

Shankar Vedantam
und Bill Mesler

DIE MACHT DER WAHRNEHMUNG

Wie unser Gehirn uns täuscht und
wie uns das zu mehr Erfolg
und stabileren Beziehungen verhilft

© des Titels »Die Macht der Wahrnehmung« (ISBN 978-3-7423-2006-3)
2022 riva Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-yg-verlag.de>

riva

© des Titels »Die Macht der Währnehmung« (ISBN 978-3-7423-2006-3)
2022 riva Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vg-verlag.de>

Einführung

Shankar Vedantam

Im Winter 2011 fuhren meine Frau, meine Tochter und ich mit dem Auto von Washington nach Toronto, um gute Freunde zu besuchen. Es war eine schöne Fahrt, die uns durch die großartigen Ausläufer der Allegheny Mountain Range führte, vorbei am Eriesee und den Niagarafällen. Zuerst aber hielten wir in einem Ort außerhalb von Pittsburgh, weil ich mich mit einem Strafgefangenen treffen wollte.

Meine Familie überraschte das nicht sonderlich. Wir waren schon mal hier gewesen, um dem Hochsicherheitsgefängnis einen Besuch abzustatten. Für mein Buch *The Hidden Brain* hatte ich dort einen Mann interviewt, der wegen Mordes verurteilt worden war. Dieses Mal wollte ich allerdings lediglich einen Wirtschaftskriminellen treffen. Auf einem Fahndungsplakat wurde er beschuldigt, er habe eine »kultähnliche Organisation« mit dem Namen *Church of Love* gegründet. Genauer gesagt war dieser Mann ein Schwindler, der eine der bizarrsten und cleversten Trickbetrügereien der amerikanischen Wirtschaftsgeschichte abgezogen hatte. Sein Name: Donald Lowry.

Ich war erst vor wenigen Monaten über Lowry gestolpert, als ich einen eher fachfremden wissenschaftlichen Aufsatz las, in dem einige von Lowrys Tricks kurz erwähnt wurden. Über den Betrug hieß es trocken: »ein recht innovatives Direkt-Mailing-Programm«. Das machte mich neugierig und so wollte ich mehr erfahren. Zu meinem Erstauen fand ich darüber reichlich Informationen. Vielleicht haben Sie schon einmal von der Church of Love gehört. Über Lowrys Fall wur-

de in den späten 1980er-Jahren in der *New York Times* und in der *Los Angeles Times* berichtet sowie in einigen Zeitschriften und in allen vier großen US-Fernsehanstalten. Bill O'Reilly interviewte ihn für das TV-Nachrichtenformat *Inside Edition*, Maury Povich für die Sendung *A Current Affair*. Selbst die Australian Broadcasting Corporation brachte einen Bericht über ihn, ebenso wie *Paris Match*, das größte französische Wochenmagazin. Lowrys Trickbetrug war zudem Thema einer frühen und bemerkenswerten Episode der *Geraldo*-Talkshow.

Die Geschichte war ebenso seltsam wie spannend: Ein fast kahler Herr in mittleren Jahren, Schriftsteller von Beruf, hatte an seinem Wohnort im Mittleren Westen die Persönlichkeit Dutzender Frauengestalten angenommen und Liebesbriefe an Zehntausende Männer geschrieben – das erwähnte »innovative Direkt-Mailing-Programm«. Jede Frau hatte ihren persönlichen Schreibstil, ihre eigene Geschichte und natürlich ein unverwechselbares Vokabular. Die Briefe wurden zwar *en masse* kopiert, besaßen aber immer eine persönliche Note. Lowry verwendete Fonts, die nach Handschrift aussahen. Häufig kamen seine Werke auf pastellfarbenem Briefpapier daher. Mitunter trugen sie mädchenhaft tändelnde Vorwürfe in die Welt hinaus oder waren voll launiger Abschweifungen. Viele Männer, die diese Briefe erhielten, antworteten darauf. Im Laufe von Wochen, Monaten, manchmal Jahren schütteten sie der fiktiven Schreiberin ihr Herz aus. Viele verliebten sich und glaubten, ihre Seelengefährtin gefunden zu haben. Sie schickten Lowry und seiner Church of Love Hunderttausende von Dollar, nur damit die Briefe nicht ausblieben. Manche der Herren änderten ihr Testament zugunsten der angeblichen Liebe ihres Lebens. Die Ermittler des FBI schätzten, dass Lowry auf diese Art mehrere Millionen Dollar eingenommen hatte. Seinen Geschäftssitz hatte er in einem der größten Bürogebäude in Moline, Illinois. Seine Druckerpressen waren groß genug, um eine Zeitung mittlerer Größe herauszugeben. Er hatte 50 Angestellte. Als Lowry festgenommen wurde, besaß er 20 Autos, darunter mehrere Rolls-Royce und Jaguar, für die er einen eigenen Mechaniker beschäftigte.

Geschichten über Betrüger haben mich immer schon interessiert. Wie Kunstfälscher haben sie meist eine faszinierende Biografie, die sich gewöhnlich auch journalistisch gut verwerten lässt. Dieser Fall aber hatte eine Besonderheit, die mir unfassbar schien: Als Lowry entlarvt und in Peoria im Bundesstaat Illinois 1988 wegen Postbetrugs vor Gericht gestellt wurde, erschienen zum Prozess einige seiner Subskribenten – um ihn zu verteidigen. Einige sagten aus, die Church of Love habe sie von ihrer Sucht geheilt und ihre Einsamkeit gelindert. Zwei Mitglieder versicherten sogar, Lowry hätte sie vor dem Selbstmord bewahrt. Ein Mann erboste sich über die Ermittler, die eigentlich Opfer wie ihn schützen wollten. »Die Post-Inspektoren haben mein Leben ruiniert«, so sein Vorwurf.

