind, zu verhindern, dass das, was sie befürchten, passiert, oder sich zu vergewissern, dass es nicht bereits passiert ist. Eine Person, die Angst vor Verunreinigungen hat, wäscht sich vielleicht mehrmals am Tag die Hände, duscht lange und wechselt ständig ihre Kleidung. Jemand, der von der Vorstellung besessen ist, dass er auf dem Heimweg von der Arbeit ein spielendes Kind mit seinem Auto überfahren haben könnte, ohne es zu bemerken, könnte sich gezwungen fühlen, drei- oder viermal zurückzufahren, um sicherzugehen, dass er es nicht getan hat. Zwänge können kurze, einfache Verhaltensweisen sein, wie zum Beispiel eine bestimmte Geste zu machen. Häufiger werden sie zu sehr zeitaufwendigen Ritualen, bei denen bestimmte Wasch- und Reinigungsabläufe so lange wiederholt werden müssen, bis sie genau richtig ausgeführt werden. Andere Zwänge beinhalten das Zählen von Gegenständen, das Vermeiden bestimmter Dinge (z.B. auf Ritzen im Bürgersteig zu treten) oder das Abwenden oder Unschädlichmachen von Schaden durch das Ausführen einer zufälligen abergläubischen Handlung (z.B. von 10-0 rückwärts zählen, das Kreuzzeichen machen).

Es ist wichtig, die Zwangsstörung von dem zu unterscheiden, was allgemein als *zwanghafter* Persönlichkeitsstil bezeichnet wird. Menschen mit dieser Eigenschaft neigen dazu, perfektionistisch zu sein, sind sehr gut organisiert, bevorzugen starre Routinen und fühlen sich unwohl bei plötzlichen Änderungen von Plänen. Diese Tendenzen können zwar lästig sein und zu Konflikten führen, sie sind aber nicht pathologisch.

Akute Stressreaktionen und posttraumatische Belastungsstörung: Menschen, die traumatische Ereignisse wie Unfälle, Naturkatastrophen oder Gewalttaten erleben oder miterleben, entwickeln oft typische reaktive Stresssymptome. Zunächst befinden sie sich meist in einem dissoziativen Zustand, sind unfähig, etwas zu empfinden, fühlen sich losgelöst oder unwirklich. Früher oder später können dann bestimmte charakteristische Symptome der PTBS auftreten:

- Belastende aufdringliche Erinnerungen, Flashbacks oder Träume, die das Trauma oder Aspekte davon beinhalten.
- Bemühungen, Erinnerungen oder jegliche Erinnerungen an die traumatische Situation zu vermeiden.
- Verändertes Denken und veränderte Stimmung (z. B. anhaltende Unfähigkeit, sich an das Trauma oder Teile davon zu erinnern; Gefühl der Distanziertheit oder Entfremdung; anhaltende negative emotionale Zustände, die durch Angst, Wut, Scham oder Schuldgefühle gekennzeichnet sind; Verlust von Interesse und Lethargie; Unfähigkeit, etwas zu genießen)
- Veränderte Reaktivität (z. B. Hyperreaktivität, Hypervigilanz, rücksichtsloses und selbstzerstörerisches Verhalten, Konzentrationsprobleme, Schlafstörung)

4.6 Der depressive oder instabile Geist

Depressive Störungen sind gekennzeichnet durch ein Stimmungstief (d. h. Traurigkeit, Hoffnungslosigkeit, ein Gefühl der Leere) und durch mangelndes Interesse oder fehlende Energie, sich mit Aktivitäten zu beschäftigen, die man sonst gerne machen würde. Depressionen werden häufig auch von körperlichen Symptomen begleitet, wie z. B. ab- oder zunehmender Appetit, Schlafstörungen (z. B. ständige Müdigkeit, Einschlafprobleme oder zu viel Schlaf). Manchmal treten auch diffuse gesundheitliche Probleme auf, wie z. B. häufige Verdauungsprobleme oder Kopfschmerzen. Besonders bei Männern kann sich die depressive Stimmung auch in Reizbarkeit und Wut äußern.

