

Dr. Hermann Rühle

WAS bin ich?

WIE bin ich?

WOZU bin ich?

Wie ich erkenne,
wer ich wirklich bin



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
1 Machen auch Sie sich manchmal zum Affen?	17
2 In welcher Identitätskrise stecken Sie gerade?	67
3 Wie stabil ist Ihr Identitätsfundament?	95
4 Welche Motive treiben Sie an?	127
5 Wer sind Sie?	147
6 Wie viel Schein braucht Ihr Sein?	163
7 Was halten Sie von sich selbst?	177
8 Wie können Sie an Ihrer Identität arbeiten?	199
9 Haben Sie Ihre Identität gefunden?	227
Literatur	234

Haftungsausschluss

Die in diesem Buch enthaltenen Aussagen, Ratschläge, Diagnostikverfahren oder sonstigen Inhalte werden von dem Autor und dem Verlag nach bestem Wissen und Gewissen publiziert.

Ansprüche an den Autor und den Verlag auf Ersatz bei jeglichem mittelbarem und unmittelbarem Schaden sind ausgeschlossen, denn dieses Buch gibt keine Anleitung zur Selbsttherapie. Alle aufgeführten Aussagen des Autors erheben keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit. Sie sollen Leser, Ärzte, Therapeuten, Psychologen, Heilpraktikern oder sonstige Betroffene lediglich informieren und müssen im Einzelfall individuell angepasst werden.

Dieses Buch kann eine ärztliche, psychologische oder therapeutische Behandlung nicht ersetzen.

Vorwort

Schreibe nicht über das, was du schon kennst.
Schreibe über das, was du kennenlernen möchtest.

(Die Literaturkritikerin Sigrid Löffler)

„Ich schreibe, um herauszufinden, was ich denke“, verrät die amerikanische Schriftstellerin *Susan Sontag*. Das ist mir zu wenig. Ich schreibe, um herauszufinden, wer ich bin! Auf den ersten Blick ist mein egoistischer Selbsterforschungsschreibdrang nicht besonders leserfreundlich. Was juckt Sie, wer ich bin oder was Frau *Sontag* denkt. Jetzt könnte es aber sein, dass Sie wissen wollen, was Sie denken und wer Sie sind, aber keine Lust haben, ein Buch zu schreiben. Mein Vorschlag: Begleiten Sie mich bei der Erkenntnissuche und nutzen Sie Ihre Chance auf einen parasitären Lesegegninn.

Wie finden Sie mein Angebot? Ist es eine willkommene Einladung, der Sie gerne folgen, schließlich wissen Sie als abgeklärter Leser, dass man von einem Buch nicht mehr erwarten kann. Oder ist der versprochene Kollateralnutzen eine unverschämte Zumutung, fühlen Sie sich als mündiger Leser veralbert, beleidigt? Bevor Sie mir auf der ersten Seite die Freundschaft aufkündigen und das Buch zuklappen, möchte ich Sie auf eine wichtige Eigenheit Ihrer Identität als Leser hinweisen: Jeder Leser liest sein eigenes Buch, egal was und für wen der Autor geschrieben hat. „Es gibt nur eine Art des Lesens, nämlich via Beziehungswahn; alles ist ausschließlich für denjenigen geschrieben worden, der in dem Moment das Buch in der Hand hält“, mit dieser

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

Einsicht zieht *Cees Nooteboom* eine nüchterne Bilanz seines erfolgreichen Schriftstellerlebens. Jedes Buch entsteht also im Kopf des Lesers. Mehr noch: In Ihrem Kopf entsteht ein besseres Buch, als ich geschrieben habe! Wie geht das? Der Universalgelehrte *Gottfried Wilhelm Leibniz* hat zugegeben: „Mir fällt nichts Vernünftiges ein, aber wenn ich sehe, was anderen einfällt, fällt mir etwas Besseres ein.“ Ich weiß nicht, ob Sie sich schon mit Ihrer Identität auseinandergesetzt haben und ob Ihnen dazu etwas Vernünftiges eingefallen ist. Egal. Lesen Sie, was mir eingefallen ist. Das inspiriert Sie garantiert zu zusätzlichen wichtigen Erkenntnissen über sich selbst.

Vielleicht wollen Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben, welchem selbstsüchtigen Autor Sie sich ausliefern. Mein erkenntnissuchendes Schreibmotiv kennen Sie bereits. Zudem hege ich gegen Öffentlichkeitsarbeiter gewisse Vorbehalte, bei „Mehrscheinern“ weiß man nie, wie viel oder wenig Substanz sich hinter ihrem schönen Schein verbirgt (das Verhältnis von Schein und Sein, von Einwickelpapier und Inhalt, von Visage und Substanz wird uns beschäftigen). Ich lasse mich ungern manipulieren. Schließlich steht die Unabhängigkeit an erster Stelle meiner persönlichen Motiv-Hitliste (Ihr Motivprofil werden wir uns auch anschauen). Jetzt bin ich Ihnen gegenüber in einem Zwiespalt. „Fast alles, was er tat, zielte bewusst auf Wirkung ab“, sagt die Historikerin *Shelby Foote* über den großen amerikanischen Präsidenten *Abraham Lincoln*. „Diese Bemerkung sollte sich jeder Autor an den Spiegel stecken“, rät der Schreibcoach *Sol Stein* jedem Mochtegenrschriftsteller (1997, S. 23). Selbstver-

ständiglich möchte ich eine Wirkung bei Ihnen erzielen, Ihnen neue Einsichten und Aha-Erlebnisse verschaffen. Ja, ich will Sie beeinflussen, um das hässliche Wort „manipulieren“ zu vermeiden. Aber ich wünsche mir, dass sich meine Begeisterung für das Wer-bin-ich-Thema auf Sie überträgt. Mein schlechtes Gewissen, genau das zu versuchen, was ich anprangere, hält sich in Grenzen. Mein eitler Wunsch für unser Verhältnis ist eine Win-win-Beziehung. Ich helfe Ihnen bei Ihrer Identitätssuche, und Sie schenken mir Ihre Aufmerksamkeit, auch wenn ich von dieser Droge (mit der wir uns noch auseinandersetzen werden) nicht abhängig bin.

