

Benjamin Schiller

Herz, Bauch und Kopf

Die drei Zentren der Kraft



Synergia 

Herz, Bauch und Kopf

Benjamin Schiller

Herz, Bauch und Kopf

Synergia 

1. Auflage, 2016

Erschienen im Synergia Verlag, Basel, Zürich, Roßdorf

eine Marke der Sentovision GmbH

www.synergia-verlag.ch

Umschlaggestaltung, Gestaltung und Satz: FontFront.com, Roßdorf

Printed in EU

ISBN-13: 978-3-906873-02-2

Vertrieb durch Synergia Auslieferung

www.synergia-auslieferung.de

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der deutschen Nationalbibliografie;

detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Inhalt

Vorwort	9
Warum wir dem Glück hinterherlaufen	13
Was Wünsche über einen aussagen	13
Meine Anteilnahme am Glück ist anders als die am Unglück	14
Vom Glück des Vorteils	15
Vorteilsdenken ist wie Lesen aus dem Kaffeesatz	16
Warum einem manchmal das Glück davonläuft	19
Woher kommt unser sogenanntes „Unglück“?	19
Erwartungen an andere beeinflussen deren Verhalten	20
Austausch von Erwartungen auf der „Echzebene“	22
Ist der Versuchsleitereffekt nur ein psychologischer Effekt?	23
Wenn ich das und das hätte, dann wäre ich...	25
Die Illusion des Mangels – das Futter der Unzufriedenheit	27
Was fehlt wirklich? Eingebildeter und echter Mangel	29
Der Kreislauf der Wiederholungen	31
Das Prinzip des Annehmens	32
Drei Arten, wie wir wahrnehmen	35
Fallen wir zufällig in den Kreislauf der Wiederholungen?	35
Wir sehen eine gedeutete Wirklichkeit	36
Die Theorie entscheidet, was wir sehen	38
Wahrnehmung folgt dem Resonanzprinzip	40
Drei besondere Resonanzkörper	42
Was „sieht“ der Bauch und wie reagiert er?	44
Was „sieht“ das Herz und wie reagiert es?	47
Was „sieht“ der Kopf und wie reagiert er?	50

Kann ich so wählen, dass sich nichts wiederholt?	51
Eine hilfreiche Metapher für Herz, Bauch und Kopf	54
Der Bauch und seine Spielarten	57
Der Bauch ist verinnerlichte Erfahrung	57
Wie intelligent ist der Bauch?	61
Sind die äußeren Umstände schuld?	63
Wie die inneren Umstände die äußeren verändern	64
Warum empfinden wir äußere Umstände trotzdem als so bestimmend?	65
Die Bauch-Spielarten menschlichen Miteinanders	66
Der Bauch verdeckt unsere Schattenseite	67
Menschlicher Magnetismus – die „Echzebene“ als Verstärker	68
Wenn das Herz entscheidet	71
Die Qual der Wahl	71
Die Wahl des Herzens: die Bereitschaft hinzuzufügen	74
Die Stimme des Herzens – Herzensanziehung	78
Wohin führt die Entscheidung des Herzens?	80
Das Herz fordert zur Wandlung auf	82
Das Herz führt zum Sog positiver Ereignisse	84
„Gutes“ Herz, „böser“ Bauch	85
Der Bauch lässt unsere verborgenen Potenziale verkümmern	87
Der Bauch stärkt die Stärken, das Herz stärkt auch die Schwächen	89
Wie der Kopf den Bauch vom Herzen überzeugen kann	92
Typisches für Bauch und Herz	95
Wenn sich der Kopf hin- und hergerissen fühlt	99
Die Stimme des Bauches wird von Erklärungen begleitet	99
Zwei Pole in uns: Bauch und Kopf oder Herz und Kopf	100
Bauch und Kopf – die Persönlichkeit	102
Die Persönlichkeit trennt	105
Herz und Kopf – das Innere	108
Das Innere verbindet – Konflikt als Methode zur Verbindung	111

Qualitäten des Inneren – Sinn und Erfüllung	115
Gefühle machen Sinn	117
Intuition übersteigt den Intellekt	120
Selbst gemachte Scheinwelten	123
Täuschungen der Persönlichkeit – drei typische Beispiele	124
Es anders sehen, heißt anders denken	128
Klare Unterscheidungskriterien für die Herzensanziehung	132
Was bedeutet das praktisch?	137
Die zwei Lebensrichtungen	137
Wie kann ich das konkret umsetzen?	139
Weitere Aspekte zur Konkretisierung	143
Anhang	145
Kopf, Herz und Bauch in Aktion	145
Analogien zu Kopf, Herz und Bauch	147
Beispielverzeichnis	148
Literaturliste	149

