



Warum wir spontaner sind, als wir meinen

INTUITION Der spontane Typ ist gefragt – bei Männern genauso wie bei Frauen. Dumm nur, dass es scheinbar den meisten so schwerfällt, im Alltag spontan zu sein. «Von wegen!», kontert der Psychologe Julius Kuhl. «Viele Entscheidungen fallen wir nicht rein logisch, sondern intuitiv aus dem Bauch heraus.»

«Sei doch mal spontan!» Dieser Satz sorgt beim Gegenüber meist für spontane Schweissausbrüche. Denn im Klartext heisst es: Sei doch kein Langweiler! Plane nicht immer alles, denk nicht immer über alles nach, mach mal etwas Verrücktes! Allerdings: Auf Befehl spontan zu sein, ist ein Widerspruch in sich. Das hat der Psychologe Paul Watzlawick in seiner «Anleitung zum Unglücklichsein» schon in den 1980er-Jahren klargestellt.

Und doch ist Spontansein ein Talent, das man zum Glückseligkeit zweifellos braucht. Spontanität belebt langjährige Beziehungen. Im Alltag sorgt sie für die überraschenden Momente. Und spontaner Witz macht ungemein attraktiv. Verständlich, preisen sich auf Partnerbörsen Mann wie Frau geradezu inflationär als «spontaner Typ» an. Und natürlich suchen alle einen Traum-

partner, der einen selbst in Sachen Spontansein am besten übertrifft: Spontan übers Wochenende nach Paris fliegen, spontan mal Sex über Mittag austesten, spontan die halbe Beiz unterhalten – das wünschen sich viele. Aber nur wenige trauen sich das auch. Oder?

Ein spontaner Impuls, der einen selber überrascht

«Wirklich spontan sind im Alltag wohl die wenigsten», sinniert Carlo Segginger. Spontan zu sein, ist Teil seines Metiers: Der Berner macht seit 25 Jahren Improvisationstheater. Auf der Bühne agiert er aus der Situation heraus. Texte, Szenen, Witze erfindet er spontan ad hoc. Für Nichtgeübte eine Horrorvorstellung. Segginger schmunzelt. «Spontanes Handeln setzt die Lust am Scheitern voraus», meint er. Doch wer will sich schon blamieren, ge-

schweige denn in einer Situation versagen? Scheitern ist in unserer Kultur um jeden Preis zu vermeiden. «Und genau das hindert uns daran, im Alltag öfter spontan zu reagieren», kritisiert Segginger unseren Hang zur Selbstkontrolle. Er selbst hat seine Angst in all den Jahren bezwungen. Quälende Momente ohne Inspiration kann er aushalten. «Wenn mein erster spontaner Gedanke auf der Bühne nichts taugt, setze ich ihn trotzdem um, egal, wie daneben oder unbrauchbar er ist.»

In seiner Schauspielausbildung hat er gelernt, «die Selbstzensur im Kopf zu überwinden und die Schleusen zu öffnen». Allerdings: Auch mit geöffneten Schleusen traut sich der 56-Jährige nicht zwingend zu, spontan die halbe Beiz zu unterhalten. Spontanes Verhalten interpretiert der Improvisationsprofi anders. «Ich nehme einfach die erste Idee auf, einen Impuls, der mich selber überrascht, und reagiere aus dem Bauch heraus.»

Tatsächlich spielt der Bauch eine grosse Rolle, bestätigt

«Spontanes Handeln setzt die Lust am Scheitern voraus.»

Carlo Segginger
Improvisationsschauspieler

der Wissenschaftler Julius Kuhl. Er ist Professor für Psychologie an der Uni Osnabrück, Spontanität berührt den Kern seiner Persönlichkeitstheorie. «In der Forschung werden die Begriffe spontan, Bauchgefühl und Intuition oft synonym verwendet.» Kuhl selbst spricht am liebsten von Intuition und verteidigt diese sogleich: «Die Intuition steht allgemein unter Verdacht, im Gegensatz zur Vernunft, wirr und irrational zu sein, weil sie plötzlich scheinbar ohne logischen Zusammenhang auftaucht.»