Was zum Teufel ging da vor? Sobald aufgedeckt war, dass es sich bei all dem um einen Betrug handelte, *warum wurde der Betrüger da immer noch von seinen Opfern verteidigt?* Als wären Betrüger und Betrogene Komplizen, die ein gemeinsames Band vereinte. Ich fing an, diese merkwürdige Geschichte mit Bill Mesler zu diskutieren, der Wissenschaftsjournalist ist. Unsere Gespräche lieferten die Grundlage für dieses Buch. (Obwohl ich das eher so sehe, dass das Buch vielmehr Produkt einer Zusammenarbeit ist.)

Was als schiere Neugier begann, wandelte sich zu einer Studie, die dazu beitragen sollte, die paradoxe Macht des Selbstbetrugs offenzulegen. Das Ganze führte dazu, dass ich schließlich grundlegende Aspekte meiner Weltsicht überdachte. Irgendwann wurde mir klar, dass ich zuvor schon häufig über Illusion und Selbsttäuschung geschrieben hatte. In meinem Buch *The Hidden Brain*, aus dem schließlich der *Hidden-Brain*-Podcast und die entsprechende Radiosendung hervorgingen, geht es darum, wie wir die vielen Schichten der Lüge abtragen können, die unseren klaren Blick verstellen, und so zu unserem besten Selbst werden. Dass es gut ist, Denkfehler und Illusionen aufzudecken, scheint auf der Hand zu liegen. Wir leben in Zeiten, die deutlicher nicht zeigen könnten, wie verheerend Lügen, Betrügereien und Selbstbetrug sich auswirken. Alle Menschen wollen doch schließlich

die Wahrheit von der Lüge unterscheiden können. Seit die griechische Philosophie der Antike das »Erkenne dich selbst« zum Motto der Menschheit erkor, haben Philosophen und Wissenschaftler aufgezeigt, dass das höchste Gut darin besteht, die Dinge klar sehen und Täuschung und Wirklichkeit unterscheiden zu können. »Die Wahrheit macht frei!« war von jeher der Schlachtruf der Reformer und Revolutionäre. Wie also soll man die Subskribenten von Donald Lowrys Liebesbriefen verstehen, die nicht nur auf einen gigantischen Betrug hereinfielen, sondern nach dessen Aufdeckung sogar noch darum kämpften, den offensichtlichen Schwindel fortführen zu dürfen?

Die einfachste Antwort auf diese Frage war die, welche die Talkshow *Geraldo* fand und die Medien dann massenhaft kolportierten: Lowrys Opfer seien arme und armselige Landeier. Leute, die zu schwach waren, für sich einzutreten, als sie erkennen mussten, dass sie gelemmt worden waren. In einer Episode dieser Talkshow brachte der Moderator Geraldo Rivera ein Mitglied der Church of Love, ein Model, das für Lowry arbeitete, sowie einen seiner Assistenten, der beim Briefeschreiben half, zusammen. Rivera hatte allerhand Requisiten in die Sendung mitgebracht, unter anderem ein Negligee und schwarze Spitzenunterwäsche, mit denen er wedelte, als wären es Flaggen. Er beschrieb das Ganze als »ausgebufften Betrug«.

Irgendwann hielt er einen der Briefe hoch, der an viele Mitglieder gegangen war, und las ihn mit spöttisch verführerischer Stimme vor: *Irgendwie scheint es, als hätte ich nur für diesen Augenblick gelebt. Deine Küsse waren leidenschaftlich, aber nicht fordernd oder bedrohlich. Ich legte mich aufs Sofa, du warst neben mir, fast auf mir. Der Regen trommelte ein rhythmisches Tattoo aufs Dach. Der Wind blies darüber hinweg. Es war eine Nacht, wie geschaffen für die Liebe. Wie geschaffen für uns.*

Die Kamera zoomte zu Carl Cornell hinüber, einem 84-jährigen Mann aus Arkansas und langjährigem Mitglied der Church of Love. Rivera erzählte den Zuschauern, dass Carl heute Geburtstag habe und dass er auf dem Flug nach New York zum ersten Mal in einem Flugzeug gegessen sei. Cornell hörte geduldig zu, als Geraldo sich über den

Liebesbrief-Betrug lustig machte. Als er endlich zu Wort kam, funkelten seine Augen vor Zorn: »Sie haben mir den Flug hierher bezahlt. Hätte ich gewusst, was dies für eine Show ist, wäre ich garantiert nicht gekommen.«

Geraldo versuchte, ihn zu beruhigen. Vergeblich. »Ich bin hierhergekommen, um die Wahrheit zu sagen. Und Sie geben mir dazu keine Gelegenheit.«

»Carl, ich möchte ja Ihre Gefühle nicht verletzen, aber was ich sage, ist Fakt.«

»Sie verletzen meine Gefühle nicht«, antwortete Cornell. »Sie verletzen meine Freunde.«