„Sicheres Auftreten bei absoluter Ahnungslosigkeit“ ist das Erfolgsrezept des Hochstaplers (den knüpfen wir uns auch vor). Ganz ahnungslos in Sachen Identität bin ich nicht. Schon lange interessiere ich mich für Angeberei, Eitelkeit, Geltungsdrang, Aufmerksamkeitssucht, Selbstüberschätzung, Größenwahn und Hochstapelei. Wer angibt, hat's nötig! Aber was benötigt Aufschneider und Hochstapler? Welcher Identitätsschaden steckt hinter welcher Verrücktheit?

„Willst du etwas wissen, so frage einen Erfahrenen und keinen Gelehrten“, warnt ein chinesisches Sprichwort. Auf meine im Psychologiestudium erworbene Gelehrsamkeit bilde ich mir wenig ein. Identität kam im Studium kaum vor, war mit dem Stufenmodell von *Erikson* abgedeckt, weil man das in Prüfungen so schön abfragen kann. Aber meine eigenen Erfahrungen, Vermutungen und Erkenntnisse zum Identitätskomplex möchte ich zu Ihrem

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

und meinem Nutzen zusammenfassen und psychologisch absichern. (Beim Schreiben wurde mir übrigens klar, warum mich Menschen mit starkem Geltungsdrang besonders interessieren und was das mit mir zu tun hat. Im dritten Kapitel verrate ich es Ihnen.)

Wenn ich mich als Psychologe oute, höre ich oft: „Das hätte ich auch gerne studiert.“ Auf meine Frage „Warum und wozu?“, bekomme ich meist die Antwort: „Dann würde ich mehr über mich erfahren und könnte meine Mitmenschen durchschauen.“ Ich vermute, Sie hätten ähnlich geantwortet. Deshalb machen wir uns gleich auf den Weg, und ich beschreibe zunächst kurz, wohin ich Sie mitnehmen möchte. Übrigens: Man kann Menschen nicht durchschauen, da hilft auch kein Psychologiestudium. Aber man kann andere beobachten und mit der einen oder anderen Theorie im Hinterkopf erklären, warum sich Menschen so und nicht anders verhalten. Anschließend kann man sich fragen, ob man oft genauso handelt, und erkennen, wie man selbst „tickt“.

Wir beginnen unsere Suche nach Selbsterkenntnis mit dem lohnenden Umweg über die Fremderkundung. Identität erhalten wir nämlich nur durch die anderen. Wer ich bin, weiß ich, wenn mir klar wird, wie ich mich von anderen unterscheide: Ich bin, weil ich anders bin! Doch Mitmenschen müssen nicht nur zu Vergleichszwecken herhalten, sie sind überhaupt eine Quelle der Selbsterkenntnis. Und wenn wir aus anderen schlau werden, kommen wir uns nicht nur selbst auf die Schliche, sondern wir gehen anderen auch nicht auf den Leim. Das

schützt uns vor identitätsgestörten Zeitgenossen, die ihre Probleme auf unsere Kosten lösen wollen.

In *Kapitel 1* flanieren wir über den Jahrmarkt der Eitelkeiten und beobachten, wie sich Menschen, die ihre Mitmenschen beeindrucken wollen, zum Affen machen. Die Evolutionspsychologie liefert uns wertvolle Erkenntnisse. So weiß der Primatenforscher *Frans de Waal*: „Man kann den Affen aus dem Urwald nehmen, aber nicht den Urwald aus dem Affen.“ „Triumphe halten keine Lehren bereit, Misserfolge dagegen befördern die Erkenntnis auf mannigfaltige Art“, verrät uns *Hans Magnus Enzensberger*, vermutlich aus eigener Erfahrung. Auf dem Pfad der Erleuchtung bringen uns nicht nur eigene Peinlichkeiten weiter. Klug werden wir auch aus fremden Fehlern.

Das Geltungsbedürfnis ist das Außenministerium der Identität. Wenn jemand zu viel Geltungsbewusstsein an den Tag legt und zu entwertenden Übertreibungen neigt, macht er sich lächerlich und geht mit seiner Statusversessenheit seinen Mitmenschen auf den Wecker. Natürlich sollen Sie sich auch nicht gleich scheu ins Mauselloch verkriechen oder Ihr Licht unter den Scheffel stellen und das Feld substanzlosen Wichtigtuern überlassen. Gut, wenn Sie mit einem gesunden Geltungsbewusstsein gesegnet sind, sich Geltung verschaffen, Ihre Ideen überbringen und durchsetzen können.

Zudem beschäftigen wir uns mit lästigen Zeitgenossen, die uns am Ärmel zupfen, weil sie dadurch, dass wir ihnen unserer Aufmerksamkeit schenken, ihre Selbstunsicherheit kompensieren wollen. Betrachten wir das Geltungsbedürfnis als Außenminis-

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

terium, dann ist die Selbstsicherheit das Innenministerium der Identität: Was halte ich von mir? Bin ich mir selbst sicher oder plagen mich Selbstzweifel? Wie selbstsicher gehe ich auf Mitmenschen zu? Was lasse ich mir gefallen und was nicht?