Vorwort

Begegne ich dem, was ich liebe, zum ersten Mal, habe ich oft schlagartig das Gefühl: Das ist es! Vielleicht nehme ich es nicht in dieser Deutlichkeit wahr. Dennoch wird mir das, was ich liebe, spontan auffallen. Unmittelbar und unwillkürlich. Wenn ich mich damit verbinde, werden mein Herz und auch ich selbst erfüllt. Das Herz weiß, was ich liebe. Es ist der Schlüssel zu meiner Erfüllung.

Der Bauch weiß, was ich brauche. Er kennt meine Bedürfnisse und Wünsche. Wenn er etwas mag, signalisiert er mir das durch ein angenehmes Bauchgefühl. Dann passt es für mich. Der Bauch ist der Schlüssel zu meinem Wohlfühl.

Der Dritte im Bunde ist der Kopf. Er weiß, was ich will.

Herz, Bauch und Kopf spiegeln drei zentrale Wesensanteile in uns Menschen wider – nämlich das Lieben, Brauchen und Wollen. Diese drei Aspekte können einander widersprechen. Um Geld zu verdienen, brauche ich einen Job. Lieben muss ich ihn deshalb noch lange nicht. Ich kann mir auch etwas in den Kopf setzen, was ich weder brauche, noch wirklich liebe – zum Beispiel riesigen Erfolg. Vielleicht fühle ich mich durch einen solchen Erfolg geschmeichelt, brauchen werde ich ihn nicht. Und ich werde es auch nicht lieben, mich völlig dafür aufzuarbeiten. Rundum gut werde ich mich fühlen, wenn meine drei Wesensanteile – also Herz, Bauch und Kopf – im Großen und Ganzen miteinander im Gleichgewicht sind.

Allerdings neigt der Bauch automatisch zu Übergewicht – auch im übertragenen Sinn. Ich bin dann zwar bereit, alles für die Liebe zu tun, aber eben nur solange es mir nicht allzu unangenehm ist. Mein innerer Schweinehund – der Bauch – möchte gerne beim Gewohnten und Angenehmen bleiben. Das kennt er. Da fühlt er sich wohl.

Im Gegensatz zu meinem Herzen, das unbedingt zu dem will, was es liebt. Es will das Neue und Andere. Dafür nimmt es auch Unannehmlichkeiten und Risiken in Kauf. Zwischen Herz und Bauch besteht von Haus aus ein gewisses Spannungspotential.

Mit dem Kopf verträgt sich der Bauch ganz automatisch. Beide verbinden sich zu einer Einheit: der Persönlichkeit. Sie legt besonderen Wert auf das Eigene, trennt zwischen Mein und Dein und sorgt dafür, dass das eigene Leben möglichst angenehm ist. Risiko ja, aber nur, wenn dabei nicht zu viel auf dem Spiel steht. Will der Kopf mehr vom Leben als Sicherheit und Wohlgefühl, wird er sich für das Herz entscheiden, selbst wenn es unangenehmer, anstrengender oder riskanter werden sollte. Das Herz fordert alles, aber es gibt auch alles: Energie, Freude, Verbundenheit, Liebe. Herz und Kopf machen zusammen den innersten Wesenskern aus. Wenn ich das lebe, was meinem Wesen ganz entspricht und was ich von ganzem Herzen bin, entsteht automatisch Erfüllung.

Herz und Bauch haben eine in uns „Stimme“. Der Bauch spricht zu uns über die sogenannten Bauchgefühle, die flau sein oder sich wie Schmetterlinge anfühlen können. Wenn etwas unser Herz höher schlagen lässt, wissen wir, dass unser Herz gesprochen hat. Der Kopf hat die Wahl zwischen Herz und Bauch. Hört er auf den Bauch, tut der Mensch, was er persönlich will. Er folgt seinen Neigungen, macht, was er kann, und nimmt die Lebensimpulse auf, die ihm angenehm und günstig erscheinen. Alles andere vermeidet er instinktiv. Im Wesentlichen bewegt er sich dadurch in immer gleichen Bahnen, aus denen ihn nur widrige Umstände oder Lebenskrisen zu bewegen vermögen. Hört der Kopf auf das Herz, dann folgt der Mensch dem, was er wirklich ist. Er nimmt das Leben so an, wie es kommt. Freude und Liebe gehören ebenso dazu wie Ungewissheit und Mühe, aber auch Tiefschläge und umfassender Wandel. Nichts kann einen schneller wandeln als die Liebe. Zugleich macht einen kaum etwas verwundbarer als ein offenes Herz.