Es gibt verschiedene Arten von depressiven Syndromen, angefangen von kurzen depressiven Episoden als Reaktion auf belastende Ereignisse bis hin zu einer lang anhaltenden und tief verwurzelten depressiven Disposition. Depressionen nehmen oft einen episodischen Verlauf mit Phasen nahezu normaler oder nur leicht depressiver Stimmung dazwischen. Manche Menschen erleben depressive Zustände als Reaktion auf die verminderte Tageslichtmenge im Winter (*saisonal abhängige Depression*). Manche Frauen reagieren mit depressiven Symptomen auf Hormonveränderungen während ihres Menstruationszyklus (*Prämenstruelles Syndrom*) oder nach der Geburt (*Postpartale Depression*).

Normale Trauerreaktionen auf Verlusterlebnisse werden typischerweise nicht als Depression bezeichnet, es sei denn, sie sind sehr schwer und dauern ungewöhnlich lange an (*komplizierte Trauer*). In seltenen Fällen kann eine Depression zu einem lähmenden Zustand emotionaler Taubheit (*Anhedonie*) und schwerer *Apathie* führen, der den Betroffenen völlig außer Gefecht setzt. Depressionen sind auch recht häufig mit Selbstmordgedanken verbunden. Diese sind in der Regel eine Folge der intensiven Gefühle von Wert- und Hoffnungslosigkeit, die mit einer Depression einhergehen.

Depressionen sind durch das gekennzeichnet, was der amerikanische Psychiater *Aaron Beck* die *depressive Triade* nannte: eine zutiefst negative Sicht auf das Selbst, die Welt und die Zukunft. Menschen mit Depressionen neigen zu verzerrten Attributionen (z. B. neigen sie dazu, positive Ergebnisse äußerlich auf glückliche Umstände und negative Ergebnisse innerlich auf eigene Fehler zurückzuführen). Sie haben auch typische Verzerrungen in ihrem Denken (z.B. *Übergeneralisierung* - "Da ich einmal durchgefallen bin, werde ich immer durchfallen"; *Katastrophisierung* - "Ich hatte eine Vier in meinem ersten Test, ich werde nie in der Lage sein, meine Note zu verbessern"; *Alles-oder-Nichts-Denken* - "Ich verstehe mich mit allen meinen Kollegen gut, außer mit dieser einen Person, die immer auf mir herumhackt. Ich werde da nie reinpassen.")

Depressive Störungen sind die häufigste psychische Erkrankung. Etwa 1/5 der Erwachsenen in den USA erleidet irgendwann in ihrem Leben eine mittelschwere bis schwere depressive Episode. Frauen haben im Vergleich zu Männern ein deutlich höheres Risiko. Depressionen treten auch bei jüngeren Erwachsenen viel häufiger auf als bei älteren

Erwachsenen. Depressive Symptome begleiten viele andere psychische Erkrankungen (z. B. Alkohol- und Drogenmissbrauch, Angstzustände, psychotische Störungen).

Wenn Sie sich die Stimmungszustände auf einem Kontinuum von niedrig bis hoch vorstellen, wäre die Depression am unteren Ende angesiedelt. Am entgegengesetzten Ende wäre das, was allgemein als Manie bezeichnet wird. Manische Zustände sind gekennzeichnet durch eine ungewöhnlich expansive Stimmung, ein übersteigertes Selbstwertgefühl mit einem Gefühl der Grandiosität, ein vermindertes Schlafbedürfnis, rasende Gedanken, Unruhe, Reizbarkeit und grenzenlose Energie. Menschen in einer manischen Episode zeigen oft ein beeinträchtigtes Urteilsvermögen und neigen dazu, impulsive Entscheidungen zu treffen. Sie gehen vielleicht auf Einkaufstour, tätigen Fehlinvestitionen oder lassen sich auf unanständiges Sexualverhalten ein. Manische Episoden können zwischen ein paar Tagen und ein paar Monaten dauern. Es gibt auch sogenannte hypomanische Episoden, die sich von einer manischen Episode durch die Dauer und das Ausmaß der Beeinträchtigung im Alltagsleben unterscheiden.