Im Weiteren interessieren wir uns zuerst für die harmlosen Varianten hochstaplerischer Selbstinszenierung und fragen, ob „Egoakrobatik und Bluffen nicht längst zum selbstverständlichen Verhaltensrepertoire unserer Zeit gehören“ (*Saebrendt und Kittl*, 2011, S. 8), schließlich will sich jeder gut verkaufen. Anschließend stoßen wir auf Menschen, die ihre „kosmische Bedeutungslosigkeit“ (*Alain de Botton*, 2004) noch nicht akzeptiert haben und beim misslungenen Versuch, ihre Identität zu liften als Hochstapler, Größenwahnsinnige und Mörder Mitmenschen schädigen, tyrannisieren oder schlimmstenfalls sogar auslöschen.

„Wenn je eine Identitätskrise im Leben eines Menschen eine zentrale Rolle spielte, dann war es bei mir der Fall“, outet sich der Krisenprofiteur *Erik H. Erikson*. Seine Krise war für ihn und für uns Glück im Unglück. Wie hätte er sonst sein Lebens thema gefunden und es zum „Mister Identität“, zum Identitätspapst gebracht. Ohne seine Krise hätten wir keine Erklärungsschablone für unsere biographischen Achterbahnfahrten. Wir schauen uns in *Kapitel 2* sechs Lebensphasen an und analysieren, was in jeder von ihnen zu einer Krise führen kann und wie sich das auf Folgephasen auswirkt.

In *Kapitel 3* betrachten wir die fünf Säulen von *Hilarion G. Petzold*, auf denen unsere Identität ruht. Hoffentlich sind bei Ihnen alle Säulen stabil. Sollte eine

wackeln, dann wäre es gut, wenn die anderen fest genug wären, um die instabile zu kompensieren. Problematisch wird es, wenn mehrere Säulen wegknicken, und das kann schnell passieren. Für viele ist der Beruf die wichtigste Identitätsschablone. Arbeit und Leistung sind aber auch mit der materiellen Sicherheit, dem Netzwerk und dem Sinn verknüpft. Wackelt die berufliche Säule, kann das ganze Identitätsgebäude zusammenkrachen.

In *Kapitel 4* gehen wir der Frage nach: Was treibt Menschen an? *Steven Reiss* und seine Mitarbeiter führten an 8.000 Männern und Frauen Motivationsstudien durch. Herausgekommen ist das sogenannte Reiss-Profil. Es besteht aus 16 bewussten Motiven, die unser Leben bestimmen. Es geht uns gut, wenn wir unsere wichtigsten Motive ausleben und befriedigen können. Im Dreiklang von Identität, Geltungsbedürfnis und Selbstsicherheit spielen die vier Motive Prestige, Macht, Anerkennung und Unabhängigkeit eine besondere Rolle. Außerdem sind fünf unbewusste oder implizite Motive von großer Bedeutung: Nahrung, Sex, Anschluss, Leistung, Macht.

In *Kapitel 5* suchen wir Antworten auf die Frage: Wer bin ich? Einfacher ist es, zunächst die Fragen „Wie bin ich?“, „Was bin ich?“ und „Wozu bin ich?“ zu beantworten. Danach fragen wir uns, ob die Drei einen Vierten, einen Regisseur, brauchen.

„Wie bin ich?“ fragt nach dem Selbstbewusstsein, und das hat eine innere und eine äußere Seite. Wer sich selbst bewusst ist und ein gesundes Selbstwertgefühl besitzt, hat die Voraussetzungen für ein selbstbewusstes, selbstsicheres Auftreten. „Was bin

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

ich?“ führt zum Geltungsbewusstsein. Wie wichtig ist mir, was ich in den Augen meiner Mitmenschen gelte? Wo ist auf der Skala von scheu bis geltungssüchtig mein Geltungsbedürfnis angesiedelt? „Wozu bin ich?“ nenne ich Sendungsbewusstsein. Man könnte dazu auch Sinnbewusstsein sagen (Was gibt meinem Leben Sinn?) oder von Missionsbewusstsein sprechen (Was ist meine Mission auf dieser Welt?).

In *Kapitel 6* beschäftigen wir uns mit Schein und Sein. Denn auch die Identität besteht aus außen und innen, aus äußerem Geltungsbedürfnis und innerem Sein. Zu unterscheiden sind außenorientierte Statussucher und innengeleitete Sinnsucher. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von Face (für das Gesicht, die Oberfläche, die Ausstrahlung) und Substanz (für das, was in einem Menschen steckt, was er denkt und will).

In *Kapitel 7* gelangen wir an das Ende unserer Suche nach der eigenen Identität. Nachdem wir die Frage „Wie sehe ich mich selbst?“ aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet haben, fragen wir ergänzend „Was halte ich von mir selbst?“ und landen bei unserem Selbstwertgefühl, dort versteckt sich letztlich unsere Identität. Anschließend erfahren wir, wie wir unser Selbstwertgefühl stabilisieren können, wenn es mit der eigenen Wertschätzung nicht so weit her ist und wir uns in unserer Haut nicht so recht wohl fühlen.

In *Kapitel 8* sind Sie dran, wenn Sie wollen. Dort gibt es Anregungen und Übungen, die Sie bei Ihrer Identitätsfindung unterstützen können.

In *Kapitel 9* ziehen wir eine Schlussbilanz und fragen, wie weit Sie bei Ihrer Selbsterkundung gekommen sind. Sie entscheiden, ob es sich gelohnt hat, mich bei der Erkenntnissuche zu begleiten. Genau genommen ist die Schlussbilanz eine Zwischenbilanz. Meint doch *Sten Nadolny*, die Identität sei eine Reise und kein Ort. Für seinen Schriftstellerkollegen *David Grossmann* wird aus dieser Erkenntnis eine Daueraufgabe: Wir müssen immer wieder aufs Neue herausfinden, wer wir sind. Am Ende des Buches werden Sie die Reise zu sich selbst mit anderen Augen fortsetzen.