In diesem Buch geht es um zwei grundsätzlich verschiedene Lebensstrategien: die Strategie des Bauches, die nach einem angenehmen Leben strebt, und die Strategie des Herzens, die nach einem erfüllten Leben strebt. Anhand klar beschriebener Unterscheidungskriterien kann jeder abschätzen, welcher Strategie er folgt und wozu dies führt.

Doch warum nicht beides zugleich erreichen - ein angenehmes Leben für den Bauch und ein erfülltes Leben für das Herz? Dazu sind nur drei Schritten nötig:

1. Bleiben Sie ganz bei sich.
2. Hören Sie bei wichtigen Lebensentscheidungen auf Ihr Herz.
3. Setzen Sie Ihren gesunden Menschenverstand ein.

Das klingt einfach - und ist es eigentlich auch! Was hinter diesen Schritten steckt, welche Schwierigkeiten damit einhergehen, und wie diese zu überwinden sind, das finden Sie hier dargelegt!

Warum wir dem Glück hinterherlaufen

Das mit dem Glück ist so eine Sache. Manchmal hat man es, obwohl man eigentlich nicht viel dafür getan hat. Und dann gibt es wieder Zeiten, in denen – egal, was man tut – einfach gar nichts klappt. Nur-Glück-haben geht offenbar nicht, aber vielleicht etwas in die Richtung: zum Beispiel ein gelungenes Leben. Einige Menschen behaupten, ihren Lebensraum verwirklicht zu haben. Und manchen nimmt man das auch ab. Möglich ist es also.

Was Wünsche über einen aussagen

Ein Lebensraum ist ein erstrebenswertes Ziel. Realistisch betrachtet bleibt dafür oft wenig Zeit. Viele sind froh, wenn sie über die Runden kommen und ein halbwegs angenehmes Leben führen können. Was das Leben angenehm macht, kann von Mensch zu Mensch völlig unterschiedlich sein. Bei Minusgraden in einem eiskalten See zu baden, ist beispielsweise nicht unbedingt das Meine. Anderen scheint dies zu gefallen. Sie wünschen sich, was ich mir nicht wünschen würde, und ich habe Wünsche, die sonst kaum einer hat. Meine Wünsche sagen also etwas über mich aus. Sie offenbaren, wie ich die Welt gerne hätte, und die Welt zeigt mir, welche sie davon erfüllt. Natürlich hoffe ich, dass es nach deren Erfüllung schöner sein wird, als zuvor. Ob es wirklich so ist, stellt sich erst hinterher heraus. Schnell kann das Traumhaus zum Alptraum werden, der Wunschpartner zum Wunsch, ihn zu verlassen und der Traumjob zum Grund, nicht aufstehen zu

wollen. Das kann ich vorher nicht wissen. Trotzdem lasse ich mich auf das „Wagnis“ der Wunscherfüllung nur allzu gerne ein.

Was auch immer aus meinem Wunsch entsteht, es könnte mir etwas sagen. Nur interessiert mich das für gewöhnlich nicht. Im Gefühl der Erfüllung, nehme ich es, wie es kommt, und fühle mich wunderbar. Wozu noch fragen, was es mir sagen könnte? Es genügt mir, das zu haben, was ich wollte. Im Moment des Unglücks drängt sich dagegen schnell die Frage auf, warum ausgerechnet mir das passiert. Mit dem Sinn dahinter mag ich mich nicht beschäftigen. Ich will einfach, dass es mir wieder besser geht.

Meine Anteilnahme am Glück ist anders als die am Unglück

Ob mir ein Wunsch Glück oder Unglück beschert, sei einmal dahingestellt. Jedenfalls will ich ihn verwirklichen. Es ist mein Wunsch und am Ende auch meine Wirklichkeit, in die hinein sich der Wunsch erfüllt. Meinen Anteil an dieser Wirklichkeit werte ich nicht immer gleich. All das Schöne, das sich über meine Wunschvorstellung hinaus gleich mit verwirklicht, sehe in gewisser Weise auch als mein eigenes Verdienst an. Schließlich war ich es, der sich oftmals unter erheblichen Mühen am Ende den Wunsch erfüllte. Insofern stehen mir auch dessen Früchte zu.