Wir sind keine vernunftgesteuerten Wesen

Ein weitverbreiteter Irrtum, wie sich während des Gesprächs herausstellen wird. Doch zuerst räumt Kuhl mit einem anderen Fehlschluss auf. «Kurzerhand die Koffer packen und nach Paris zu fliegen, würde ich eher als impulsiv einstufen», meint er. «Handlungen dieser Art sind oft lustbetont und werden durch elementare Funktionen des Gehirns, etwa durch das Belohnungssystem, gesteuert.» Angesprochen

auf den scheinbaren Mangel an Spontanität in unserem Alltag, kommt Kuhl in Fahrt. «Das mag so wahrgenommen werden, weil wir uns gern der Illusion hingeben, vernunftgesteuerte Wesen zu sein. Doch in Wahrheit fallen wir viele Entscheidungen nicht rein logisch und überlegt, sondern intuitiv.» Mit anderen Worten: Spontanes Verhalten ist im Alltag viel präsenter, als uns bewusst ist. Und: Wem spontaner Sex über Mittag doch zu anstrengend ist, kann trotzdem «ein spontaner Typ» sein.

Unser Bauch kann durchaus rational sein

Kuhl unterscheidet zwei verschiedene Arten von Intuition: die elementare und die rationale. «Das klingt für Laien paradox, aber unser Bauch kann durchaus rational sein», frotzelt der Experte. Aber natürlich steuert Intuition immer das Hirn, nicht der Bauch. «Sonst würden wir die Elektroden für Messungen nicht auf dem Kopf anbringen.» Bauchgefühl bedeute lediglich, dass eine spontane Entscheidung von

Empfindungen im Körper begleitet wird.

Besonders gilt dies für die elementaren Bauchentscheidungen, die sehr ähnlich wie unsere Körpermotorik funktionieren. «Wenn wir spontan den Arm heben, um uns zum Beispiel am Kopf zu kratzen, oder einen bestimmten Gesichtsausdruck aufsetzen, müssen wir nicht darüber nachdenken. Unsere Muskeln steuern wir mit der elementaren Intuition.» Beim Tanzen etwa verinnerlichen wir Schrittfolgen und wissen intuitiv, welcher Schritt als nächster folgt.

Aber auch bei Vorurteilen ist elementare Spontanität im Spiel. Forschungstests haben laut Kuhl ergeben, dass Menschen, die auf der bewussten Ebene nichts gegen Schwarze haben, unbewusst dennoch rassistische Gefühle hegen können. Als US-Probanden Bilder von Schwarzen gezeigt wurden, ergaben Messungen, dass sie in den ersten Millisekunden negative Empfindungen hatten. «Im Alltag kommen sie jedoch nicht zum Ausdruck, weil sie sehr schnell vom

«Prinzipiell können spontane Entscheidungen unendlich viel besser sein, als jede logische Schlussfolgerung.»

Julius Kuhl
Psychologieprofessor

Merkmale. Oder anders gesagt: Wir kombinieren intuitiv, lassen in die Entscheidung aber unbewusst auch rationale Zusammenhänge einfließen. «Man kann sehr schnell eine Entscheidung treffen, wenn man diese aufgrund von paralleler Netzwerk-Intelligenz fällt», betont Kuhl.

Involviert ist diese bei vielen komplexen Entscheidungen. Bei einem Wohnungskauf etwa weiss der Bauch während der Wohnungsbesichtigung sofort, also noch bevor wir rational eine Pro- und Kontra-Liste erstellen, ob die Wohnung gefällt oder nicht. Und das Beste an der rationalen Intuition: Sie lerne ständig dazu, so Kuhl, weil auch unser Wissen und unsere Erfahrungen laufend wachsen. «Gute Führungskräfte zeichnen sich zum Beispiel auch dadurch aus, dass sie solche rationalen Bauchentscheidungen treffen können.»

