

Druckversion

Url: <http://www.focus.de/wissen/wissenschaft/psychologie/tid-11108>

30.06.08, 00:00

[Drucken](#)**Archiv**

Aus FOCUS Nr. 27 (2008)

[FOCUS Magazin](#) > [Archiv](#) > [2008](#) > [Nr. 27](#) > [Modernes Leben](#)**Psychologie**

## „Das bin 100-prozentig ICH“

**Viele Menschen sehnen sich danach, authentischer zu leben – doch wo steckt überhaupt ihr Wesenskern? Eine neue psychologische Lehre bietet Hilfestellung für die Selbstsuche.**

Von FOCUS-Redakteur [Frank Gerbert](#)

Andrea Berg nimmt große Worte gelassen in den Mund: „Ich bin authentisch, ich spiele den Leuten nichts vor“, ihre Lieder schreibe „das Leben“. Von der derzeit erfolgreichsten deutschen Schlagersängerin („Ein Tag mit dir im Paradies“) unterscheidet sich Deso Dogg in vielem – in einem Punkt jedoch nicht. „Ich kann sagen, ich bin authentisch“, behauptet der „Gangsta-Rapper“ aus Berlin (Songzeile: „Willkommen in meiner Welt voll Hass und Blut“). Der örtliche Konkurrent, Joe Rilla, ein bedrohlich wirkender 120-Kilo-Koloss und Interpret von Liedern wie „Halt die Fresse!“, gibt gleichfalls zu Protokoll: „Ich bin authentisch.“



Wer echt erscheint, ist beliebter

„Authentizität zahlt sich am Ende immer aus. Ich bin immer ich“, berichtet Chansonnière Mireille Mathieu, und damit nicht genug: „Mein Leben ist wie ein Märchen. Das spüren die Menschen.“

### Womöglich zu schön, um wahr zu sein.

Doch „echte“ Produkte verkaufen sich nun mal besser. Nachdem Charlotte Roche ihren pornografischen Roman „Feuchtgebiete“ veröffentlicht hatte, warfen ihr Kritiker vor, sie verfolge eine durchsichtige Skandalstrategie. Eilig versicherte Roche, der Inhalt ihres Bestsellers über Selbstbefriedigung und anale Vorlieben sei zu „70 Prozent autobiografisch“.

Und wer als Mensch „echt“ erscheint, ist beliebter. Barack Obama, Sieger im Vorwahlkampf der Demokraten um die US-Präsidentenwahlkandidatur, schaffte es, im Zweikampf mit Hillary Clinton als authentischer wahrgenommen zu werden. Als sich die Konkurrentin bei einer Wahlveranstaltung den Tränen nahe zeigte, vermuteten Beobachter Berechnung – ein Verdacht, den Clinton bestärkte, als sie danach sagte, dies könne der Wendepunkt zu ihren Gunsten gewesen sein (tatsächlich schnitt sie in den Vorwahlen vorübergehend besser ab).

### Was ist das überhaupt, authentisch sein?

Oliver Kahn, gerade in den Ruhestand getretener Fußballtorwart, schaute für sein neues Buch „Ich“ im Internet-Lexikon Wikipedia nach und findet, dass die Beschreibung ganz gut auf ihn passt: Eine solche Person werde als „real, urwüchsig, unverbogen, ungekünstelt“ angesehen. Weil er seinen immensen Ehrgeiz im Spiel umgesetzt habe, sei er, glaubt Kahn, „zumindest zeitweise“ authentisch gewesen.

Dass der „Titan“ den Erfolg mit großer Konsequenz anstrebte, wird ihm jeder zugestehen. Doch viele würden zögern, ihm Authentizität zu bescheinigen – oft wirkte er in seinem Siegeswillen finster und verkrampft.

Ein authentischer Mensch – das ist in der landläufigen Vorstellung nicht nur jemand, der seine Eigenart auslebt. Sondern einer, der darüber hinaus auch „ganz ich“ ist, „ganz bei sich“, der „in sich selbst ruht“, eine „runde Persönlichkeit“ ist. Ein gelassener, vielleicht sogar glücklicher Zeitgenosse.



