

Der Bauch ist klüger als der Kopf

Über den Einfluss des Gefühls auf unsere Entscheidungen

Von Rudolf Grimm (Hamburg/dpa)

Wer sich bei einer Entscheidung oder Beurteilung auf seinen „Bauch“ beruft, braucht das nicht verschämt zu tun. Neue wissenschaftliche Erkenntnisse begründen im Detail die alte Erfahrung, dass oft „der Bauch“, also die Intuition, dem Kopf überlegen ist. Ohnehin beeinflusst die „Intelligenz des Unbewussten“ unser tägliches Leben weit mehr als das rationale Denken.

Was ist Intuition? Die Zeitschrift *Psychologie heute* (Weinheim) zitiert dazu in der dem „Bauchgefühl“ gewidmeten Titelgeschichte ihrer neuesten Ausgabe den Kognitionsforscher Daniel Kahnemann (Universität Princeton, USA). Er charakterisiert das intuitive Denken als „wahrnehmungähnlich, schnell und mühelos“ – im Gegensatz zum logischen Denken, das meist anstrengend, aufwendig und langsam ist.

Der Mensch besitzt offenbar zwei weitgehend voneinander unabhängig operierende Systeme des Wahrnehmens und Denkens, die im Kopf auch unterschiedlich repräsentiert sind. Das „Chiefsystem“, das Bewusstsein, operiert in der linken Gehirnhälfte. Seine Arbeitsweise, die Logik, ist die bevorzugte Methode unseres Problemlösens. Die eher „im Hintergrund“ wirkende rechte Hälfte arbeitet komplex, integrativ, ganzheitlich, assoziativ und gefühlsbezogen. Kurz: Sie ist intuitiv.

Die Intuition wird weitgehend gespeist aus unseren Erinnerungen, Sinneseindrücken und Empfindungen. Sie bezieht ihren Rohstoff aus dem, was wir ständig lernen, ohne uns des Lernprozesses bewusst zu sein. Das Gelernte steht uns dann bei passender Gelegenheit plötzlich und unerklärlich zur Verfügung. So kommen wir oft sogar bei banal erscheinenden Alltagsproblemen automatisch und schnell zu wichtigen Lösungen. Die Macht der Intuition lässt sich auch so beschreiben: „Das, was ich weiß, von dem ich aber nicht weiß, dass ich es weiß, beeinflusst mich mehr, als ich weiß.“ Zu besonders guten intuitiven Lösungen kommen wir auf Gebieten, auf denen wir Experten sind. Der unlängst verstorbene amerikanische Psychologe und Politikwissenschaftler Herbert Simon hat dies erforscht. Schachmeister beispielsweise brauchen nur fünf Sekunden, um sich die Stellung der Figuren in einem

FR 6.3.03

fortgeschrittenen Spiel einzuprägen und die Partie „blind“ fortzuführen. Diese Fähigkeit beruht auf tausenden gespielter und analysierter Partien und dem schnellen (Wieder-)Erkennen von Spielzügen. Erfahrene Ärzte oder Automechaniker sind ähnlich zu intuitiven Schnell Diagnosen fähig.

Dass „der Bauch“ bei alledem nicht nur eine Metapher ist, wurde in einer früheren Titelgeschichte des Magazins *Geo* (Hamburg) über den Bauch als „Zweites Gehirn“ detailliert aufgezeigt. Nach Erkenntnissen mehrerer Forscherteams werden Gefühl und Intuition von einem Nervengeflecht in dieser Körperregion mitgesteuert. Das „Bauchhirn“ besitzt mehr als 100 Millionen Nervenzellen – mehr als im gesamten Rückenmark zu finden sind. Und es führen weit mehr Nervenstränge vom Bauch ins Kopfhirn als umgekehrt. 90 Prozent der Verbindungen laufen von unten nach oben.

Geo zitiert Emeran Mayer von der University of California mit der Aussage, dass unsere Evolution deshalb so erfolgreich sei, weil Emotionen – ob negativ oder positiv – uns erlauben, bessere Entscheidungen zu treffen. Je stärker die emotionale Erfahrung, um so bessere „somatische Marker“ aus der Vergangenheit könnten wir zu Rate ziehen. Und desto schneller merkten wir: Hier geht's lang. Jedenfalls glauben Bauchhirn-Experten zu wissen: „Es gibt die Weisheit des Bauchs.“ *Psychologie heute* macht allerdings auch auf Grenzen und Fehlleistungen der Intuition aufmerksam. Als Beispiel nennt sie Gutachter, die darüber entscheiden, ob ein Sexualstraftäter entlassen wird oder in Sicherungsverwahrung bleiben muss. Hunderte von Studien hätten bewiesen, dass als Entscheidungsbasis objektive Maße wie Straftaten, Statistiken und Tests besser sind als „klinische Intuition“. Als beste Basis für eine Vorhersage künftigen Verhaltens eines Menschen bezeichnet der Nestor der klinisch-psychologischen Diagnostik Paul Meehl (University of Minnesota, USA) das Verhalten in der Vergangenheit.

Auch Bewerbungsgespräche sind ein Beispiel. Merkmale wie Charme, Händedruck, Aussehen sagen so gut wie nichts über den künftigen Berufserfolg aus. Es ist besser, strukturiert über „jobnahe“ Fragen zu sprechen.