Das Risiko, eine bipolare Störung zu entwickeln, ist viel geringer als das einer unipolaren Depression (etwa 1 % Lebenszeitrisiko). Manische Phasen treten in der Regel als Teil einer episodischen Störung auf, die auch längere Phasen der Depression umfasst. Daher wird die Störung als bipolare Störung bezeichnet, im Gegensatz zu einer unipolaren Depression, die ebenfalls einen episodischen Verlauf hat, aber keine Phasen mit manischen Symptomen beinhaltet. Die verschiedenen Arten von bipolaren Störungen unterscheiden sich in der Intensität und Dauer der manischen Symptome, in der Länge der Intervalle zwischen den Episoden oder darin, ob psychotische Symptome vorhanden sind. Das folgende Diagramm zeigt zwei verschiedene Verläufe von Störungen vom Bipolartyp und einer unipolaren depressiven Störung.



Wie man mit Selbstmordgedanken oder selbstverletzendem Verhalten umgeht

Eines der lästigsten Symptome einer Depression sind Selbstmordgedanken. Diese sind recht häufig. Etwa 1/3 der Menschen, die von Depressionen betroffen sind, berichten irgendwann von Selbstmordgedanken. Die meisten von ihnen haben nicht die Absicht, sie in die Tat umzusetzen oder darüber nachzudenken, wie sie sich tatsächlich umbringen wollen. Dennoch ist es wichtig, auf Warnzeichen zu achten. Viele Menschen, die schließlich Selbstmord

begehen, hegen Selbstmordfantasien, in denen sie sich einen Plan ausmalen und ihn im Geiste durchspielen. Es ist wichtig, diese Möglichkeit sehr ernst zu nehmen und Menschen direkt zu fragen, wenn Sie Bedenken haben (z.B. "Ich mache mir gerade wirklich Sorgen um Ihre Sicherheit. Hast du irgendwelche Gedanken daran, nicht mehr leben zu wollen?"). Die meisten Menschen, die über die Möglichkeit eines Suizids nachdenken, werden darüber sprechen, wenn sie gefragt werden. Fragen Sie sie auch, ob sie über eine bestimmte Art und Weise nachgedacht haben, sich selbst zu töten, und ob sie Zugang zu dem haben, was sie dazu brauchen würden. Wenn dies der Fall ist, sollten Sie sie bitten, einem Gespräch mit einer Suizid-Hotline in Ihrem Beisein zuzustimmen. Falls erforderlich, sollten Sie sie in eine Notaufnahme bringen.

Manche Menschen machen suizidale Gesten (z. B. die Einnahme von nicht-tödlichen Tabletten oder einer nicht-tödlichen Dosis von Tabletten). Diese sind in der Regel als Hilferuf gedacht. Es gibt jedoch keine Garantie, dass sie nicht versehentlich Erfolg haben oder bei einem fehlgeschlagenen Selbstmordversuch anderweitig gesundheitlichen Schaden anrichten. Es besteht auch die Gefahr, dass Menschen, die mit dem Gedanken spielen, sich selbst zu töten, dies impulsiv durchziehen, wenn sie unter Alkoholeinfluss stehen.

Jugendliche und junge Erwachsene begehen manchmal nicht-suizidale selbstverletzende Verhaltensweisen. Dabei handelt es sich in der Regel um leichte Schnittverletzungen der Haut, meist an versteckten Stellen. Menschen, die sich schneiden, versuchen, emotionale Spannungen durch körperliche Schmerzen zu lindern und haben in den meisten Fällen nicht die Absicht, sich selbst zu töten. Es ist wichtig, sie zu ermutigen, eine Beratung aufzusuchen, um bessere Bewältigungsstrategien zu entwickeln.

