

## Können Sie Hirnverführung?

**BESTSELLER**

**Die Praxisanleitung für Motivation auslösende Beeinflusser**

Rolf Meier (Hrsg.)

Hardcover

156 Seiten

ISBN-13: 9783744890212

Verlag: Books on Demand

Erscheinungsdatum: 28.02.2018

Sprache: Deutsch

Farbe: Ja

8 Bewertungen

„Das Buch bietet einen spannenden Mix aus theoretischen Hintergrundinformationen (H. Schulze/S. Kurt, H. Siebert und **J. Egle**) und konkreten, praxistauglichen (Reflexions-) Aufgaben, die sich sehr gut für die Bewältigung des Alltags eignen, da sie klug aus den neurowissenschaftlichen Grundlagen extrahiert wurden. Letzteres ist ein Verdienst des Herausgebers, der die Kunst der Übersetzung beherrscht: So gelang es dem Herausgeber, die Expertentexte in praktisches Handlungswissen zu transferieren.

Fazit: Sie lernen Ihre Kommunikation empfängerorientiert zu strukturieren: Sie beherrschen die gehirngerechte Kommunikation.“ (Verlagsankündigung)

- 
- **Gebundene Ausgabe:** 156 Seiten

- **Verlag:** Books on Demand; **Auflage:** 2 (28. Februar 2018)
  - **Sprache:** Deutsch
  - **ISBN-10:** 374489021X
  - **ISBN-13:** 978-3744890212
- 

## Ein kurzer Überblick...

Es ist ruhiger geworden um die Hirnforschung – die mediale Aufgeregtheit hat sich gelegt. Und das ist gut so! Endlich wird wieder seriös geforscht und nicht nur angekündigt. Das sind gute Voraussetzungen für künftige theoretische und praktische Diskurse (Habermas).

Auch wenn noch viele Fragen erforscht werden müssen, so ist das menschliche Gehirn heute keine Terra incognita mehr. Aufgrund dieser Tatsache lade ich den Leser ein, mich auf eine spannende Entdeckungs- und Bildungsreise durch die Welt der Hirnforschung zu begleiten. Es handelt sich um eine Exkursion im Kontext von Gehirnforschung und Ökonomie, wobei viele Ergebnisse bezüglich Lehren und Lernen auch auf andere Gebiete übertragbar sind. Somit bitte ich den Leser sich auf das Abenteuer der neurowissenschaftlichen Eigentlichkeit einzulassen, und bin zuversichtlich, dass Sie viele Impulse für ihren (Berufs-)Alltag und/oder für eine neue Lernkultur jenseits von Scylla (Reduktionismus) und Charibdis Naturalismus) erhalten werden.

Der Herausgeber Dr. Rolf Meier hat 2005 zusammen mit Axel Janßen die sog. ‚Hamburger Schule‘ ([www.hamburger-schule.com](http://www.hamburger-schule.com)) als „think-tank“ gegründet. Sie wurde sehr erfolgreich (extern) evaluiert, das Ergebnis 2016 publiziert.

Rolf Meier extrahiert aus den wissenschaftlichen Beiträgen von Prof. Dr. Horst Siebert, einem der führenden (päd.) Konstruktivisten in der dt. Erziehungswissenschaft, aus dem Aufsatz zur Entscheidungsfindung des Biologen Prof. Dr. Holger Schulze und PD‘in Dr. Simone Kurt sowie aus meinen Reflexionen zum Thema „Mit Neurokompetenz professionell führen“ lesenswerte praktische Fragen, die nicht nur für Spezialisten bedeutsam sind.

Mit der ungewöhnlichen Überschrift *Hirnverführung* vertritt der Herausgeber nur auf den *ersten* Blick eine Provokation des Lesers. Ich gehe davon aus, dass nicht nur der Titel, sondern der ganze Inhalt im Zuge einer textuellen Anverwandlung nachvollziehbar werden dürfte (s. dazu mein Schlusswort).