Hermann Rühle

1

Machen auch Sie sich manchmal zum Affen?



Wir leben in einer narzisstischen Gesellschaft.

Wir putzen unsere glänzende Fassade
und werden dahinter immer hohler.

(Die Psychotherapeutin Bärbel Wardetzki)

Warum hauen Männer auf den Putz und machen sich zum Affen und Frauen eher nicht? Warum sind Statusversessene, Aufmerksamkeitssüchtige und Bedeutungshungrige überwiegend männlich und worin besteht der weibliche Anteil am Geschehen? „Männliche Selbstdarstellung und Statusorientierung sind ein Ergebnis weiblicher Auswahlkriterien“, behauptet ein Mann, der Verhaltensbiologe *Karl Grammer* (2004, S. VIII). Das wollen wir genau wissen. Dazu blicken wir hinter die Fassaden der beiden Geschlechter und fragen, welches wahre

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

Sein sich hinter dem schönen Schein verbirgt.
Wenn wir aus anderen schlau werden, erfahren wir
viel über uns selbst.

1.1

Wie sich Statusversessene auf dem Jahrmarkt der Eitelkeiten aufführen

Alles dreht sich um den Status. Das ist nach *Alain de Botton* (2004, S. 7) „der Wert und die Bedeutung einer Person in den Augen der Öffentlichkeit“. Ein hoher Status ist eines der erstrebenswertesten Güter, weil mit vielen Vorteilen verbunden, mit Wertschätzung, Zuwendung, Aufmerksamkeit, Freiheiten, Komfort. „Der Hunger nach Status hat, wie jeder Appetit, durchaus Vorteile: Er spornt uns an, Begabungen nutzbringend einzusetzen, unser Bestes zu geben, uns vor schädlichem Eigensinn zu hüten, und er bindet die Mitglieder einer Gesellschaft an ein gemeinsames Wertesystem“ (S. 9). *De Botton* hat seinem Buch nicht den Titel „Statushunger“, sondern „Statusangst“ verliehen. Die Bemühungen, sich vor dem Abstieg zu retten, spornen wirksamer zu Höchstleistungen an als der Drang nach oben. Wer will schon gerne Ansehen und Respekt einbüßen? „Dass wir unserem Platz in der sozialen Rangordnung eine solche Bedeutung bei-

messen, hat damit zu tun, dass wir unser Selbstbild in starkem Maße vom Urteil anderer abhängig machen“ (S. 8). Wir brauchen Anerkennung von außen, um uns selbst akzeptabel zu finden. Das ist der Knackpunkt: Wir sind das, was andere aus uns machen. Auf welcher Statushöhe wir uns zufrieden zurücklehnen, hat wenig mit uns und viel mit den anderen zu tun. „Wir schätzen uns erst glücklich, wenn wir genauso viel oder mehr haben als die Leute, mit denen wir aufgewachsen sind, mit denen wir arbeiten, mit denen wir befreundet sind, mit denen wir uns identifizieren. Wir beneiden nur die, denen wir uns ebenbürtig fühlen, [...] es gibt kaum einen Erfolg, der schwerer zu ertragen ist als der vermeintlich Gleichgestellter“ (S. 57).

Klassenkampf

Der „Schraubenkönig“ *Reinhold Würth* hat innerhalb von rund 60 Jahren aus einer Zwei-Mann-Schraubenhandlung ein Imperium mit 60.000 Beschäftigten aufgebaut und den schlagkräftigsten Außendienst der Welt auf die Räder gestellt. Seine Schraubenverkäufer sind von Statushunger und Statusangst getrieben, und es ist schwer zu sagen, ob Zuckerbrot oder Peitsche die Umsätze mehr beflügeln. Zum Kunden fahren sie mit einer standesgemäßen Karosse. Die statusniedrigen Jungverkäufer fallen in die Gruppe der C-Seller. Sie werden mit einem Golf und mit Umsatzzielvorgaben auf die Kunden losgelassen. Sind die Mindestumsätze innerhalb von sechs Monaten erreicht, erfolgt der ersehnte Aufstieg zum B-Verkäufer und der Umstieg in einen Audi A4. Wer nach einem weiteren halben Jahr die neuen

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

Umsatzvorgaben erfüllt hat, ist A-Verkäufer und fährt beim Kunden stolz im C-Klasse-Mercedes vor. Behindern Sie auf der Autobahn um Himmels und *Würtbs* Willen den Mann im A4 nicht, lassen Sie ihn vorbei. Der düst hochmotiviert zum nächsten Kunden. Er ist entweder hungrig auf den Mercedes, oder ihm sitzt die Angst im Nacken, dass er von der nächsten Verkaufstagung, unter abschätzigen Blicken seiner gleichgestellten, aber erfolgreicherer Kollegen, im Golf heimfahren und seiner Frau und den Nachbarn unter die Augen treten muss.

Statuskrieg

„Latente Statuspanik“ lautete das Motto eines Deutschen Soziologentages. Dort ging es nicht um die Nöte von Schraubenverkäufern. Die Soziologen bescheinigten der verunsicherten Mittelschicht eine grassierende Abstiegsangst und lieferten nebenbei eine Erklärung für den SUV-Boom. Wer seinen gefährdeten Status demonstrativ sichern will, fährt seine Sprösslinge im größtmöglichen Auto zum Kindergarten und weiß, dass es denen nicht mehr so gut gehen wird, wie man es selbst hatte. Glücklicherweise bekommen die Kleinen auf der Rückbank nicht mit, wie ihre Eltern mit dem unsinnigen Kauf des überdimensionierten SUV den gemeinsamen ökonomischen Abstieg befördern. Besitz schafft Angst, ihn wieder zu verlieren. Das ist der schwache Trost für Menschen aus der Unterschicht, die nichts zu verlieren haben.