4.7 Der unbeherrschte und süchtige Geist

Der folgende Abschnitt behandelt eine Gruppe von Phänomenen, die insofern ähnlich sind, als sie Schwierigkeiten mit der Selbstkontrolle und Verhaltensregulierung beinhalten. Sie umfassen extremere Ausprägungen einiger Persönlichkeitsmerkmale, wie Sensationslust, Impulsivität, Widerspenstigkeit und emotionale Intensität. Sie werden als *externalisierende* Störungen bezeichnet, weil sie dazu neigen, Probleme nach außen hin zu verursachen. Sie werden unterschieden von *internalisierenden* Bedingungen, wie Angst und Depression, die dazu neigen, Probleme auf das Innere zu beschränken. Unter dem Oberbegriff der externalisierenden Bedingungen werden wir Substanzmissbrauch und Impulskontrollstörungen behandeln.

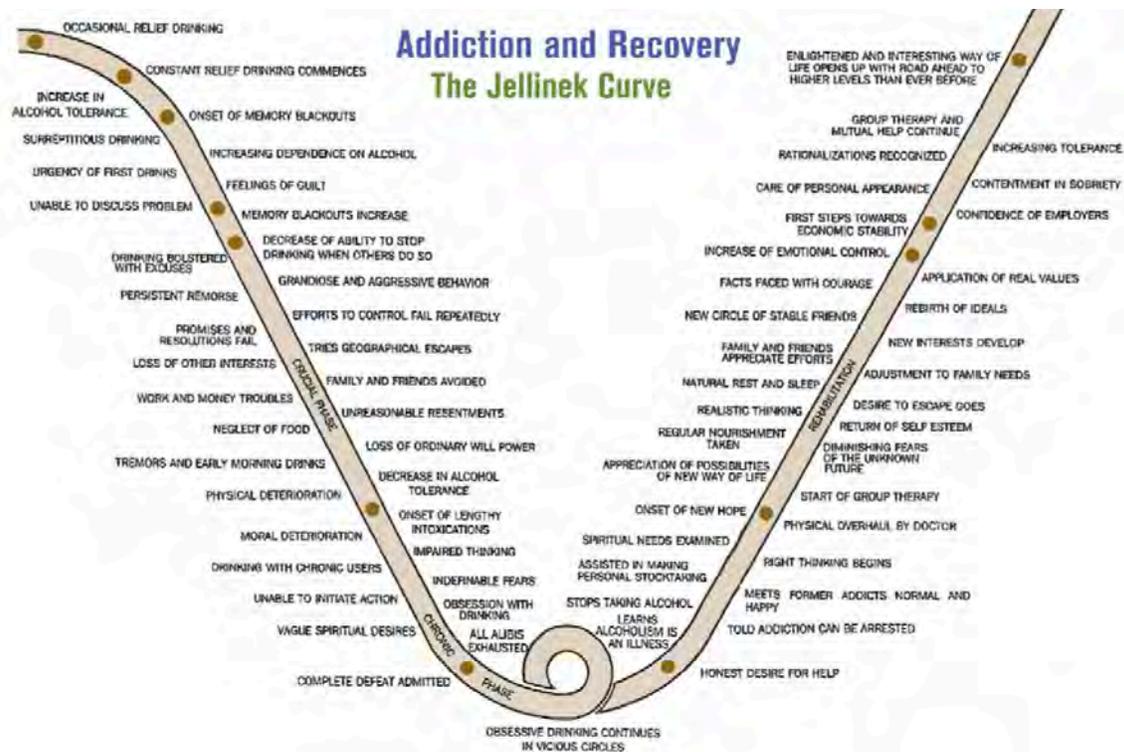
Substanzmissbrauch: *Sucht* ist ein intensives Gefühl des *Verlangens* nach etwas, ein *Verlust der Kontrolle* über Menge und Häufigkeit des Konsums und die *fortgesetzte Beschäftigung damit trotz schädlicher Folgen*. Die Erfahrung von intensivem Vergnügen hat eine starke Wirkung auf das Gehirn. Ein chemischer Rausch erzeugt eine sofortige Programmierung, die uns dazu bringt, die Erfahrung wiederholen zu wollen. Bei wiederholter Exposition setzt eine normale adaptive Reaktion ein. Wie bei jedem überwältigenden Stimulus dämpft das Gehirn

seine Reaktion, um zu verhindern, dass seine neuronalen Bahnen überflutet werden. Die starke anfängliche Konditionierung führt jedoch zu einem zwanghaften Streben, die intensive Anfangserfahrung zu wiederholen.

