

Die Meinung der anderen bestimmt unser Denken und Handeln.

Jeder nimmt ständig Einfluss auf andere Menschen: in der Schule, im Beruf oder in den Sozialen Medien. Und auch die eigene Person wird von anderen beeinflusst – meist unbewusst und mehr als den meisten lieb ist. Es hat sich gezeigt, dass die meisten Menschen dieses Wechselspiel kaum durchschauen. Allzu oft sind wir steinzeitlichen Instinkten und Reflexen unterworfen – und daher zum Scheitern verurteilt, wenn wir andere zu etwas bewegen wollen.

Wir können andere Mitmenschen dann positiv beeinflussen, wenn wir ein grundsätzliches Verständnis unseres menschlichen Gehirns haben.

In der Realität ist es aber so, dass die Menschen, die am meisten zu sagen hätten, oder die den besten Rat geben könnten, allzu oft nicht notwendigerweise den größten Einfluss haben.

Es wird davon ausgegangen, dass das Gehirn einen Menschen zu dem macht, was er ist:

Jeder Gedanke, der uns jemals durch den Kopf gegangen ist, jedes Gefühl, dass wir je gespürt, jede Entscheidung, die wir getroffen haben, wurde von aktiven Neuronen in unserem ureigenen Gehirn verinnerlicht.

Wir haben ein Faible dafür, Informationen zu verbreiten und unsere Meinung kundzutun. Man kann das täglich vor allem im Internet beobachten. Warum verbringen Menschen ihre kostbare Zeit damit, Informationen zu teilen? Es scheint, als sei bereits die Gelegenheit, andere am eigenen Wissen teilhaben zu lassen, Lohn genug.

Wir werden von einer Welle des Wohlbehagens erfasst, wenn wir unsere Gedanken teilen, und das bringt uns dazu, zu kommunizieren. Jedes Mal, wenn wir unsere Meinungen und unser Wissen mit anderen teilen, geschieht das mit dem Vorsatz, den oder die Betreffenden zu beeinflussen. Die beabsichtigte Veränderung muss keineswegs bedeutend sein.

Und hier beginnt ein Problem. Menschen gehen diese Aufgabe aus dem Inneren ihres eigenen Ichs heraus an. Wer versucht Einfluss zu nehmen, hat zuallererst sich selbst im Blick.

Der Versuch, etwas zu verändern, wird erst dann erfolgreich sein, wenn er sich mit den Kernelementen verträgt, die das Wirken des menschlichen Gehirns steuern. Dazu zählen die **bestehenden Überzeugungen, Emotionen, Anreize, Handlungsmacht, Neugier, den aktuellen Gemütszustand und den sozialen Input durch die anderen**.

Auch wenngleich man das Gehirn eines andern nicht direkt manipulieren kann, verändern kann man es dennoch – schlicht indem man sich seiner Sprache, seiner Mimik uns seines Handelns bedient.