Wie geht es Ihnen, wenn eine große Karosse, eine Designkatastrophe, im Rückspiegel auftaucht und Sie selbst eine Nummer kleiner unterwegs sind?

Nach *Patrik Bock* (2005) müssten Sie sich gedemütigt fühlen. Für den Journalisten sind Statussymbole die „bräsige Ausprägung des Machtmissbrauchs, die Manifestation des eigenen Ranges durch ökonomische Abgrenzung, die exzessive Darstellung des eigenen Status“. Er meint, ein Großteil der erfahrenen oder ausgeübten Erniedrigungen würde über Statussymbole transportiert.

Papst *Franziskus* meidet den Jahrmarkt der Eitelkeiten. Er ist unterirdisch unterwegs. Bei *Würth* müsste man für den Pontifex und seinen gebrauchten Ford, mit dem er sich im Vatikan herumkutschieren lässt, die Statusstufen nach unten erweitern und eine D-Klasse installieren. „Mir tut es weh, wenn ich einen Priester oder eine Schwester mit dem neuesten Automobil sehe, nehmt bitte ein bescheideneres Modell“, lässt *Franziskus* verlauten. Kein Wunder, dass er sich schwertut, Nachwuchsverkäufer zu finden.

Wir sehen, das Auto spielt eine herausragende Rolle im Statusgerangel. Weil der philosophische Formulierungskünstler *Peter Sloterdijk* meint, man müsse das Auto eher unter religionswissenschaftlichen als unter transportwissenschaftlichen Aspekten sehen, bleiben wir noch kurz im Vatikan. Nach dem Konklave gab es für den neuen Papst und seine Wahlmänner ein Festbankett im nahen vatikanischen Gästehaus. Für *Franziskus* stand ein Mercedes mit dem Kennzeichen CV-1 bereit. Die Kardinäle saßen im Bus. Da passierte es. Die Wächter des vatikanischen Hofzeremoniells und die Hüter des vatikanischen Fuhrparks waren entsetzt. Kaum im Amt versündigte sich der neue Heilige Vater am noch

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

heiligeren Protokoll. Er ließ die Luxuslimousine und den verdatterten Chauffeur stehen und kletterte zu seinen Jüngern in den Mannschaftsbus. Noch lieber wäre er auf einem Esel zum Abendmahl geritten, aber auf die Schnelle war im Vatikan kein solcher aufzutreiben. Vermutlich sitzt dem Autoverächter der französische Armenpriester *Pierre Abbé* im Nacken. Der hatte mit seinem Spruch „Jesus ist nicht im Cadillac gefahren, sondern auf einem Esel geritten“ aber nicht den innervatikanischen Verkehr gemeint, sondern die teuren päpstlichen Auslandsreisen kritisiert. Folgerichtig stieg *Franziskus* anlässlich seines Staatsbesuchs in den USA bei der Ankunft vor dem Weißen Haus zwar nicht vom Esel, aber aus dem kleinsten Auto, das dort jemals vorgefahren war. Der Fiat 500L mit dem Kennzeichen SCV-1 ging in der langen Kolonne aus schwarzen SUVs und blinkenden Motorrädern fast unter. „Nur der Papst auf einem Leihfahrrad hätte am roten Teppich des Weißen Hauses schräger ausgesehen“, schrieb ein Journalist.

Ruhmgeschachere

„Ich glaube, es kann sehr gefährlich sein, wenn man berühmt ist“, warnt die Krimiautorin *Donna Leon*, „weil ich gesehen habe, was Erfolg und Berühmtsein mit Menschen machen kann“ (2012). *Donna Leon* lässt ihre Bücher nicht ins Italienische übersetzen. Sie will sich ohne Angst vor Überfällen frei bewegen können. Meistens geht es gut. Von den Einheimischen droht wenig Gefahr, schließlich gibt es mangels Übersetzung keine italienischen Fans. Manchmal fällt sie in den Gassen von Venedig unter die Räuber, wird das Opfer deutscher

Touristen, die sie erkannt haben und Ruhm abschöpfen wollen.

Den berühmtesten Menschen der Welt hingegen nerven in Rom keine Selfiejäger. Wer sich im päpstlichen Ruhm sonnen will, braucht einen Termin. Wichtigster Sinn und Zweck der Papstaudienz ist das obligatorische Foto. Das schießt nicht der Gast mit seinem eigenen Smartphone, sondern ein Hofphotograf. Der steckt im dunklen Anzug, schließlich zelebriert er sein Handwerk auf dem globalen Ruhmgipfel.

Die Ruhmbettelei beginnt unten. Der Balljunge holt sich seine Glücksmomente vom Bundesligaprofi. Der verschwitzte Profikicker wirft sich nach dem Sieg in der Kabine an die Bundeskanzlerin. Die schöpft Ruhm beim amerikanischen Präsidenten. Der lädt seinen Ruhmakku per Privataudienz in Rom. Aber für den Papst ist Ende der Fahnenstange. Mehr als Papst geht nicht beim Ruhmgeschachere. Vermutlich hat *Benedikt* deshalb vorzeitig hingeschmissen. Er habe keine Kraft mehr, begründete er seinen Rücktritt. Vermutlich war er ruhmmäßig ausgelaugt, sein Ruhmvorrat erschöpft. Der einzige Ranghöhere, den es jenseits des Papstes gibt und der ihm aus der Patsche hätte helfen können, lässt sich im Diesseits nicht fotografieren und vergibt Audienztermine nur im Jenseits.