Führt der Wunsch allerdings zu etwas Ungewolltem, sehe ich es differenzierter. Diese und jene Umstände waren nicht von mir zu beeinflussen. Dass es so schlecht laufen würde, konnte keiner vorhersehen. Wäre es nach mir gegangen, stünde ich jetzt viel besser da. Da es offenbar nicht nach mir ging, ging es nach etwas anderem. Also hatte ich einfach Pech. An der Ausgangslage hat sich jedoch nichts geändert: Es ist mein Wunsch und am Ende auch meine Wirklichkeit,

in die hinein sich mein Wunsch erfüllt. So oder so trage ich zum Ergebnis bei.

Das Angenehme am Wunsch ist das, worauf ich es absehe. Das Unbekannte am Wunsch ist das, was ich nicht absehen kann. Ich weiß nicht, ob es gut oder schlecht, angenehm oder unangenehm sein wird. Ob etwas für mich Glück oder Unglück bedeutet, zeigt sich erst im Nachhinein. Trotzdem glaube ich oft schon vorher zu wissen, was für mich gut ist und was nicht, und was mein Glück ist und was mein Unglück. Aus diesem selbstverständlichen Gefühl heraus laufe ich dem Glück hinterher und vor dem Unglück davon.

Vom Glück des Vorteils

Was sollte an dieser Strategie falsch sein – dem Glück hinterherzulau-
fen und vor dem Unglück zu fliehen? Schließlich wollen wir alle gut
leben. Dazu gehört auch eine Portion Glück. Oder, besser gesagt, man
muss auch darauf achten, dass man nicht zu kurz kommt. Deshalb
kümmert sich jeder um das Seine. Wer sich nicht mit dem begnügen
will, was übrig bleibt, schaut beizeiten auf seinen Vorteil, und überlässt
lieber anderen die Nachteile. Doch kaum einer fragt, warum Vorteile
immer gut und Nachteile nur schlecht sein sollen.

Eine kurze Geschichte zeigt, wie sehr man sich darin täuschen kann:
Ein junger Mann fragte das Orakel: „Wie kann ich ganz schnell reich
werden?“ Das Orakel antwortete ihm: „Geh in den Tempel des Geldes,
halte die Hände auf und sprich: «Ich bin reich.» So wirst du unverzüg-
lich reicher sein, als du es dir jemals gewünscht hättest.“ In freudiger
Erwartung lief der junge Mann gleich zum Tempel, hielt seine Hände
auf und sprach: „Ich bin reich.“ Da ergossen sich Millionen von Gold-
münzen über sein Haupt und begruben ihn bei lebendigem Leib.

Das Orakel log nicht, wenn es sagte „Dann wirst du unverzüglich reicher sein, als du es dir jemals gewünscht hättest.“ Nie hätte sich der junge Mann Reichtum in dieser Form gewünscht. Der in Aussicht gestellte Reichtum war derart überragend, dass er nur Vorteile zu haben schien. Kein Haken war daran zu finden. Doch nur deshalb, weil der junge Mann erst gar nicht danach fragte. So verhält es sich auch mit den Vorteilen. Weil wir es gewohnt sind, auf sie zu achten, fallen sie uns auf. Wir legen Wert auf sie und wollen sie haben.

Wer würde auch eine Kaffeemaschine kaufen, die schlechten Kaffee brüht, obwohl sie gut aussieht? Als Verkaufsargument wäre das denkbar ungeeignet. Nachteile schrecken ab. Genau aus diesem Grund werden praktisch überall nur Vorteile feilgeboten.

Vorteilsdenken ist wie Lesen aus dem Kaffeesatz

Ich möchte niemandem den Nachteil des Vorteils verkaufen. Bei ehrlicher Betrachtung wird jedem der Reiz des Vorteils einleuchten. Was wir uns letzten Endes davon versprechen, ist die „Ernte“ angenehmer Gefühle. Ein Vorteil ist schlichtweg angenehm. Zumindest erwarten wir das.

Allerdings ist dies nur die halbe Wahrheit. Wenn ich den Mond betrachte, erblicke ich nur eine Seite von ihm. Das ist bei allem so. Immer bleibt mir ein Rest verborgen. Genauso verhält es sich bei Entscheidungen. Wofür ich mich entscheide, weiß ich. Aber was sich hieraus entwickelt, bleibt nur zu vermuten. Ich weiß einfach nicht, was aus meiner Entscheidung wird. Daher vermag ich nie, die tatsächlichen Vor- und Nachteile abzuwägen.