Als ich zum ersten Mal die Geschichte der Church of Love hörte, dachte auch ich, was alle glaubten: dass Lowry ein cleverer Betrüger sei und seine Opfer einfach Gimpel, denen man alles aufbinden konnte. Nachdem ich aber einige Mitglieder der Church of Love interviewt und beim Prozess ihren Zeugenaussagen gelauscht hatte, nachdem ich 2011 bei besagtem Besuch im Hochsicherheitsgefängnis mit Lowry selbst gesprochen hatte und nachdem ich Hunderte wissenschaftlicher Aufsätze aus den Fachbereichen Medizin, Psychologie und Wirtschaft gelesen hatte, fing ich an, die landläufige Sicht anzuzweifeln. Denn allmählich wurde mir klar, dass die Selbsttäuschung der Kirchenmitglieder, ihre *Komplizenschaft* in Lowrys Betrug, kein Irrtum war. Es gab unzählige ähnliche Beispiele. Viele waren freilich weniger spektakulär. Manche schienen sogar höchst honorig – niemand würde sie als »Betrug« bezeichnen oder jemanden deswegen vor Gericht schleppen. Und doch handelte es sich in allen Fällen um einen Paartanz zwischen Betrüger und Betrogenen. Diese Übereinkunft lag manchmal offen zutage, manchmal blieb sie implizit und unausgesprochen.

Die Omnipräsenz dieser Beispiele führte mich zu einer anderen Grundannahme: War es möglich, so fragte ich mich, dass die Church of Love zumindest einigen Mitgliedern einen *wirklich* nützlichen Dienst erwiesen hatte? Das konnte doch durchaus der Fall sein, oder?

Natürlich war alles Schwindel. Was aber war mit den Mitgliedern, die versicherten, diese Liebesbriefe hätten ihr Leben gerettet, sie vom Selbstmord abgehalten und von Sucht geheilt? Es stellte sich mir die verstörende Frage: Könnte Selbstbetrug eventuell auch etwas *Gutes* bewirken? Kaum hatte ich mir diese Frage gestellt, fielen mir zahlreiche positive Beispiele dazu ein. Ich merkte, dass Menschen mitunter nur deshalb an falschen Überzeugungen festhielten, weil *Selbsttäuschung eine wichtige Funktion* erfüllen kann – sie ermöglicht uns, nützliche soziale, psychische und biologische Ziele zu erreichen. An falschen Überzeugungen festzuhalten, ist also nicht immer ein Anzeichen für Idiotie, Geisteskrankheit oder Niedertracht.

Ich fing an, meine eigenen Überzeugungen Schritt für Schritt infrage zu stellen. Und ich sah die Risse im Tempel der Vernunft. Ich erkannte, dass Betrüger und Selbstbetrüger nicht nur häufig gemeinsame Sache machen, sondern dass diese Komplizenschaft meist recht nützlich, stets praktisch und manchmal lebenswichtig ist. Sie kann die Qualität unserer Beziehungen bestimmen. Sie stabilisiert soziale Gruppierungen. Sie lässt uns sogar vorhersagen, wie lange wir leben werden.

Zu glauben, was wir glauben wollen, zu sehen, was wir sehen wollen, ist – wie ich allmählich begriff – weniger ein Geisteszustand oder ein Gradmesser unserer Intelligenz. Es handelt sich vielmehr um eine Reaktion auf unsere Lebensumstände. Auf Selbsttäuschung zu verzichten, ist also kein Zeichen von Bildung oder Aufgeklärtheit – es signalisiert vielmehr ein *Privileg*. Wenn Sie nicht an den Weihnachtsmann oder die jungfräuliche Geburt glauben, zeigt das, dass Ihr Leben nicht von diesem Glauben abhängt. Ihre materiellen, kulturellen und sozialen Welten liefern Ihnen andere Sicherheitsnetze für Ihre emotionalen und körperlichen Bedürfnisse. Sollten sich Ihre Lebensumstände zum Schlechteren wandeln oder würden die Grundfesten Ihres Lebens wanken und schließlich einstürzen, dann wäre auch Ihr Geist ein fruchtbares Feld für die wildesten Selbsttäuschungen. Im Schützengraben, so heißt es, gibt es keine Atheisten.

*

Im Zentrum unserer gestörten Beziehung zur Wahrheit steht ein grundsätzliches Problem: Wir brauchen Hoffnung, um unser Leben auf die Reihe zu bekommen, doch die Welt gibt uns unzählige Gründe, alles andere als zuversichtlich in die Zukunft zu blicken. Für die meisten Menschen auf dieser Erde heißt auf Selbsttäuschung zu verzichten, den Pfad zur Verzweigung und Dysfunktionalität einzuschlagen. Das wird schnell klar, wenn wir einen Schritt zurück gehen, um das große Ganze in den Blick zu nehmen: Würde man die Entwicklung von Leben auf einer Zeitachse von 100 Metern abbilden, so beträte der Mensch erst 30 Millimeter vor deren Ende die Szene. Die gesamte Menschheitsgeschichte – Aufstieg und Fall sämtlicher Reiche, jedes Musikstück, jedes Buch, all die dicken Enzyklopädien des menschlichen Wissens – hat sich in dieser winzigen Zeitspanne abgespielt. Treten Sie dann noch einen Schritt zurück, sodass Sie nicht nur das Leben auf der Erde, sondern die Entstehung unseres Planeten im Blick haben, so verschwindet die Menschheit endgültig im Abgrund der Bedeutungslosigkeit: Die Erde ist einer von 100 Milliarden Planeten, und das nur in unserer Galaxie. Diese Galaxie ist eine von zwei Billionen Galaxien. Die Menschen sind winzige Stäubchen in diesem sehr großen Universum. Und unsere Existenz als Individuum? Ist noch zerbrechlicher, noch winziger.