#### Archiv

Aus FOCUS Nr. 27 (2008)

[FOCUS Magazin](#) > [Archiv](#) > [2008](#) > [Nr. 27](#) > [Modernes Leben](#)

## Teil 2: Den Menschen Nutzen bringen

Gemeinsinn online. Es scheint, dass Bernd Gebert von diesem Zustand nicht weit entfernt ist. „Das bin hundertprozentig ich“, sagt der 52-Jährige aus Reinbek und meint damit seine Tätigkeit in den vergangenen zwei Jahren. Gebert hatte sich zuvor in der Werbe- und Kommunikationsbranche einen Namen gemacht, seine Arbeit aber zunehmend als zwiespältig erlebt. Bei der Entwicklung eines neuen Kreditkartenprodukts merkte er, „dass das Menschen in die Schuldenfalle bringt“. Er warf hin – und „wachte eines Morgens auf mit dem Konzept von ‚Das macht Schule‘“. Das gemeinnützige Projekt ermuntert Schüler, ihre Klassenzimmer zu renovieren und zu verschönern, dadurch sollen Gemeinsinn und Verantwortungsgefühl wachsen. Gebert stellt online Checklisten für Materialeinkauf sowie Handwerkstipps zur Verfügung, Sponsorengelder erlauben ihm, Einkaufsgutscheine zu verteilen – „das alles passt viel besser zu meinem inneren Trieb, den Menschen Nutzen zu bringen und ihnen das Leben schöner zu machen“.



Was ist Bauchgefühl, was Verstand?

Mittlerweile beschäftigt sich auch eine neue Richtung in der akademischen Psychologie mit dem Thema „Ganz ich“. Sozial- und Motivationspsychologen entwickelten, gestützt auf Erkenntnisse von Hirnforschern, die Theorie von der Selbstkongruenz. Einer ihrer Befunde bestätigt das Alltagswissen: Ein Mensch „mit Selbstkontakt“ hebe sich in seinem seelischen Wohlbefinden positiv von einem Individuum ab, dem diese Fähigkeit fehle.

Wenn man Eigenschaftsbeschreibungen, die bei den Wissenschaftlern auftauchen, zu zwei Extremausprägungen des authentischen und unauthentischen Menschen zusammen-fasst, kommt das Schaubild oben heraus: Authentizität ist danach mit zahlreichen vorteilhaften Zügen verbunden, etwa Selbstsicherheit, Spontaneität, Glaubwürdigkeit, Entscheidungsfreude.

### Wo aber steckt dieses „Selbst“, mit dem man in Kontakt sein, mit dem man übereinstimmen sollte? Gibt es ein solches überhaupt?

In Feuilletons und auf Wissenschaftsseiten wurde in den vergangenen Jahren verbreitet, Neurowissenschaftler hätten herausgefunden, dass es gar keinen Ich-Kern im Neurosystem gebe und dass wir alle frei wären, uns neue Identitäten zu erfinden. Als Beispiel wird häufig die Popsängerin Madonna genannt und ihre im Lauf der Karriere wechselnden Stile und Images. Auch Arnold Schwarzenegger ließe sich anführen – der sich vom Bodybuilder aus der österreichischen Provinz zum Hollywood-Actionstar aufschwung, dann auch in komödiantischen Rollen reüssierte, schließlich in die Politik wechselte und Gouverneur von Kalifornien wurde.

Was bei Madonna und „Arnie“ aber immer gleich blieb, ist das Bedürfnis, eine große Rolle in der Öffentlichkeit zu spielen und sich darin zu vervollkommen – genau das dürfte den Kern ihres Selbst ausmachen. Sie wandeln sich und bleiben doch sie selber.



