



Erfolg aus dem Unbewussten & Emotionen

Liebe Leserin, lieber Leser,

in einem Film sagte ein Richter: „*Hier gibt es nur ein Urteil. Das ist auch gut so, denn Gerechtigkeit ist Ansichtssache.*“

Das hört sich nach Objektivität, Rationalität, Fakten und bewussten Entscheidungsprozessen an.

Die Wirklichkeit der Gehirnforschung sieht jedoch etwas anders aus.

Juristen gehen davon aus, dass es vor Gericht zugeht wie in Debattierclubs. Man tauscht Argumente aus und der Bessere gewinnt. Die Gehirnforschung sagt hingegen, dass Argumente deutlich überschätzt werden. Gerichte sind überzeugt davon, dass Urteile auf Fakten und sachlichen Argumenten beruhen. Die Gehirnforschung sagt, dass es entscheidend ist, welches Ergebnis das emotionale intuitive System bevorzugt. Der Verstand kreiert dann passende Argumente für das Wunschergebnis.

Es ist daher sinnvoll, sich die Entscheidungsprozesse des Gehirns einmal genau anzusehen.

Wir haben zwei Bewertungssysteme im Gehirn. Das emotionale intuitive System 1 ist schnell, beruht auf den somatischen Markern und diffusen Gefühlen und gibt uns die emotionale Rückmeldung „mag ich“ oder „mag ich nicht“. Es agiert zumeist unbewusst. Der analytische Verstand, System 2, arbeitet langsam über die Sprache und präzise Argumente und bewertet das Ganze in „richtig“ oder „falsch“. Dieses System arbeitet bewusst.

Was sind somatische Marker? Somatische Marker bewerten Situationen, Menschen, Fakten oder Optionen automatisch und zumeist unbewusst aufgrund unserer Erfahrungen. Vereinfacht gesagt bedeutet dies, dass alles, was Sie wahrnehmen, einen emotionalen Stempel bekommt, und wenn wir mit Gleichem oder Ähnlichem konfrontiert werden, werden die früheren Emotionen aktiviert.

Sie überlegen in einer Verhandlung, ob Sie mit Strategie A oder B agieren sollen. Strategie A war schon einmal erfolgreich, fühlt sich gut an und daher wählen Sie diese Strategie. Vielleicht haben Sie ein ungutes Gefühl dabei, den Vergleichsvorschlag der Gegenseite anzunehmen, oder bei einer Zeugenvernehmung und dies bringt Sie jetzt dazu, weiter nachzuhaken. In der Schule ermahnte Sie der Lehrer, aufzupassen, und die anderen Kinder lachten Sie aus. Es war Ihnen peinlich. Heute, Jahrzehnte später, blafft Sie der Vorsitzende mit dem Vorwurf an, dass der Aspekt schon geklärt sei und Sie doch besser aufpassen sollten. Und schon ist das alte Gefühl, wie peinlich, wieder da. Die entscheidende Frage wäre jetzt: „Habe ich wirklich

etwas überhört oder irrt sich der Vorsitzende?“ Leider kommen wir häufig nicht mehr zu dieser Frage, da wir damit beschäftigt sind, das Gefühl der Peinlichkeit wieder unter Kontrolle zu bringen.

Wann setzt sich das emotionale-intuitive System durch?

In Situationen, in denen Routinen und Gewohnheiten vorherrschen.

Wenn Anwälte und Richter länger in ihrem Beruf tätig sind, können Gewohnheiten beim Lesen von Schriftsätzen („Worauf ist zu achten?“), beim Erstellen von Schriftsätzen oder Beschlüssen („Ich mache es wie immer.“) oder auch bei Verhandlungsstrategien entstehen. Dies kann dazu führen, dass wichtige Fakten oder Argumente überlesen werden. Auch hoher Zeitdruck oder Stress können dazu führen, dass sich System 1 durchsetzt. Emotionale Situationen oder Stereotypen bevorzugen ebenfalls System 1. Beispielsweise erinnert sich der Richter, dass auch sein Bruder im Testament bevorzugt wurde. Dies wirkt sich auf die Entscheidung aus. Und attraktiven Menschen wird eher geglaubt. Auch wenn System 2 überlastet ist, übernimmt System 1, zB bei kognitiver Erschöpfung nach einem langen Arbeitstag.

Was können Sie tun? Sie können Anderen Dinge bewusst machen, indem Sie diese thematisieren. Um gewohnheitsmäßige Entscheidungen zu hinterfragen, lassen Sie sich diese erklären. In juristischen Verfahren können wir andere Verfahrensbeeteiligte über Emotionen beeinflussen. Dies können wir mithilfe von Storytelling und einer bildhaften Sprache erreichen, da Bilder die Sprache des Unbewussten sind und Emotionen auslösen, die das emotionale System ansprechen.

Eine „kluge Entscheidung“ entsteht, wenn beide Systeme miteinander kooperieren und Emotionen ernst genommen werden. In der Praxis bedeutet dies, dass Juristen nicht versuchen sollten, ihr emotionales Bewertungssystem zu unterdrücken, sondern es bewusst zu nutzen. Dies bedeutet, emotionale Signale wahrzunehmen und durch rationale Analyse, nämlich den Verstand, zu überprüfen.

Schöne Grüße

Jeanette Goslar

Jeanette Goslar

Die Autorin war 20 Jahre lang als Strafverteidigerin tätig, ist Neurowissenschaftlerin und hat sich auf Coaching, Seminare und Fachanwaltsfortbildungen spezialisiert.