Das Fortschreiten zu einem Zustand der Abhängigkeit beginnt mit dem *Experimentieren*. Der anfängliche Kontakt mit dem Suchtmittel kann aus reiner Neugier oder leichtsinniger Unvorsichtigkeit erfolgen. Die nächste Stufe im Verlauf ist die Entwicklung eines Musters von *regelmäßigem Gebrauch* und *Missbrauch* als Bewältigungsstrategie. Entzugssymptome treten immer dann auf, wenn das Suchtmittel aus dem System ausgeschwemmt wird. Während sich der Organismus an die fortgesetzte Einnahme gewöhnt, entwickelt er eine *Toleranz*, die zu einem Verlangen nach höheren Mengen führt, um die gleiche Wirkung zu erzielen. Der Organismus ist nun auf die fortgesetzte Anwesenheit des Suchtmittels angewiesen, um seine Funktionsfähigkeit zu erhalten. In zunehmendem Maße kommt es zu *spürbaren negativen Folgen*, da die alltäglichen Funktionen und Beziehungen durch den Zusatz beeinträchtigt werden. Dies führt schließlich zu einer "Hitting-Rock-Bottom"-Erfahrung, bei der die süchtige Person gezwungen ist, sich mit dem Ausmaß des Problems zu konfrontieren.

Alkoholabhängigkeit: Laut der 2019 National Survey on Drug Use and Health (Nationale Umfrage zu Drogenkonsum und Gesundheit) berichteten 66 Millionen Menschen in den USA, dass sie im vergangenen Monat ein Rauschtrinken hatten (1,2 Millionen davon waren Jugendliche zwischen 12 und 17 Jahren); 16 Millionen Menschen berichteten über ein Muster von starkem Alkoholkonsum im vergangenen Monat und 14,5 Millionen Menschen im Alter von 12 Jahren oder älter hatten eine Alkoholkonsumstörung (2019 NSDUH).

In den 1940er und 50er Jahren beschrieb *Morton Jellinek* ein typisches Muster im Verlauf von Alkoholismus und Genesung.



Jellinek war der erste, der die Alkoholsucht als eine fortschreitende und chronische Krankheit und nicht als moralisches Versagen beschrieb. Ein ähnlicher Verlauf vom Freizeitkonsum bis zum völligen Kontrollverlust ist auch bei anderen Suchtmitteln zu beobachten. Wie anfällig ein Mensch ist, alkohol- oder drogenabhängig zu werden, hängt von einer Kombination aus genetischen Faktoren und Umwelteinflüssen ab. Ein soziales Umfeld, in dem starker Alkohol- oder Drogenkonsum üblich ist, wird sich auf Menschen mit einer genetischen Veranlagung zur Entwicklung einer Sucht eher negativ auswirken.

Verhaltenssüchte: Neben Substanzen können auch bestimmte Verhaltensweisen eine süchtig machende Qualität annehmen. Typische Beispiele sind Glücksspiel, exzessives Videospiele, Shopping oder Pornografie. Es ist umstritten, ob diese zwanghaften Verhaltensweisen tatsächlich als Süchte eingestuft werden sollten. Studien zeigen jedoch, dass bei Verhaltenssüchten, wie z. B. der Spielsucht, sehr ähnliche neurophysiologische Prozesse ablaufen wie bei der Abhängigkeit von Substanzen. Es besteht auch kein Zweifel an den weitreichenden negativen Auswirkungen von Verhaltenssüchten. Auch hier bestimmt eine Kombination aus genetischer Veranlagung, einem förderlichen Umfeld und emotionalen Stressoren (z. B. Langeweile, Einsamkeit, Erschöpfung) die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein gelegentlicher Konsum zu einem durchdringenden Problem entwickelt.

Störungen der Impulskontrolle: Andere Problemverhaltensweisen fallen in die Kategorie der Impulskontrollstörungen. Dazu gehören eine Gruppe seltener Syndrome wie Kleptomanie (zwanghaftes Stehlen) und Pyromanie (eine durchdringende Faszination für Feuer und

zwanghaftes Feuerlegen) sowie häufigere Probleme wie explosive Wut oder oppositionell-defensive Tendenzen bei Kindern.