Wie geht es Ihnen damit? Wenn wir die ungeheuren Dimensionen von Zeit und Raum zu ahnen beginnen, dann erweckt dies häufig Staunen. Aber das Bewusstsein unserer eigenen Belanglosigkeit kann auch Angst und Niedergeschlagenheit auslösen. In unserer unmittelbaren Zukunft liegt Bedeutungslosigkeit, Vergessen, ja Auslöschung. Um die Wahrheit zu sagen: Jedes einzelne Leben ist banal, unwichtig und wird nur allzu schnell vergessen.

Doch das ist keine praktikable Haltung, wenn es um unser Überleben und das unserer Gene geht. Wenn wir wie Sisyphus den Stein unseres Überlebens den Berg hinauf wuchten sollen, nur damit er

von dort wieder herunterrollen kann, damit unsere Nachkommen ihr Werk aufnehmen können, dann hat es wenig Sinn, wenn wir uns dem Gefühl hingeben, unser Leben sei nutzlos oder unwichtig. Aus ebendiesem Grund hat jede Kultur dieser Welt Überzeugungen entwickelt, die den Menschen versichern, ihr Leben sei sinnvoll und bedeutsam. Stämme und Nationen überzeugen uns, dass wir unsere kurze Existenz als Individuum transzendieren können, wenn wir Teil einer großen Gruppe werden. Fast jede Weltreligion hält Erzählungen bereit, was nach unserem Tod mit uns geschieht. Diese Luftballons mit einem Nadelstich zerplatzen zu lassen, ist nur allzu einfach, weil diese Geschichten häufig so unlogisch und weit hergeholt scheinen. Richard Dawkins, Autor von *Der Gotteswahn*, rät uns, lieber furchtlos in den Abgrund zu blicken und unsere Bedeutungslosigkeit frohen Mutes zu akzeptieren. Doch das täuscht nur über die eigentliche Herausforderung hinweg: Die meisten Menschen, die keine Professur auf Lebenszeit an der Universität Oxford haben, tun sich schwer damit, ihrer Bedeutungslosigkeit mit Gleichmut zu begegnen. Als ich Dawkins vor einigen Jahren in seinem wunderschönen Heim in Oxford besuchte, stellte ich ihm diese Frage: Sollte man einem Menschen, der tiefes Leid erfahren hat und sein Leben nur erträgt, weil er an eine religiöse Form des Lebens nach dem Tod glaubt, den Trost seiner Überzeugungen rauben? Dazu schwieg Dawkins. Wenn Sie zu den Leuten gehören, die denken, man sollte Todkranke von ihren Illusionen über den Himmel und ein Leben nach dem Tod befreien, dann sind Sie so, wie ich mit zwanzig war. Auch gut. Aber vergessen Sie eines nicht: Wenn Selbstbetrug *einen funktionalen Wert* hat, dann wird er sich behaupten, selbst wenn noch so viele Bestseller ihn kritisieren. Das Leben schert sich um die Wahrheit ebenso wenig wie um die Evolution und die natürliche Auslese. *Für das Leben zählt, was funktioniert.*

Nehmen wir nur mal das einfachste Beispiel: das Organ, mit dem Sie dieses Buch lesen. In jeder Sekunde fängt das menschliche Auge eine Milliarde Bits an Informationen ein. Diese Datenflut wird um

das Tausendfache komprimiert, sodass nur eine Million Bits über den Sehnerv ins Gehirn weitergeleitet werden. Und das Gehirn behält davon vielleicht 40 Bits. Der Rest wird aussortiert. Donald Hoffman, Kognitionspsychologe und Autor, erklärt, das sei ungefähr so, als nehme man ein richtiges Buch, mache davon für Kindlers Literaturlexikon eine Zusammenfassung und werfe selbst die dann noch weg, um am Ende nur den Klappentext zu behalten.

Das Erstaunliche daran ist nun nicht, dass Ihr Gehirn regelmäßig Bücher auf ein paar Textzeilen zusammenschnurren lässt: Es ist vielmehr, dass es uns trotzdem die *Illusion* vermittelt, dass wir alles sehen, dass wir also das gesamte Buch gelesen hätten. Rein technisch könnte man sagen, dass das, was sich hier entfaltet, eine tiefe Illusion ist – was wir zu sehen glauben, hat nämlich so gut wie nichts mit der Wirklichkeit zu tun. Die meisten Menschen allerdings würden sagen, dass es sich subjektiv ganz normal anfühlt. Denn es gibt sehr gute Gründe dafür, dass Ihre Augen und Ihr Gehirn so viele Daten ausblenden. Wenn wir die Wirklichkeit eins zu eins sehen könnten, ginge es uns damit schlechter, nicht besser. Unsere Augen und unser Gehirn sind nicht im Wahrheitsgeschäft unterwegs. Ihnen geht es um Funktionalität. Es stellt sich nämlich heraus, dass es sehr funktional ist, wenn man von jeder Billion Daten 999 999 960 Bits weglässt.

Was mit den visuellen Daten passiert, wiederholt sich so in fast jedem Bereich unseres geistigen Lebens. Wir denken, dass wir die Wahrheit sehen, hören und verarbeiten, aber meistens tun wir das nicht. Wie mit unseren Augen, so gibt es auch für alle anderen Lebensbereiche gerade genug Gründe, die Funktionalität der Realität vorzuziehen. Ja, das heißt, dass Sie die Wahrheit nicht kennen. Aber es bringt Sie an Ihr wirkliches Ziel: Ihr Gehirn ist darauf ausgerichtet, Ihnen dabei zu helfen zu überleben, Gelegenheiten aufzutun, mit Kumpels und Freunden zurechtzukommen, die Kinder ins Erwachsenenleben zu begleiten und Gefühle von tiefer Verzweiflung zu vermeiden. Aus dem Blickwinkel der Evolution ist objektive Wahrheit nicht nur nicht das Ziel. Sie ist noch nicht mal der einzige Weg zum Ziel.