#### Archiv

Aus FOCUS Nr. 27 (2008)

[FOCUS Magazin](#) > [Archiv](#) > [2008](#) > [Nr. 27](#) > [Modernes Leben](#)

## Teil 3: Schranken der Persönlichkeit

Dieses Persönlichkeitszentrum, das dem Menschen Schranken auferlegt, ihm aber auch Halt und Orientierung geben kann, schaltet und waltet weitgehend unbemerkt in den Tiefenschichten des Gehirns. Die Forscher nennen es (leider hat da jeder seinen Spezialbegriff) „unbewusstes Selbst“, „implizites Selbst“, „adaptives Unbewusstes“ oder „Extensionsgedächtnis“.



Der Wunsch nach Geselligkeit zählt wie Essen oder Sex zu den impliziten Motiven

In dieser Seelenregion machen sich die „impliziten“ (unbewussten) Motive bemerkbar, das sind Bedürfnisse, die der biologischen Natur des Menschen entstammen:

Essen und Sex.

Bindung: Geselligkeit, Freundschaft, Nähe zu anderen Menschen).

Macht: Nicht nur die offene Dominanz eines Anführers ist gemeint, sondern ganz allgemein das Streben, Einfluss zu nehmen und Dinge zu bewegen.

Leistung: eine angemessenen schwierige Aufgabe erledigen, und zwar eigenständig, ohne fremde Vorgaben.

Die Motive sind individuell sehr unterschiedlich ausgeprägt, jeder Mensch hat gewissermaßen einen motivationalen Fingerabdruck.

Aber ich weiß doch, wie stark bindungs-, macht- oder leistungsorientiert ich bin! – mag hier der Laie einwenden. Vorsicht, sagen die Psychologen, die Meisten, die ihre urwüchsigen Motive zu kennen glauben, verwechseln sie mit etwas Anderem –

#### und da liegt das Problem!

Die impliziten Motive entstehen sehr früh im Leben, sind teilweise wohl genetisch bestimmt, werden auch stark in den allerersten Lebensjahren geprägt, an die wir keine Erinnerung haben. Sie können aber noch das ganze Leben über durch Emotionen bei Erfolgen und Misserfolgen modifiziert werden. Über die Frage, warum sie unterschiedlich stark ausgeprägt sind, spricht der Motivationspsychologe Oliver Schultheiss im Interview.

Daneben gibt es aber auch die bewussten (oder expliziten) Zielorientierungen, die Eltern oder andere Personen den Kindern in späteren Phasen der Kindheit verbal vermitteln: „Du sollst ...“, „du musst ...“. Auch sie beeinflussen das Verhalten.



#### Archiv

Aus FOCUS Nr. 27 (2008)

[FOCUS Magazin](#) > [Archiv](#) > [2008](#) > [Nr. 27](#) > [Modernes Leben](#)

## Teil 4: Komplizierte Widersprüche im Charakter

Komplizierte Widersprüchlichkeiten können so entstehen: Wer als kleines Kind Lust an Macht und Stärke empfinden durfte, dem fehlt etwas (ohne dass er sich darüber im Klaren ist), wenn er später, den Mahnungen der Erzieher folgend, anderen den Vortritt lassen muss. Und wer als Säugling eine feste Bindung an die Mutter genoss (und deshalb viel Freude an menschlicher Nähe hat), wird nicht recht glücklich werden, wenn er sich als Erwachsener dazu drängen lässt, einen Chefposten einzunehmen, auf dem er sich öfters unbeliebt machen muss.



Was ist Bauchgefühl, was Verstand?

Ein häufiger Fall einer solchen Dissonanz ist der implizit leistungsorientierte (aber nicht machtorientierte) Überflieger, der jede schwierige Aufgabe löst – bis er dank seiner Erfolge auf einen Chefposten befördert wird, wo er das, was ihm Spaß macht, delegieren muss und Führungsfreude von ihm erwartet wird, die er aber gar nicht besitzt.

Oliver Schultheiss untersuchte zusammen mit Joachim Brunstein (Uni Gießen) in

aufwendigen Studien das emotionale Wohlbefinden von Probanden sowie deren bewusste Ziele und unbewusste Motive. Je besser die beiden Letzteren übereinstimmen, desto besser ging es den Leuten. Menschen, die Ziele verfolgen, die nicht zu ihren Motiven passen, wiesen sogar depressive Symptome auf.