4.8 Der verzerrte Verstand

Im Gegensatz zu Depressionen, Angstzuständen und sogar Suchtverhalten, die irgendwie in das Erfahrungsspektrum der meisten von uns passen, wirken realitätsverzerrende Zustände bizarr, beunruhigend und einschüchternd.

Psychotische Störungen sind durch eine Störung der Wahrnehmungen und durch eine Beeinträchtigung der Realitätsprüfung gekennzeichnet. *Halluzinationen* sind Sinneswahrnehmungen ohne einen tatsächlichen Reiz. Meistens sind sie auditiv und beinhalten das Hören von Stimmen (z. B. Instinktgeplapper, das Hören, wie der eigene Name gerufen wird, kommentierende Stimmen oder imperative Stimmen). Wahnhafte Gedanken können von überbewerteten Ideen (z. B. "Google ist ein riesiges Spionagesystem, das jeden unserer Schritte verfolgt") bis hin zu regelrechten Wahnvorstellungen reichen (z. B. "Die Regierung benutzt Satelliten, um Gedanken in mein Gehirn zu implantieren.") Wahnvorstellungen können Bezugsideen, Verfolgungsgedanken, grandiose Ideen, erotomanische Ideen oder Eifersuchtsgedanken beinhalten.

Psychotische Symptome treten manchmal als Teil von medizinischen Erkrankungen (z. B. Delirium) oder in Zeiten extremer emotionaler Belastung auf. Sie können auch als Teil von schweren depressiven oder manischen Episoden auftreten. Halluzinationen, Wahnvorstellungen und andere bizarre Verhaltensweisen sind Teil einer paranoiden Schizophrenie. Bestimmte Formen der Schizophrenie beinhalten einen flachen Affekt und desorganisierte Gedanken (desorganisierte Schizophrenie) oder Unbeweglichkeit/Hypermobilität, Negativismus und Nachäffen der Sprache und des Verhaltens anderer Personen (katatonische Schizophrenie).

Schizophrenie ist in erster Linie eine strukturelle Erkrankung des Gehirns und hat eine starke genetische Komponente. Forschungen legen nahe, dass eine Grippevirusinfektion der Mutter im 2. Trimester der Schwangerschaft sowie andere Umweltstressoren in der Kindheit die Expression der Gene beeinflussen. Die Symptome können sehr schnell oder schleichend über einen längeren Zeitraum auftreten. Die Behandlung besteht aus einer langfristigen antipsychotischen Medikation und einer unterstützenden Beratung zur Vermittlung von Erziehungs- und Stressbewältigungsstrategien.

Religiösen Menschen mit Schizophrenie fällt es oft schwer, echte spirituelle Erfahrungen von wahnhaften Vorstellungen zu unterscheiden. Sie neigen dazu, den Bezug zur Realität zu verlieren, und es kann ihnen schwerfallen, sich konsequent an die Medikamente zu halten, weil sie überzeugt sind, dass Gott sie geheilt hat. Andererseits können eine kompetente und

empfindsame spirituelle Begleitung, eine unterstützende Glaubensgemeinschaft und die Zusicherung der Gnade Gottes dazu beitragen, dass psychotische Gläubige Stabilität finden.

4.9 Schwierige Persönlichkeiten

Schwierige Persönlichkeitstypen sind störende, unflexible und dauerhafte Persönlichkeitsmuster, die das soziale Funktionieren einer Person beeinträchtigen. Im Folgenden finden Sie eine Auswahl:

Narzisstische Persönlichkeit: Gekennzeichnet durch ein aufgeblasenes Gefühl der eigenen Wichtigkeit, ein Bedürfnis nach übermäßiger Aufmerksamkeit und Bewunderung. Narzisstische Menschen projizieren oft Selbstvertrauen und Autorität und streben nach Führungspositionen. Hinter ihrer Maske des extremen Selbstbewusstseins verbirgt sich ein extrem zerbrechliches Selbstwertgefühl mit einer starken Anfälligkeit für jegliche Kritik. Narzisstischen Menschen fehlt es an Empathie und sie nutzen andere oft aus. Sie fühlen sich in ihren Beziehungen unausgefüllt und unerfüllt. Sie lösen bei anderen extreme Reaktionen aus, die zwischen Bewunderung und Verachtung liegen.