## Zum guten Schluss...

Ist der Ausdruck „Hirnverführung“ substantiell genug, um Akzeptanz bei Lesern zu finden? Ein erster, flüchtiger Blick auf den Titel des Buches wirkt befremdlich, dürfte Interessierte verblüffen, und unterschiedliche Reaktionen auslösen: Von ‚viel zu schrill‘, bis hin zu ‚Manipulationsverdacht‘. Ein oberflächlicher Eindruck könnte also die berechnete Frage aufwerfen, ob es sich um ein seriöses Buch handelt, das von Argumenten getragen wird. *Nach* der Lektüre des Buches dürften diese Bedenken ausgeräumt sein.

Unstrittig birgt das Label „Gehirnverführung“ einen weiten Assoziationshof. Mögliche Bedenken ranken sich um die Suggestion „*Können*“ Sie *Hirnverführung*, aber auch um das tradierte und traditionelle Verständnis des Wortes „Verführung“. Das Wortfeld *verführen/Verführung* hat im besten Fall einen ambivalenten, überwiegend aber einen negativen Assoziationshof, sieht man einmal von der Redewendung „jd. zum Lernen verführen“ ab. Generell verbinden Menschen mit dem Ausdruck „Verführung“

eher *Manipulation*. Ein Gehirnverführer wäre demnach - vorbewusst - ein Manipulator. Das meint der Herausgeber natürlich nicht, insofern stimme ich inhaltlich einer semantischen *Neubestimmung* des emotional besetzten Begriffs zu, zumal Dr. Meier eine Vielzahl an Argumenten aufbietet, um seine These von der Gehirnverführung zu belegen. Ich verstehe ihn so, dass es ihm darum geht, mental zu verführen, im Sinne eines neuen oder erweiterten Deutungsrahmens (Framing).

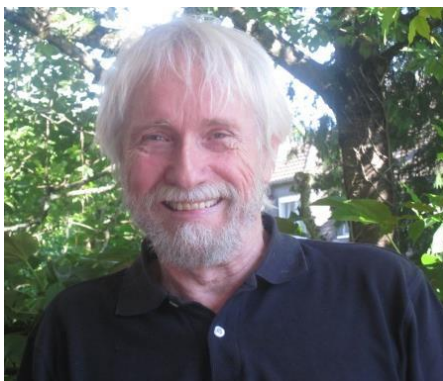
Offensichtlich soll der Titel des Buches irritieren und Aufmerksamkeit erzeugen - er kann aber auch abschrecken. Nach der Lektüre des Buches, da bin ich mir sicher, dürften die negativen Assoziationen des Lesers ausgeräumt sein. Natürlich wären auch andere, konventionellere Titel denkbar gewesen. Letztlich hat sich der Herausgeber mutig für eine Alteration entschieden.

Der Untertitel des Buches verdeutlicht, dass es sich um ein Praxisbuch handelt. In meiner Wahrnehmung kann das Buch diese Erwartung erfüllen, weil es mehr ist als eine schlichte Ratgeberlektüre, die mit einigen Praxistipps garniert ist. Tipps sind bei Wissenschaftlern zu Recht verpönt, weil sie ungeeignet für den Einzelfall scheinen. Aus diesem Grund bietet das Buch keine fertigen Antworten und serviert keine Rezepte, sondern hilfreiche Impulse im Modus von Alltagssituationen über die der Leser individuell und adaptiv reflektieren soll. Mich überzeugt unter anderem die sachlogische Hinführung zu den fünf Kategorien (Matrix) als Frage-Raster für Fallbeispiele und Praxisaufgaben, die für Praktiker sehr anschaulich und hilfreich sind.

Als Autor und erfahrener Praktiker, der an wissenschaftlicher Theoriebildung ein ausgeprägtes Inter-esse hat, ziehe ich folgendes Resümee: Das Buch ist kein populistisches, eher ein populäres Buch geworden, weil es ein wichtiges Thema aufgreift und zahlreiche Denkanstöße zu geben vermag.

Ich wünsche allen Lesern eine ergiebige Lektüre...

Konstanz, im Februar 2018



## **JÜRGEN EGLE**

Dipl.Psychologe/Dipl.Pädagoge

Seminarschulrat und LB für Psychologie/PH-Weingarten