Interessanterweise gibt es Hinweise darauf, dass einer Person, die gemäß ihrer bewussten Werte lebt, das Leben sinnvoll erscheint, sie dabei aber nicht unbedingt glücklich ist. Glück entsteht offenbar nur, wenn die impliziten Motive befriedigt sind.

Um hinter diese unbewussten Antriebe zu kommen, verwendeten die beiden Forscher einen Assoziationstest namens Picture Story Exercise (siehe Kasten unten). Dem Teilnehmer werden nacheinander sechs Bilder vorgelegt, die jeweils nur kurz betrachtet werden dürfen, dann soll er zu jedem in wenigen Minuten eine Geschichte niederschreiben. Dafür geschulte Experten werten dann die Geschichten aus, indem sie die Passagen auszählen, die jeweils für eines der drei Motive Bindung/Macht/Leistung sprechen.

Es sieht allerdings so aus, als ob es manchen Menschen gelingt, ihren versteckten Motiven auch ohne Psycho-Test auf die Schliche zu kommen.

„Dann ging der kleine Nager, die innere Stimme, wieder los“, so schildert Angie Sebrich das, was ihr vor einigen Jahren widerfuhr. Im Tunesien-Urlaub, wo sie sich von ihrem Job als Pressechefin des Musiksenders MTV erholte, lernte sie ein Paar kennen, das als Jugendherbergseltern in Deutschland arbeitete. Die machten einen zufriedenen Eindruck – und erwähnten, dass ein anderes Haus der Organisation zur Übernahme bereitstünde. Danach ging Sebrich zurück an ihre Arbeit – und bemerkte, dass ihr immer wieder durch den Kopf ging, Herbergsmutter zu werden.

„Alles lief perfekt im Beruf, aber nachts um vier lag ich im Bett und fragte mich: Was bleibt davon? Man muss auch mal seine Ellenbogen einsetzen in diesem Job, die Wärme fehlte ab und zu. Vielleicht hat deshalb meine innere Stimme gesagt: Du bist doch eigentlich gar nicht so – du willst einen höheren Kuschelfaktor.“ Schließlich kündigte sie und übernahm mit ihrem Freund die Herberge in den oberbayerischen Bergen – den Gehaltsknick nahm sie in Kauf. Nun geht es ihr so gut, dass sie sogar ein Buch über ihre Selbstfindung schrieb.



#### Archiv

Aus FOCUS Nr. 27 (2008)

[FOCUS Magazin](#) > [Archiv](#) > [2008](#) > [Nr. 27](#) > [Modernes Leben](#)

## Teil 5: Lust- und Unlustimpulse

In den Kategorien der Selbstkongruenz-Theorie betrachtet, könnte Angie Sebrichs Berufswechsel mit einer weniger starken Machtmotivation und einem starken, noch ungesättigten Bindungsmotiv zu tun haben. Ihr implizites Selbst forderte sie durch „somatische Marker“, das sind körperlich spürbare Lust- und Unlust-Impulse, auf, ihr Leben entsprechend zu ändern.



Wer bin ich eigentlich? Psychologische Lehren wollen bei der Identitätssuche Hilfe leisten

Wie verlässlich sind aber solche inneren Stimmen? „Für viele ist es wahnsinnig schwer zu unterscheiden: Was ist Bauchgefühl, was Verstand?“, sagt Maja Storch, Psychologin an der Uni Zürich. „Eine gemischte Gefühlslage kommt häufig vor. Der Impuls, der aus dem impliziten Selbst stammt, ist aber immer der erste – er taucht schon in 200 Millisekunden nach einem Reiz auf.“

Es gebe ein markantes Zeichen dafür, wenn jemand einen Moment der Selbstkongruenz erreicht habe: ein „glückseliges Grinsen“ ohne äußeren Anlass.