Den eigenen Vorteil, also das, was ich Angenehmes für mich erwarte, diesen Vorteil lese ich aus meinen vergangenen Erfahrungen heraus und rechne ihn auf die Zukunft hoch: „Was mir bislang angenehm

war, wird mir auch weiterhin angenehm sein.“ Das ist der Grund, warum einer beim Italiener immer wieder das gleiche Gericht bestellt: Weil es ihm das letzte Mal so gut geschmeckt hat. Das ist auch der Grund, warum einer zum wiederholten Male seinen Arbeitsvertrag verlängert: Weil es die letzten Jahre so schön war und die Marktsituation derzeit schwer einzuschätzen ist. Und wenn ich mich ein weiteres Mal für etwas entscheide, dann tue ich dies aus demselben Grund: eben weil es beim letzten Mal so gut war und ich erwarte, dass es auch diesmal so sein wird.

Was aber mache ich in diesem Moment? Ich nehme das, was mir gut erscheint, als Omen. Als gutes Omen für die Zukunft. Auch der junge Mann nahm die Antwort des Orakels als gutes Vorzeichen. Ein Vorzeichen, das ihm versprach, worauf er aus war: Reichtum. Doch was kam, war entgegen seiner Erwartung. Genauso kann beim nächsten Mal das italienische Gericht versalzen sein oder kurz nach der Vertragsverlängerung eine Firma Pleite gehen.

Der Glaube an den eigenen Vorteil ist nicht viel anders, als aus dem Kaffeesatz zu lesen. Es ist letztlich ein blinder Glaube. Ich kann nicht wissen, was mir alles Dank einer nicht bestandenen Prüfung erspart bleibt. Ich kann auch nicht wissen, was mir eine Beförderung wirklich Gutes bringt. Erst hinterher stellt sich heraus, ob ein Ereignis zum Guten oder zum Unguten führt. Deshalb sind Vor- und Nachteile auch keine Vorboten für Glück und Unglück. Vielmehr lassen sie einen im Kreis laufen und „blind“ für das Gleiche entscheiden.

Warum einem manchmal das Glück davonläuft

Woher kommt unser sogenanntes „Unglück“?

Ein altes Sprichwort sagt: „Jeder ist seines Glückes Schmied.“ Demnach können wir unter entsprechendem Einsatz und mit einer gewissen Geschicklichkeit aus jeder Situation das Beste machen. Fehlen Einsatz oder Geschicklichkeit, ist folgerichtig auch jeder seines Unglückes Schmied. Die Gründe unseres sogenannten Glücks und Unglücks liegen also in uns selbst. Wir selbst rufen Glück und Unglück hervor. Nur, warum merken wir davon kaum etwas? Der Grund ist einfach: Wir rufen es – wie wir gleich sehen werden – vor allem unbewusst hervor. Wir teilen unseren Mitmenschen unbewusst mit, was wir wirklich brauchen. Und genau das geben sie uns dann.

Es ist recht überraschend, dass wir aufgrund dieses unbewussten Mitteilens genau das bekommen, was wir brauchen. Und dass das Ganze mit unserem Unglück zu tun haben soll, überrascht noch mehr. Ist es nicht bestens, wenn wir bekommen, was wir brauchen? Nicht immer. Breche ich mir beispielsweise ein Bein, brauche ich zur Heilung ein wenig Ruhe und Schonung. Ob ich in diesem Moment gerade Ruhe und Schonung haben möchte, steht auf einem anderen Blatt. Der Beinbruch wird für mich zum Unglück, wenn er etwas verhindert, was ich unbedingt tun will. Für einen ausgebrannten Manager könnte er hingegen willkommen sein. Was wir wirklich brauchen, muss nicht immer das sein, was wir wollen. Das ist die Schwierigkeit. Daher sagt man auch: „Glück bedeutet nicht, das zu bekommen, was wir wollen, sondern das zu wollen, was wir bekommen.“

Wie teilen wir nun anderen unbewusst mit, was wir brauchen? Und was genau tauschen wir da untereinander aus? Wir tauschen das aus, woran wir wirklich glauben: unsere Erwartungen und Überzeugungen, ja all das, was wir für wahr halten. Wer Zutrauen in eine Sache hineinsetzt, teilt das seinen Mitmenschen unbewusst mit. Ebenso verhält es sich, wenn sich jemand selbst für einen Versager hält. Er teilt dies anderen unbewusst mit. Wenn einer einen anderen nicht mag, teilt er ihm dies unbewusst mit. All das, was wir für wahr halten, teilen wir unseren Mitmenschen automatisch mit. Erstaunlicherweise reagieren sie entsprechend darauf.