Sigmund Freud hat den Geist einmal mit der Stadt Rom verglichen. Wie sie, so meinte er, habe auch der Geist Schichten, die sich wechselseitig überlagern. Viele von Freuds Begrifflichkeiten wurden von der empirischen Neurowissenschaft und Psychologie widerlegt, aber in dieser eleganten Vorstellung steckt eine tiefe Wahrheit. Die *Fähigkeiten* unseres Gehirns haben sich Schicht um Schicht über Millionen von Jahren herauskristallisiert. Manche dieser Fähigkeiten sind sozusagen brandneu. Andere uralte. Die Schaltkreise im Gehirn, die etwa für Ängste zuständig sind, ähneln jenen von Arten, die Millionen von Jahren vor dem Menschen die Erde bewohnten. Unser Gehirn dupliziert – oder *bewahrt* – Systeme, die unseren entwicklungs-geschichtlichen Vorfahren beim Überleben halfen. Die geistigen Fähigkeiten, die sich zuletzt entwickelt haben – die neuesten Gebäude in dieser sehr alten Stadt –, können Dinge vollbringen, die für andere Arten unvorstellbar sind. Wir können die Zukunft vorwegnehmen und uns vorstellen, was darin passiert. Wir können Pläne ausführen, deren Ergebnis erst in Jahrzehnten zu sehen sein wird. Niemand kommt uns gleich, was Vernunft und Logik angeht. Wenn unser wissenschaftliches Instrumentarium uns zeigt, dass die Wirklichkeit nicht so ist, wie sie erscheint – dass eine Erde, die absolut flach aussieht, in Wirklichkeit eine Kugel ist –, dann haben wir die Fähigkeit, das, was sich wahr *anfühlt*, zugunsten dessen aufzugeben, was wir *als Wahrheit wissen*. Diese neu erworbenen Fähigkeiten machen uns stolz – zu Recht. Sie sind verantwortlich für die Leistungen der Wissenschaft und Technik. Sie haben uns zu selbstregulierenden politischen Systemen von hoher Stabilität verholfen. Sie sind das Blut, das Kunst und Philosophie lebendig hält.

Doch die Brillanz unserer jüngsten geistigen Fähigkeiten hat viele intelligente Leute dazu verleitet, sich von einer erschreckenden Unwahrheit überzeugen zu lassen: dass nämlich Logik und Vernunft *alles sind, was zählt*. Viele Menschen – und ich war lange Zeit einer davon – glauben, dass die Welt ein besserer Ort wäre, wenn wir nur jedes Problem mit Vernunft und Rationalität lösen würden. Diese Sicht

der Welt versteht einfach nicht, was auch ich lange Zeit nicht begriffen habe: dass Vernunft und Logik zwar Dreh- und Angelpunkt unserer geistigen Fähigkeiten sein mögen, dass sie letztlich aber doch nur die neuesten Siedlungen sind, die sich über eine sehr viel größere, sehr viel ältere Stadt gelegt haben. Diese ältere Stadt mag vielleicht unsichtbar sein, doch sie ist nicht verschwunden. Sie ist immer noch da und spielt eine bedeutende Rolle in vielen Aspekten unseres Überlebens, unserer Reproduktion und Anpassung. Die unsichtbare Stadt legt die Grenzen dessen fest, was wir sehen und was nicht. Wenn Vernunft und Logik uns sagen, wie das Spiel gespielt wird, dann schreibt die unsichtbare Stadt die Regeln dieses Spieles. Sie ist der Stadtplan, über den sich die Türme von Vernunft und Ratio erheben. Die verborgene Stadt des alten Rom ist die Vorlage, die Matrize des modernen Rom. Zu glauben, dass Vernunft und Logik alles seien, was zählt, ist, als würden wir eine große Stadt nur in der Gegenwart betrachten, als hätte sie keine Vergangenheit und als hätte diese keinerlei Einfluss auf ihre jetzige Gestalt.

Dieses Buch trägt die Argumentation vor, dass quer durch unser modernes Leben, vor allem aber dort, wo wir Zeuge werden, wie Unvernunft, Parteilichkeit und Vorurteile die Kräfte der Kultur, der Logik und der Vernunft aushebeln, die Projektionen eines Krieges am Werk sind, der sich in Wirklichkeit in unserem Kopf abspielt. Konflikte zwischen Tradition und Moderne haben Parallelen im Gehirn. Wenn die Wolkenkratzer von Vernunft und Ratio so tun, *als wären sie die gesamte Stadt*, dann befeuern sie nur die Rebellion. Denn zum Überleben braucht die Menschheit die ältesten Teile des Gehirns. Auch wenn der rationale Teil des Gehirns seine irrationalen und unlogischen Gegenspieler verachten mag, so sind doch die alten und die neuen Systeme im Gehirn unauflöslich miteinander verbunden. Wir können sie weder auseinanderdividieren und einen Teil entsorgen, noch können wir die Abwasserkanäle, Stromkabel und Wasserleitungen zerstören und erwarten, dass in dieser Stadt trotzdem großartiges Theater und bahnbrechende wissenschaftliche Erkenntnisse entstehen werden.