Storch bietet eine, wie sie es nennt, „Psycho-Edukation“ an, bei der es um nichts weniger als das Erspüren der somatischen Marker und die Entdeckung unbewusster Bedürfnisse geht. Zunächst suchen Teilnehmer aus Bildern eines aus, das sie besonders berührt (Foto rechts unten). Dann wird versucht, das dahinterliegende „Thema“ zu entdecken, eine unerfüllte Sehnsucht. Die wird als „Veränderungsziel“ formuliert.

### Das Faultier in mir

Frank Stockmann hat das Training offenbar mit Erfolg durchlaufen. Der Verleger von Lehrmaterialien für die berufliche Weiterbildung sagt von sich, er sei „ein fürchterlicher Chef“ gewesen, „an manchen Tagen bin ich an die Decke gegangen“. Das Bild einer völlig entspannten Katze machte er zum Symbol einer ersehnten Neuorientierung: „Ich habe ein anderes Verhalten gelernt. Es gibt vielleicht noch fünf Tage im Monat, an denen ich emotional instabil bin, früher waren es 25. Jetzt kann ich mich selbstbestimmt ärgern, früher war ich immer Sklave meiner Reaktionen.“

Möglicherweise hatte Stockmann ein starkes bewusstes, aber eher schwaches unbewusstes Leistungsmotiv, die sich gegenseitig ins Gehege kamen, nun aber miteinander versöhnt sind.

Fehlender Selbstkontakt hat oft zu tun mit gravierenden schmerzlichen Erfahrungen, die ein Mensch gemacht hat. Um nicht ständig in Kontakt zu geraten mit erlittenen Traumata, kappt das psychische System den Kontakt zur emotionalen Sphäre – so die These von Julius Kuhl, des wohl führenden Vertreters der Selbstkongruenz-Lehre. Dieser Mechanismus schädigt den Menschen ein weiteres Mal, weil er ihm wichtige Ressourcen raubt. In schweren Fällen dürfte eine klassische Psychotherapie anzuraten sein. Ansonsten könnte ein Selbstmanagement-Seminar bei Maja Storch helfen. Wem es darum geht, mehr über seine unbewussten Motive zu erfahren, der kann einen diesbezüglichen Online-Test beim Institut Impart absolvieren (kostenpflichtig), basierend auf der Theorie von Julius Kuhl (Adressen auf der letzten Seite).



#### Archiv

Aus FOCUS Nr. 27 (2008)

[FOCUS Magazin](#) > [Archiv](#) > [2008](#) > [Nr. 27](#) > [Modernes Leben](#)

## Teil 6: Verhaltenstipps, die Sie glücklicher machen

Kann man sich auch selbst behelfen? In Maßen ja, sagt der amerikanische Psychologe Timothy Wilson, der folgende Tipps gibt:

Achten Sie auf Ihr Verhalten – das sagt mehr über Sie aus als das, was Sie über sich denken.

Nehmen Sie das Urteil der Umwelt ernst! Ehepartner, Kinder, Eltern, Freunde, Kollegen kennen Sie besser als Sie sich selbst!

Vor einer wichtigen Entscheidung: Malen Sie sich die Folgen in allen Einzelheiten aus, und achten Sie auf die Gefühle, die dabei entstehen!

Bloße Nabelschau vermeiden! Wer über sich nachgrübelt, findet oft nur die fremdbestimmten, bewussten Anteile seines Selbst.

Letzteres wirft die Frage auf, ob ein Rückzug in die Innerlichkeit, wie es viele Selbsterfahrungslehren propagieren, nicht genau der falsche Weg ist. Manche Gurus oder Therapeuten raten zum Abbruch von Kontakten, gar zum Verlassen des Lebenspartners, zum Neuanfang in selbst gewählter Einsamkeit.