Histrionische Persönlichkeit: Gekennzeichnet durch ein ausgeprägtes dramatisches Flair, ein Muster übertriebener Emotionalität und intensives, aufmerksamkeitsuchendes Verhalten. Menschen mit diesem Persönlichkeitsstil gründen ihr Selbstwertgefühl auf die Anerkennung durch andere, insbesondere durch Personen mit Status. Die Menschen um sie herum erleben sie als lebhaft, charmant, kokett, verführerisch, manipulativ und impulsiv. Sie können oberflächlich und wankelmütig sein und springen von einer Verpflichtung und einer Beziehung zur nächsten.

Zwangsneurotische Persönlichkeit: Gekennzeichnet durch Perfektionismus und ein Bedürfnis nach Ordnung und Sauberkeit. Menschen mit diesem Persönlichkeitsmerkmal versuchen, ihrer Umgebung ihre starren Standards aufzuerlegen und fühlen sich oft rechtschaffen, empört und wütend. Es fällt ihnen schwer, ihre Gefühle auszudrücken, sie haben Schwierigkeiten, enge Beziehungen aufzubauen und aufrechtzuerhalten, und sie neigen dazu, sich zu isolieren. Obwohl sie fleißig sind, macht sie ihre Besessenheit von Perfektion oft ineffizient.

Borderline-Persönlichkeit: Gekennzeichnet durch Schwierigkeiten, Emotionen zu regulieren. Menschen mit Borderline-Zügen schwanken zwischen chronischen Gefühlen von Langeweile oder Leere und intensiver Wut, oft gefolgt von Scham und Schuldgefühlen. Sie haben mit impulsiven Verhaltensweisen zu kämpfen, die gefährliche Folgen haben können, wie z. B. exzessive Ausgaben, ungeschützter Sex, rücksichtsloses Fahren oder Missbrauch bzw. Überkonsum von Substanzen. Ein Kennzeichen dieses Persönlichkeitsstils sind verzweifelnde Bemühungen, reale oder eingebildete Verlassenheit zu vermeiden und instabile persönliche Beziehungen, die zwischen Idealisierung und Abwertung ("Spaltung") wechseln. Wenn sie unter

Stress geraten, erleben sie dissoziative Gefühle, paranoide Gedanken oder sogar kurze psychotische Episoden.

Abhängige Persönlichkeit: Gekennzeichnet durch eine Tendenz, emotional übermäßig abhängig von anderen zu werden und sehr stark zu versuchen, anderen zu gefallen. Menschen mit diesem Charakterzug sind bedürftig, passiv und anhänglich. Sie haben große Schwierigkeiten, Entscheidungen ohne Ratschläge und Rückversicherung durch andere zu treffen. Sie vermeiden normale Verantwortungen, indem sie sich passiv und hilflos verhalten. Aufgrund ihrer starken Angst, verlassen zu werden, finden Menschen mit dieser Eigenschaft es fast unmöglich, allein zu sein und lassen sich oft naiv von anderen ausnutzen. Da es ihnen an Selbstvertrauen mangelt, fällt es ihnen schwer, Projekte oder Aufgaben zu beginnen, und sie glauben, dass sie nicht in der Lage sind, für sich selbst zu sorgen

4.10 Wie die Therapie funktioniert

Counseling ist eine Beziehung, die mit dem spezifischen Ziel aufgebaut wird, jemandem, der mit einer psychischen Erkrankung kämpft, bei der Überwindung seiner Probleme oder der Entwicklung besserer Bewältigungsstrategien zu helfen. Es gibt eine Vielzahl von verschiedenen Ansätzen und Techniken, die ziemlich verwirrend sein können. Die meisten von ihnen lassen sich jedoch in eine Reihe von Kategorien einteilen, die im Folgenden beschrieben werden.

(...)