Wenn die Kräfte der Logik und Vernunft so häufig nicht imstande scheinen, sich gegen Aberglauben, Täuschung und Verschwörungstheorien durchzusetzen, dann liegt das daran, dass das »neue Rom« eine andere Sprache spricht als das »alte Rom«. Die beiden Städte haben unterschiedliche Wertesysteme. Unterschiedliche Arten des Wissenserwerbs. Wenn der rationale Teil des Gehirns behauptet, über alle Antworten zu verfügen, dann wird er häufig missverstanden, ignoriert oder unterminiert. Um eine Welt zu schaffen, die das Beste im Menschen hervorbringt, müssen wir natürlich auf Vernunft, Logik und Wissenschaft zurückgreifen. Doch wir müssen auch die Einsichten der Logik dazu nutzen, jene Aspekte unseres Geistes aufrufen, die für Geschichten, Symbole und eben Selbsttäuschung empfänglich sind.

Über die negativen Folgen von Illusionen und Selbsttäuschung wurden viele Bücher geschrieben. Von denen sind einige auch sehr gut. Ihre Verfasser sind geprägt von den schlimmen Schattenseiten der Selbsttäuschung. Sie sehen die katastrophalen Konsequenzen der Leichtgläubigkeit in der Politik, im Geschäftsleben und in persönlichen Beziehungen. Auch ich teile ihre Sorge um die Kosten, die uns Illusionen und Selbsttäuschung letztendlich aufbürden. Mein Ziel ist ja nicht, die Rationalität zu verteufeln – oder Gauner, Betrüger und Lügner zu verteidigen. Mein Argument ist vielmehr, dass die Selbsttäuschung zwar allerhand Schlimmes anrichten kann, doch das allein heißt keineswegs, dass sie nicht zu unserem Wohlbefinden beitragen kann. Nur weil Vernunft und Rationalität in die Zukunft blicken können, sind sie nicht die einzigen Instrumente, mit denen wir unser Wohlergehen sicherstellen können.

Statt Selbsttäuschung mit allem, was sie mit sich bringt, mit der Wurzel auszureißen, sollten wir uns ein sinnvolleres Ziel setzen: nämlich gründlich darüber nachzudenken, was sie bewirkt, und uns dann fragen, wie wir damit arbeiten können. Anders ausgedrückt sollten wir uns weniger darum kümmern, was wahr ist oder nicht, und komplexere Fragen stellen: Welche Konsequenzen hat der Selbstbetrug? Wem nützt er? Und rechtfertigt der Zweck die Mittel?

Zumindest hoffe ich, dass dieses Buch Ihnen aufzeigt, wie viel Sie den unzähligen Selbsttäuschungen verdanken, die uns am Leben erhalten. Selbst wenn es Ihr Ziel wäre, dem Selbstbetrug den Kampf anzusagen, müssten Sie ja zunächst seine Wirkmacht erkennen. Denn wir führen ja nicht nur Krieg gegen Betrüger, Verschwörungstheoretiker und Demagogen. Wir liegen auch im Kampf mit uns selbst. Unser Geist ist nicht dafür eingerichtet, die Wahrheit zu erkennen. Er zeigt uns vielmehr selektiv Ausschnitte der Wirklichkeit, um uns auf ein vorbestimmtes Ziel hin zu lenken. Schlimmer noch: Er ist darauf programmiert, uns die *Illusion* zu vermitteln, dass das, was wir wahrnehmen, die Realität ist. Wir mögen ja glauben, dass wir klar erkennen, rational agieren und für die Wahrheit eintreten. Tatsächlich werden wir dazu verleitet, das zu sehen, was für unsere Gruppe, unsere Familie und uns selbst wichtig ist – und das dann für die Wahrheit zu halten. Die vier Kapitel in Teil I dieses Buches beschäftigen sich mit alltäglichen Beispielen für dieses Verhalten. In Teil II erfahren Sie mehr über die Church of Love – die uns als Fallbeispiel dafür dient, welche Selbsttäuschungen unser Liebesleben und unsere Suche nach Sinn prägen. Teil III geht der Frage nach, wie die Komplizenschaft zwischen Betrug und Selbsttäuschung unsere Gesellschaft, unser Umfeld und unsere Nation beeinflusst.

Die psychischen Kräfte, die es den Mitgliedern der Church of Love so schwer machten, die Wahrheit zu erkennen und zu akzeptieren, beherrschen unser aller Leben. Wenn wir weniger leichtgläubig scheinen, dann nur, weil wir durch unsere Lebensumstände nicht im selben Maß auf die Probe gestellt wurden. Mit anderen Worten: Mit ein bisschen weniger Glück wären wir selbst auch solche armen und bedauernswerten Landeier wie sie.

© des Titels »Die Macht der Währnehmung« (ISBN 978-3-7423-2006-3)
2022 riva Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vg-verlag.de>

Teil I

Der Alltag

© des Titels »Die Macht der Währnehmung« (ISBN 978-3-7423-2006-3)
2022 riva Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-yg-verlag.de>

1

Heiße Luft

»Ich sage immer ›Freut mich, Sie kennengelernt zu haben‹ zu jemandem, bei dem ich mich gar nicht freue, ihn kennengelernt zu haben. Aber wenn man am Leben bleiben möchte, muss man solche Sachen wohl sagen.«

J. D. Salinger, *The Catcher in the Rye*

Jorge Trevino ist ein professioneller Lügner. Wenn wir das Wort »Lügner« hören, haben wir sofort das Bild eines böswilligen Intriganten vor Augen, der mit Geschichten hausieren geht, die nur zur Hälfte oder gar nicht wahr sind, etwa so wie Jago in Shakespeares *Othello*. So ist Trevino nicht. Er ist ein freundlicher, verträglicher Mensch und mit Sicherheit einer der umgänglichsten, die Sie je kennenlernen werden. Er strömt geradezu über von emotionaler Intelligenz. Ein Großteil davon ist angeboren – er konnte immer schon gut mit Leuten. Andererseits hat er in den dreißig Jahren, die er nun im Hotelgewerbe arbeitet, diesbezüglich einiges an Fertigkeiten dazugewonnen.