Warum hat der Vorgänger des bayrischen Papstes bis zum Ende durchgehalten? Der polnische Papst ging schlauer mit dem Ruhmproblem um. Er hatte erkannt, dass sich Ruhm auch paritätisch gewinnen lässt, nicht nur parasitär. Denn man kann Ruhm auch auf Augenhöhe unter Gleichrangigen austau-

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

schen. Dafür war weltweit ein Mensch verfügbar: *Nelson Mandela*. Für ein gemeinsames Foto suchte ihn der Krakauer Wahlrömer 1995 in Südafrika auf und lockte ihn 1998 zur Ruhmauffrischung in den Vatikan.

Einem Politiker droht keine Ruhmzerrhose. Davor bewahrt ihn die vatikanische Privataudienz. Außerdem können Politiker einen Ruhmverlust durch Eitelkeitszufuhr kompensieren (Diese Möglichkeit bleibt dem Papst verwehrt, Eitelkeit ist eine Todsünde.) Jede Bitte um ein Selfie bedient die Eitelkeit des Ruhminhabers. Die Befriedigung der persönlichen Eitelkeit ist schließlich der Hauptantrieb für die Übernahme öffentlicher Ämter. Der Münchner Oberbürgermeister *Dieter Reiter* auf die Frage, ob er eitel sei, weil er so viel Macht habe und so viele auf ihn blicken: „Wer sich so in die Öffentlichkeit begibt, kann nicht völlig uneitel sein. Ohne ein gewisses Maß an Eitelkeit oder Extrovertiertheit geht es nicht.“ Ähnliches verlautet über seinen Amtsvorgänger: „*Ude* ist, vorsichtig ausgedrückt, nicht frei von Eitelkeit. Er genießt es, die dominierende Figur in München zu sein und bei öffentlichen Auftritten mit seiner glänzenden Rhetorik und seinem Witz stets alle anderen auszustechen.“

Eitelkeitsforum

Wenn zwei sich verbünden, freuen sich 2.500 Dritte! Ein Schweizer Skidorf am Fuße eines Zauberberges plagte ein Problem namens Januarloch. Kein Mensch will in der Kälte Ski fahren, deshalb bleiben im Januar die Betten kalt. Ein Professor litt unter seiner relativen Bedeutungslosigkeit, obwohl er ein

echter Professor an einer richtigen Universität war, aber er glaubte, dass er zu Höherem berufen sei. Jetzt gibt es in der zweiten Januarhälfte in Davos und Umgebung kein freies Bett mehr und *Klaus Schwab* empfängt beim Weltwirtschaftsforum als Allergrößter die Großen der Welt, und 2.500 Gernegroße sind glücklich, weil sie zu den handverlesenen Auserwählten zählen, die eine der begehrten Einladungen ergattern konnten. Der weltgrößte Jahrmarkt der Eitelkeiten funktioniert nach einem ganz einfachen Geschäftsmodell. Eine kleine Gruppe ganz Wichtiger ist geladen, ohne zahlen zu müssen, damit die nicht ganz so Wichtigen, die für ihre Teilnahme viel Geld zahlen müssen, nicht ausbleiben. Die bleiben nicht aus, weil sie sonst zu den Unwichtigen der Gattung „Wir müssen draußen bleiben!“ gehören würden. Ein Journalistenschwarm sorgt für die für das Geschäftsmodell nötigen Neidgefühle bei den Ausgesperrten. Neidhammel sprechen von „*Schwabs* Gelddruckmaschine“. Ein Hofberichterstatter bringt es auf den Punkt: „Es ist ein Erfolg, der dem Geltungs- und Sendungsbewusstsein des Multimillionärs *Schwab* jedes Jahr aufs Neue einen Schub verleiht.“ Ein anderer ergänzt: „*Schwab* bietet seinen illustren und nicht minder eitlen Gästen eine Bühne. Sehen und gesehen werden. Kontakte knüpfen.“ Über allen schwebt der „Geist von Davos“, das Gefühl, dass man zu den wichtigsten Menschen der Welt gehört.

Titelsucht

Warum wollte sich *Karl-Theodor Maria Nikolaus Johann Jacob Philipp Franz Joseph Sylvester Freiherr von und zu Guttenberg* auch noch einen Doktor zulegen, um

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

ihn vor seine vielen Vornamen zu setzen? Er war doch auch so der beliebteste Politiker Deutschlands, hätte es locker zum Bayrischen Ministerpräsidenten bringen können und wurde schon als künftiger Bundeskanzler gehandelt. Seine Bescheidenheit hat ihm die Karriere ruiniert. Warum musste es ein banaler Dokortitel sein? Warum sich mit einer Doktorarbeit abmühen, in der hinterher neidische Zeitgenossen böse herumstochern? Den Professor hätte er umsonst haben können. Warum hat er das Weltwirtschaftsforum in Davos nicht genutzt? Dort sind ihm jede Menge Professoren über den Weg gelaufen. Diese Industrieschauspieler hätten dem jungen Kollegen aus der Politik flüstern können, wie man sich mit einer Spende, einigen Vorlesungen oder einem Blockseminar im Vorbeigehen den Professorentitel angelt. Ohne Risiko. Normalerweise gibt es ohne Fleiß keinen Preis, ohne Habilitationsschrift keinen Titel. Wer sich den Professor besorgt, statt erschreibt, kann auch nirgends abgeschrieben haben.

Warum reicht erfolgreichen Unternehmern und Managern ihr Erfolg nicht? Warum sind einige von ihnen auch noch scharf auf den Professorentitel? Ist ihnen nicht klar, dass ihre Neigung, sich mit einem Titel zu schmücken, eine entwertende Übertreibung bedeutet? Wo liegen die Ursachen dieser eiteln und letztlich selbstschädigenden Statusversessenheit?