Dass man vielmehr durch Tun – und in Gemeinschaft mit anderen – sich selbst erkennt, diesen Standpunkt vertritt zum Beispiel der lebensweise Schweizer Psychotherapeut Jürg Willi, 74. „Die Bewährungsprobe der Selbstverwirklichung ist die Liebesbeziehung“, schreibt er in seinem Buch „Wendepunkte im Lebenslauf“. Ein weiterer Ort, wo Authentizität spürbar werde, sei „die Arbeit, sowohl als Zusammenarbeit im Team wie in der Art, wie eine Aufgabe oder ein Werk ausgeführt wird“.

### So werden einer Person „Qualitäten der Reife“ abgefordert.

Mit der Selbstverwirklichung durch Arbeit ist es aber oft nicht weit her. In einer Umfrage sagten kürzlich 38 Prozent der Befragten, sie hätten lieber einen anderen Beruf ergreifen sollen. Wer aber die Profession ändern will, hat – zumindest in Deutschland – schlechte Karten: Bei Personalverantwortlichen kommen derlei Bewerbungen selten in die Endauswahl, für die Betroffenen bleibt dann nur der Weg in die riskante Selbstständigkeit.

Ein beruflicher „Befreiungsschlag“ ist aber nicht unbedingt das, was kluge Psychologen empfehlen. Maja Storch etwa rät zur vorsichtigen Veränderung: „Finanzielle Sicherheit ist für viele auch ein wichtiges Ziel. Man sollte eher innerhalb des Berufs einen neuen Schwerpunkt setzen oder versuchen, sich ein zweites Geschäft aufzubauen.“

Viele Menschen verfallen auf einen anderen Ausweg, um wenigstens teilweise ihrem Ich näher zu sein: Sie widmen sich leidenschaftlich einem Hobby. Indes ist auch dabei nicht auszuschließen, dass man Moden aufsitzt, und natürlich haftet der Liebhaberei immer der Geruch von Ersatzbefriedigung an. Gleichwohl: Der Leistungs-orientierte kann sich im Kampf gegen die Stoppuhr erproben, der Bindungstyp in einem Verein Kontakt finden, der Machtmensch Kampfsport treiben oder sich einer Initiative anschließen.

Der Versuch, „mehr ich“ zu werden, kann schon mit simplen Übungen beginnen. Maja Storch: „Um die somatischen Marker kennen zu lernen, sollte man sich nach dem Abruf von E-Mails zuerst die Absenderliste anschauen und darauf achten, ob die einzelnen Namen spontan ein positives oder negatives Gefühl auslösen.“ Zur Not tue es auch der Blick in die TV-Programmzeitschrift („Welche Sendung spricht mich an?“) oder das Anschauen der Speisekarte beim Italiener um die Ecke: Pizza Margherita oder Pizza Salami – wo grinst mein Selbst glückseliger?



Das Verhalten sagt mehr über Sie aus als das, was Sie über sich denken



#### Archiv

Aus FOCUS Nr. 27 (2008)

[FOCUS Magazin](#) > [Archiv](#) > [2008](#) > [Nr. 27](#) > [Modernes Leben](#)

## Bücher und Links zum Thema

\* Timothy D. Wilson: Gestatten, mein Name ist Ich. Das adaptive Unbewusste – eine psychologische Entdeckungsreise. Pendo. 332 Seiten, 19,90 Euro



Wer echt erscheint, ist beliebter

\* Maja Storch: Das Geheimnis kluger Entscheidungen. Von somatischen Markern, Bauchgefühl u. Überzeugungskraft. Goldmann. 126 S., 7,95 Euro

\* Angie Sebrich: Nichts gesucht, viel gefunden. Mein fast normales Leben. Herder. 160 Seiten, 12,95 Euro

\* impart.de Tests nach der Theorie von Julius Kuhl. Online-Test der unbewussten Motive mit individueller Auswertung (Sonderpreis für FOCUS-Leser 49,98 Euro). Info Tel. 0541/9694536

\* zrm.ch Selbstmanagement-Seminare von Maja Storch und Mitarbeitern

\* das-macht-schule.net Projekt von B. Gebert zur Förderung von Schülern

[Drucken](#)

---

Fotos: Focus Magazin Verlag (7), colourbox

Copyright © 2008 by FOCUS Online GmbH