Trevino, der aus der mexikanischen Grenzstadt Matamoras stammt, erledigte anfangs nur Gelegenheitsjobs im Pausenraum für die Angestellten des »Ritz Carlton« in Houston. Über die Jahre hat er sich hochgearbeitet ins Management. So war er Direktor des Gästeservice im »Ritz Carlton« im kalifornischen Laguna Beach. Dann wechselte er zur Boutique-Hotelkette »Kimpton« und schließlich zu »Hyatt«, wo er

geschäftsführender Leiter der Abteilung für den Markenauftritt wurde. Einen Großteil seiner Zeit verbringt er damit, die Angestellten in neu eröffneten Hotels in aller Welt zu schulen.

Dabei geht es häufig um all die Kleinigkeiten, die einem Hotelgast das Gefühl geben, er werde geschätzt. »Manchmal«, so Trevino, »sind das so simple Dinge wie das freundliche ›Wie geht es Ihnen?‹ im Foyer.« Es geht darum, Wärme, Aufrichtigkeit und Großzügigkeit auszustrahlen und den Menschen mit Freundlichkeit zu begegnen, und zwar auch in den Momenten, in denen man selbst eigentlich ganz anders drauf ist. Trevino nennt dies: »das Menschliche eben«. Gemeint ist die Fähigkeit, den Gästen den Eindruck zu vermitteln, man würde sich unter allen Umständen um sie kümmern, egal, wie man sich selbst wirklich fühlt. Ein anderes Wort dafür wäre »Täuschung«.

Nun, mitunter haben Kellner eine besondere Beziehung zu dem ein oder anderen Gast. Oder die Flugbegleiterin sieht in Ihnen wirklich einen besonderen Menschen. Aber selbst der netteste Mensch der Welt kann nicht ununterbrochen diese »aufrichtige Freundlichkeit« zeigen, die ein Beschäftigter im Dienstleistungsgewerbe stets parat haben sollte. »Es ist einfach endlos«, sagt Trevino. »Ich glaube, dass nur die wenigsten verstehen, wie schwierig es ist, ständig in Habachtstellung zu sein, acht Stunden, zehn Stunden, zwölf Stunden am Tag.«

Um im Hotelgewerbe gut zu sein, erzählt Trevino, müssten die Angestellten jedem mit der gleichen Wärme begegnen, auch dem unvernünftigsten und wütendsten Gast. Das ist alles andere als leicht. »Die Erwartungen der Gäste sind hoch, und sie gehen durchaus zum Angriff über.« Hier können kleine Tricks helfen, etwa, dem verärgerten Gast eine Sitzgelegenheit anzubieten. (»Stehen ist eine Haltung, die etwas von Faustkampf hat«, erklärt Trevino.) Das Wichtigste aber ist, dass man immer höflich bleibt und mitfühlend wirkt, selbst »wenn du ihnen am liebsten eine verpassen und ihnen gern sagen würdest: ›Komm mal wieder auf den Boden zurück.«

Als Trevino Manager des »Ritz Carlton« in Houston war, geschah es während des Parteitags der Republikaner 1992, dass ein »sehr gro-

ßer, sehr zorniger Texaner« ihn am Kragen packte und versuchte, ihn über die Empfangstheke zu ziehen. (Trevino ist 1,75 Meter groß.) »Dann stellst du ihm einen Wagen mit Chauffeur zur Verfügung«, sagt er. »Und du sagst ihm, dass er Champagner und Orangensaft haben kann.«

Rückblickend kann Trevino über den Vorfall nur lachen. Ein anderes Erlebnis aber treibt ihm heute noch die Tränen in die Augen. Weil er sich allein bei der Erinnerung »immer noch wütend und verletzt« fühlt. Die Sache ereignete sich, als er den Gästeservice des »Ritz Carlton« in San Francisco leitete. Ein Paar aus England checkte ein, doch das versprochene Zimmer war nicht verfügbar. Trevino bekam es hin, dass sie die Nacht im »Fairmont« verbringen konnten, einem der besten Hotels der Stadt. »Es war noch ziemlich früh am Morgen«, erzählt er. »Ich setzte sie in einen Van und erklärte ihnen: ›Wir bringen Sie in eines der besten Hotels der Stadt.‹ Plötzlich spürte ich etwas Feuchtes im Nacken. Sie hatten mich angespuckt. Ich weiß noch, dass ich mich nach einem Kleenex umgesehen habe, um mich zu säubern. Und die ganze Zeit über entschuldigte ich mich und beteuerte, wie sehr mir das Ganze leidtue. Als sie am nächsten Tag ins ›Ritz‹ zurückkamen, bekamen sie noch eine eineinhalbstündige Paarmassage.«

Psychologen und Soziologen wissen, wie schwierig es ist, in solchen Situationen von den eigenen Gefühlen abzusehen. Sie haben erkannt, dass sowohl der »McDonald's«-Angestellte, der Ihnen Ihren Burger über die Theke reicht, als auch die Flugbegleiterin, die auf einem überbuchten Flug wütende Fluggäste besänftigt, und der höfliche Kellner, der Ihnen am Pool Drinks mit Schirmchen kredenzt, nicht nur einen Job erledigen: Diese Menschen leisten »emotionale Arbeit«.