Was haben «Pass», «Ziege», und «grün» gemeinsam?

Am besten lasse sich die komplexe Kombinationsleistung mit einer der einfachsten Formen rationaler Intuition veranschaulichen, so Kuhl: dem Erkennen von Gemeinsamkeiten. Wie bringt man «Pass», «Ziege», und «grün» zusammen? Obwohl diese Wörter auf den ersten Blick nichts gemein haben, kann man sie intuitiv in einen Zusammenhang stellen, wenn man an einen Gebirgsübergang denkt, an dem es nicht selten Ziegen gibt, die im grünen Gras weiden. Man kann sogar im Nu einen lustigen Satz erfinden: «Die Ziege geht über die grüne Grenze, weil sie keinen Pass hat.»

Als Improtheaterschauspieler macht Carlo Segginger solche spontanen Kombinationen auf der Bühne dauernd. Ein Stichwort genügt ihm, um die unmöglichsten Begriffe oder Situationen intuitiv zu einer neuen Szene weiterzuspinnen. «Unser Hirn kann fast alles zu etwas Sinnvollem kombinieren», sagt Segginger und zitiert damit im Prinzip Kuhls These der rationalen Intuition.

«Gerade bei Schauspielern oder bei Spitzensportlern arbeiten die elementare und die rationale Intuition sehr eng zusammen», erklärt Kuhl. Ein Tennisstar wie Roger Federer müsse die Anweisungen des Trainers, die Spielsituation, den Gegner und die taktische Ebene blitzschnell kombinieren und auswerten können. Dabei spiele die rationale Intuition eine wichtige Rolle. Gleichzeitig muss er alle Informationen, ohne nachzudenken,

in körperliche Bewegung, in seine berühmten Zauberschläge umwandeln. Dies geschieht auf der Ebene der elementaren Intuition. «Damit ein Sportler überhaupt eine Spitzenleistung erbringen kann, müssen Kopf und Körper spontan in Einklang miteinander reagieren», fasst Kuhl zusammen.

Spontane Menschen wirken authentisch

Sind manche Menschen demnach prinzipiell spontaner als andere? «Ja, weil manche einen besseren Zugang zu ihrer Intuition haben. Und Unterschiede können natürlich sowohl auf der elementaren als auch auf der rationalen Ebene entstehen», kommentiert Experte Kuhl.

Für Praktiker Segginger hat Spontanität darüber hinaus viel mit der eigenen Präsenz zu tun. «Sind Kopf und Bauch in Balance, bin ich sowohl für mein Umfeld wie für mich selbst, meine Gedanken offen. So kann ich spontaner reagieren und mich mit meinem Gegenüber in Einklang bringen.» Ein Rezept, das sich bei Segginger auf der Bühne und in Beziehungen bewährt hat.

Denn genau dieser «Einklang» ist auch der Grund, weshalb sich viele einen «spontanen Typ» wünschen. «Ein solcher Partner kommt authentisch rüber», erläutert Julius Kuhl. Und das wiederum macht spontane Menschen attraktiv. «Wenn sich jemand spontan verhält, vermittelt es dem anderen das Gefühl, man sei intuitiv beieinander. Auf der Ebene der elementaren Intuition entsteht eine Synchronisation, ein gemeinsamer Flow zwischen den Interagierenden.» Gleichzeitig könne auch die rationale Intuition bei spontanen Interaktionen dabei sein, nämlich dann, «wenn sich die Partner persönliche Wertschätzung entgegenbringen.»

Intuition kann unendlich viel besser sein als Logik

Sollte man sich also immer auf seine Intuition verlassen? Julius Kuhl verneint. Intuition müsse nicht immer gut sein und sei auch nicht immer schlauer als die analytische Vernunft. Ein spontankauftes Dior-Täschchen kann im ersten Moment ein Glücksgefühl auslösen, im Nachhinein aber ärgert man sich über den Preis. «Aber prinzipiell können spontane Entscheidungen unendlich viel besser sein, als jede logische Schlussfolgerung.»

Lucie Machac