Darauf gibt es keine vernünftige Antwort. Die Frage ist auch falsch gestellt. Fragen wir besser, wie sich der Titel auf den Erfolg auswirkt. Sie kennen den Placeboeffekt in der Medizin. Die Wirkung des

Effektes steigt mit der Ärztehierarchie. Die Placebowirkung einer jungen Assistenzärztin geht trotz des weißen Kittels gegen Null, weil deren Unsicherheit unbewusst auf den Patienten ausstrahlt. Sie hat das sichere Auftreten bei absoluter Ahnungslosigkeit noch nicht drauf. Oberärzte erzeugen in etwa den halben Effekt von Chefärzten. Ein Chefarzt mit Professorentitel erreicht beim Patienten, vor allem beim Privatpatienten, den vollen Placeboeffekt. Rauscht der Chef bei der Visite an, ist der Patient nicht mehr halb krank, sondern sofort halb gesund. Eine ähnlich beeindruckende Wirkung haben Professorentitel auch im Management.

Trophäenfrauen

Wer gut aussieht, kann von einer Karriere als Trophäenfrau träumen. Das wissen Boxenluder, Fußballbräute und junge Mexikanerinnen. Schönheitskönigin ist der Traumberuf in den Hochburgen des mexikanischen Drogensumpfes. Wer es dazu bringt, kann es zur Trophäenfrau eines Drogenbarons bringen.

Damit sind wir bei einer besonderen Variante der Ruhmmehrung. Zwei bedeutende Menschen, meist eine Frau und ein Mann, kooperieren zur gemeinsamen Bedeutungserhöhung. Manchmal dient das Ganze auch der gegenseitigen Auffrischung verblassenden oder der Kosmetik fragwürdigen Ruhmes. Auch die Liebe kann eine Rolle spielen. Das wissen wir von *Erich Fromm*. Der soll gesagt haben: „Die Liebe ist oft nichts anderes als ein günstiges Tauschgeschäft zwischen zwei Menschen, die dabei

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

entsprechend ihrem Wert auf dem Personenmarkt so viel wie möglich für sich herausschlagen.“

Verhaltensbiologie:

Warum Frauen Männer mit hohem Status bevorzugen

Warum macht sich ein Geltungssüchtiger auf dem Jahrmarkt der Eitelkeiten zum Affen? Tickt er nicht richtig? Fällt ein Mann aus der Rolle, hat normalerweise eine Frau ihre Finger im Spiel. Denn: Die Evolution führt Regie! Sie beschert uns eine verblüffende Antwort auf die Frage „Wer bin ich?“. Uns gibt es, weil alle unsere Vorfahren ein Grundprinzip beherzigten: Mach dich nicht vom Acker, solange du deine Gene noch nicht weitergereicht hast! Jeder unserer Ahnen ist erst dann mehr oder weniger sanft entschlafen, nachdem er sich mit einem Partner des anderen Geschlechts verbündet und neues Leben gestiftet hatte. Wer also bin ich? Diese Frage ist geklärt: Ich bin das Ergebnis einer Jahrtausendealten evolutionären Erfolgsgeschichte!

Männliche Leser müssen tapfer sein, wenn wir uns mit ihrem aktiven Anteil am evolutionären Geschehen befassen, Leserinnen kommen besser weg. Das Leben des Mannes besteht aus Sicht des Evolutionspsychologen *Geoffrey Miller* (2001, S. 103 ff.) von Geburt an aus einer mehr oder weniger lustigen Seefahrt auf einem sinkenden Gefangenenschiff. Seine Gene sind in einem Körper gefangen, der früher oder später untergeht. „Die einzige Hoffnung für männliche Gene besteht darin, durch einen Fluchttunnel in einen weiblichen Körper mit einer fruchtbaren Eizelle zu entkommen. Gene können auf lange Sicht nur überleben, indem sie

das sinkende Schiff verlassen und bei den Nachkommen anheuern.“ Aus den Genen der männlichen Spermien und den Genen der weiblichen Eizelle wird ein neues Schiff auf Kiel gelegt. Gene sind so lange unsterblich, solange sie es schaffen, sich von einem früher sinkenden Schiff auf ein später sinkendes Schiff zu retten. Die evolutionäre Rolle des Mannes erklärt *Miller* so: „Bei Spezies mit sexueller Fortpflanzung kommt Nachwuchs nur zustande, wenn die Gene eines Individuums mit denen eines anderen zusammenkommen. Und der einzige Weg dahin besteht für Männchen darin, ein Weibchen der eigenen Art durch Partnerwerbung anzulocken. Deshalb entwickelten die Männchen der meisten Arten ein Verhalten, als drehe sich im Leben alles nur um die Kopulation. Für männliche Gene ist die Kopulation der Weg zur Unsterblichkeit.“ Die Rolle der Frau sieht *Miller* folgendermaßen: „Auch für ein Weibchen ist der Körper ein sinkendes Schiff, aber es hat fast alles an Bord, um andere Körper zu erschaffen: Eizellen, Gebärmutter, Milch. Nur das DNA-Paket eines Männchens fehlt noch, aber es gibt zahlreiche willige Spender.“

Wollen Mann und Frau ihren evolutionären Auftrag erfüllen, führen die unterschiedlichen Voraussetzungen, die beide mitbringen, zu einer ziemlich ungerechten Arbeitsverteilung. Der Mann investiert ein paar Kopulationsminuten und einen Teelöffel Sperma, die Frau neun Monate Schwangerschaft. Ein Mann kann (wenn er willige Partnerinnen findet) jede Nacht ein Kind zeugen. Spermien gibt es im Überfluss, Eizellen sind knapp und somit wertvoll. „Deshalb konkurrieren Männchen stärker darum, Eizellen zu befruchten, als Weibchen darum