Dass Menschen unbewusst ihre Erwartungen und Überzeugungen an andere weitergeben, wurde schon vor Jahrzehnten aufgezeigt. Die Konsequenzen hieraus sind allerdings verblüffend. Ob wir es wollen oder nicht: Wir wirken mit unseren Mitmenschen eng zusammen und kommen dadurch an unsere verborgenen Seiten. So wird jeder dazu geführt, eine größere Bandbreite von sich zu leben. Das Echte an uns wird von anderen unterstützt und das Unechte behindert. Um das zu verstehen, sehen wir uns an, wie dieser unbewusste Austausch unter uns Menschen funktioniert.

Erwartungen an andere beeinflussen deren Verhalten

Bereits in den Sechziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts haben Rosenthal und Jacobson eine wunderbare Untersuchung¹ durchgeführt. Sie wollten herausfinden, in wieweit Erwartungshaltungen eines Versuchsleiters auf seine Mitarbeiter und auf die Versuchsergebnisse Einfluss nehmen.

1 [Zimbardo], S. 21

Dazu wurden Studenten als Assistenten geworben, die zwei Versuchsleitern bei der Untersuchung von Gesichtsausdrücken helfen sollten. Es ging darum, festzustellen, wie zuverlässig der Erfolg oder Misserfolg von Menschen allein durch das Betrachten eines Fotos von ihrem Gesicht zu ermitteln ist. So wurde eine Skala von -10 bis $+10$ für völlig erfolglos bis extrem erfolgreich verwendet, in die das jeweilige Bild anhand des Gesichtsausdrucks einzustufen war.

Eines wussten die Versuchsleiter dieses Tests allerdings nicht: Sie selbst wurden in diesem Moment einem Test unterzogen. Dem einen Versuchsleiter wurde mitgeteilt, dass ein durchschnittliches Ergebnis von -5 zu erwarten sei, dem anderen $+5$. Alle Fotos wurden aber zuvor durchweg als neutral bewertet. Da die Versuchsleiter den Studenten lediglich festgelegte Instruktionen vorlasen, wurde ausgeschlossen, dass sie ihre persönliche Einschätzung zu den Versuchen mitteilen.

Der strengen Logik nach war zu erwarten, dass alle Teams den gesichteten Bildern in etwa das Prädikat „neutral“ – also Null – verleihen würden. Aber der Test ging völlig anders aus. Die Ergebnisse unterschieden sich deutlich und zwar in der Art, dass die Erwartungen der jeweiligen Versuchsleiter bestätigt wurden. Ohne dass die Versuchsleiter dies beabsichtigten und ohne dass ihnen dies durch bewusste Manipulation möglich gewesen wäre, beeinflussten ihre Erwartungen die Studenten.

In einer weiteren Studie über den sogenannten „Pygmalioneffekt“ konnte Rosenthal zeigen, dass Lehrer, die experimentell dazu bewegt wurden, einen Schüler als dumm einzuschätzen, tatsächlich dessen schulische Entwicklung verzögerten. Umgekehrt verbesserten sich Schüler überdurchschnittlich, wenn der Lehrer von ihrer angeblich nachgewiesenen besonderen Intelligenz überzeugt wurde. Vorurteile des Lehrers führten also automatisch zu deren Bestätigung. Oder, allgemeiner ausgedrückt: Erwartungen an andere beeinflussen deren Verhalten und deren Leistung. Wie ist das möglich?



Buch jetzt bestellen!
Versandkostenfrei!

Interesse geweckt?

In diesem Buch geht es um zwei grundsätzlich verschiedene Lebensstrategien: die Strategie des Bauches, die nach einem angenehmen Leben strebt, und die Strategie des Herzens, die nach einem erfüllten Leben strebt..

Benjamin Schiller

Herz, Bauch, Kopf

Die drei Zentren der Kraft

Synergia Verlag 2016, 152 Seiten, kartoniert, **15,90 €**
ISBN 978-3-906873-02-2