Die meisten Leute betrachten einen höflichen Dienst am Kunden als gute Sache. (Was er ja auch ist.) Doch wir sehen nicht, dass sich damit unzählige kleine Akte der Täuschung seitens der Dienstleister und sehr viel Selbsttäuschung aufseiten der Gäste verbinden. Und Kundenpflege ist nur die professionelle Form dessen, was man von uns

allen erwartet. Wir werden angehalten, höflich miteinander umzugehen und verbale Schmiermittel abzusondern, die Spannungen im zwischenmenschlichen Kontakt entschärfen. Schon im Kindergarten werden wir belehrt: »Wenn du nichts Nettes sagen kannst, sagst du besser gar nichts.« Ein Weg, wie Sarah lernt, für sich zu behalten, was sie wirklich über Jeff denkt. Und wie Jeff weiter seine hohe Meinung von sich behalten kann. In der Paartherapie lehren Psychologen streitenden Paaren »eine wertschätzende Kommunikation«. Statt also Ihrem Partner zu sagen, dass Sie ihn für einen Idioten halten, sollten Sie so anfangen: »Ich möchte, dass du weißt, wie sehr ich dich liebe und zu schätzen weiß, was du tust. Aber es gibt wirklich Momente, lieber Trevor, in denen du meine Gefühle verletzt.« Harmonie in Beziehungen hängt häufig von der Fähigkeit aller Beteiligten ab, ihre Unstimmigkeiten in eine Wolke von Humor, Schmeichelei und Nettigkeit zu hüllen. *Tell me lies, tell me sweet little lies*, rührte die Rockband Fleetwood Mac. Ich erinnere mich noch gut daran, was ich als Kind in einem Benimmbuch gelesen habe: »Glauben Sie wirklich, ›heiße Luft‹ abzusondern sei verzichtbar?«, hieß es da. »Vergessen Sie nicht: Beim Autofahren ist es die heiße Luft in den Reifen, die Sie nicht jede Bodenwelle spüren lässt!«

Natürlich stellen die professionelle Höflichkeit im Gastgewerbe und die heiße Luft in der zwischenmenschlichen Kommunikation weniger tragische Formen der Lüge dar. Doch diese banalen Riten der Täuschung und Selbsttäuschung beinhalten dieselben Elemente, die auch in schwerer wiegenden Fällen von Täuschung zum Tragen kommen. Ihre Analyse lässt uns besser verstehen, wie der Tanz zwischen diesen Kräften unser Denken und Verhalten prägt. Den Gästen in Trevinos Hotels gaukelt man eine Fiktion vor – dass sie geschätzt und geliebt werden, wie sie sind. Ganz egal, wie unausstehlich und unangenehm sie selbst sind und wie schlecht sich ihre Kinder benehmen, die Gäste in Trevinos Hotels erwarten »Service mit einem Lächeln«.

Trevinos Kunden erwarten nicht nur die Fiktion von Aufmerksamkeit und Hingabe, sondern auch die Illusion, dass sie diese Herzlichkeit nicht mit Geld erkaufen. Viele Dienstleister bemühen sich sehr

darum, den Transaktionscharakter ihrer Kundenbeziehungen zu verschleiern. Als ich vor einigen Jahren in Disney World zu Besuch war, bekamen wir von dem Mann mit den Micky-Maus-Ohren am Schalter Armbänder. Sie hießen »Magic Bands«, Zauberbänder. Wenn man etwas kaufen wollte, musste man nur die Hand bewegen, als schwenke man einen Zauberstab. Das Band buchte den Preis direkt von meiner Kreditkarte ab. Disney erklärt aber nirgendwo, dass die Armbänder stillschweigend Geld an einen Konzern mit Milliardenumsatz transferieren. Stattdessen liest man: »Die Magic Bands verleihen Ihren Ferien einen Hauch von Magie.« Restaurants – vor allem die schickeren – hüllen sich in diskretes Schweigen, was man für die einzelne Mahlzeit bezahlt. Da kommt nicht am Ende der Kellner und sagt: »So, das macht dann 87,50 Dollar.« Nein, die Rechnung wird dem Gast ganz elegant in einem Ledermäppchen vorgelegt. Mitfahrerservices wie Uber und Lyft gehen bei dieser Täuschung noch einen Schritt weiter: Sie können ein Auto rufen, das Sie zum gewünschten Ziel bringt, wo Sie aussteigen, ohne auch nur einmal nach dem Geldbeutel gegriffen zu haben oder eine Diskussion über den Preis führen zu müssen.

Und was Beziehungen angeht: Die zu erbringende emotionale Investition wird von lang verheirateten Paaren so formuliert: »Ehe ist harte Arbeit.« Freunde und Kollegen tun sich mitunter leichter bei der Interaktion als verheiratete Paare, denn Freunde und Kollegen geben sich normalerweise viel Mühe, sich nicht gegenseitig auf die Zehen zu treten oder Grund für Unmut zu schaffen. (Ironischerweise riskieren Freunde bei einem Streit auch mehr als Ehepaare: Ein einziger Streit zwischen Freunden kann das Ende der Beziehung bedeuten.) Menschen, die Freundschaften erhalten wollen, zeigen sich gewöhnlich großzügig, wenn das Gegenüber eine andere Meinung hat. Sie sind freigiebig mit Komplimenten und kritisieren nur selten. All diese Interaktionen beruhen auf der Komplizenschaft zwischen Illusion und Selbsttäuschung.

Wenn wir an Lügen denken, haben wir nur die schweren Fälle vor Augen, etwa die Lügen von wichtigen Persönlichkeiten. Sie können