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

konkurrieren, Spermien zu erhalten.“ Die Angebot-Nachfrage-Logik erklärt, warum Männchen um das knappe Angebot buhlen müssen und Weibchen aus dem Vollen schöpfen und wählen können. Aus dem Film „Unterwäschelügen“ von *Klaus Lemke* lernen wir: „Eine Frau ist die einzige Beute, die ihrem Jäger auflauert.“

Männer sind einfacher strukturiert als Frauen und besitzen keine besonders feine Nase beim Aufspüren weiblicher Qualitäten. Die Evolution hat ihnen für die Streifzüge auf dem Partnermarkt zwei einfache Suchkriterien mitgegeben: Jugend und Schönheit. Beides signalisiert genetische Fitness und erhöht beim gemeinsamen Nachwuchs die Chance, zu überleben und sich erfolgreich fortzupflanzen. Frauen stürzt die Evolution bei der Partnerwahl in ein Dilemma. Auch sie wollen ihren Sprössling mit der besten Genausstattung auf die Reise schicken und würden aus der Bewerberschar der Möchtegern-Väter am liebsten einen fitnessstrotzenden Ronaldo-Typen wählen. Der soll sich aber, nachdem er seine Prachtgene bereitwillig herausgerückt hat, nicht aus dem Staub machen, sondern sich an der Pflege und am Gedeihen des Nachwuchses beteiligen. Allerdings hat ein Schönheitskönig wenig Lust auf eine Karriere als Hausmann, steht er doch auch bei anderen Qualifyings auf der Poleposition. Ihr Dilemma bei der Partnerwahl löst frau mit einem Kompromiss, und der heißt: Status vor Schönheit. Mit einem mächtigen, wohlhabenden, dominanten Mann fährt sie, einschließlich Nachwuchs, auf Dauer besser als mit einem flatterhaften Schönling. Wer einen hohen Status besitzt, hat sich nach oben geboxt und sich gegen andere durchge-

setzt. So einer ist fit, besitzt gute Erbanlagen, kann für die Seinen sorgen und sie beschützen.

Menschen tun alles, um sich fortzupflanzen. Wer es schafft, seine Gene weiterzugeben, lebt in nachfolgenden Generationen weiter und wird unsterblich. Auf ihrem Weg ins ewige Leben müssen Männer um Frauen buhlen, und Frauen können unter Männern wählen.

Männer buhlen um Jugend und Schönheit, und Frauen wählen bevorzugt Partner mit hohem sozialem Status. Deshalb tun Männer alles, um Frauen einen hohen sozialen Status zu signalisieren, scheuen dabei weder Angeberei noch Lächerlichkeit und schrecken auch vor Betrug nicht zurück.

Oh Mann! Da lachen ja die Hühner, wenn sie sehen, wie die geltungshungrigen Gockel mit geschwellenem Kamm auf dem Misthaufen der Eitelkeiten herumstolzieren. Von wegen! Die Hühner schauen genau hin. Ist der Hahnenkamm kräftig rot gefärbt, kann die Henne davon ausgehen, dass der dazugehörige Kerl gesund ist und viel an der frischen Luft war. Am prachtvollsten Kamm erkennt sie den ranghöchsten Gockel. Der ist fit und besitzt gute Gene, sonst hätte er es nicht so weit gebracht. Wer sich mit dem einlässt, sorgt für einen prächtigen gemeinsamen Nachwuchs.

Ein innerer Kompass aus grauer Vorzeit, der unser Verhalten mitbestimmt, bringt Männer zur Geltung und der Kosmetikindustrie Umsätze. Wir haben die Steinzeit verlassen, aber die Steinzeit hat uns noch nicht verlassen.

Manchen ist es gelungen, die Steinzeit doch hinter sich zu lassen. So der Literaturkritiker *Denis Scheck*.

WAS bin ich? WIE bin ich? WOZU bin ich?

Der hat seinen *Demokrit* gelesen: „Es scheint mir nicht erforderlich, sich Kinder anzuschaffen. Denn ich sehe im Besitz von Kindern viele große Gefahren und viel Kummer, aber wenig Glückseligkeit, und auch diese ist nur gering und schwach.“

In den Sätzen des griechischen Philosophen sieht *Scheck* „die wahre Emanzipation des Menschen vom Fortpflanzungsdiktat der Evolution. Außerdem klingen sie ihm angenehm in den Ohren in einer Zeit, in der die Obrigkeit einen durch Steuervergünstigungen ständig zur Fortpflanzung zum angeblichen Wohl von Rentenkassen, der Wirtschaft und des Staatswesens insgesamt motivieren möchte“ (*Gritzmann und Scheck*, 2015, S. 24 f.).

SELBSTERKUNDUNG

- ✚ Flanieren Sie eher als amüsiertes Beobachter über den Jahrmarkt der Eitelkeiten oder zelebrieren Sie dort Ihren Auftritt?
- ✚ Wie wichtig ist Ihnen Ihr Status und wie stark lassen Sie sich vom Status anderer beeindrucken?
- ✚ Wie versessen sind Sie selbst auf einen Titel und wie stark lassen Sie sich von Titeln anderer beeindrucken?
- ✚ Wie stark hängt Ihr Selbstbild vom Urteil anderer ab?
- ✚ Wie intensiv vergleichen Sie sich mit anderen und wie stark schmerzt es Sie, wenn vermeintlich Gleichgestellte mehr Erfolg haben als Sie selbst?
- ✚ Wie viel Steinzeit steckt in Ihnen und bei welchen Ereignissen in Ihrem Leben hat die Evolution heimlich Regie geführt?

MACHEN AUCH SIE SICH MANCHMAL ZUM AFFEN?

Notizen:

Zusätzliche Erkenntnisse werden Sie gewinnen, wenn wir uns mit Ihren Motiven (Kapitel 4) und mit Ihrem Selbstwertgefühl (Kapitel 7) befassen.