Rezensionen von Buchtips.net

Tali Sharot: Die Meinung der anderen

Buchinfos

Verlag:	Siedler Verlag (weitere Bücher von diesem Verlag zeigen)
Genre:	Sachbuch
ISBN-13:	978-3-8275-0081-6 (bei Amazon.de bestellen)
Preis:	11,00 Euro (Stand: 01. Juli 2025)

Selbsterkenntnisse garantiert

Es gibt so manchen, der sich gefeit wähnt gegen "Die Werbung", gegen Manipulationen anderer. Weil der Verstand ja weiß, was dahintersteckt. Das meint man aber auch nur, wie dieses kluge und fundiert vorgetragene Werk der Londoner Psychologie-Professorin Tali Sharot dem Leser umgehend vor Augen führt. Fakt ist und bleibt, dass der Mensch ein vor langer Zeit in seinen Instinkten geprägtes "Herdentier" ist und damit das "Herausfallen aus dem sozialen Verbund" als eine der größten Ängste und das "Dazugehören" als eine der wichtigsten Sehnsüchte und Bedürfnisse gesetzt sind. Eine Grunddisposition, die ein eingehend unbewusstes Konglomerat von Bedürfnissen und Reaktionsweisen setzt, die mit dem Verstand kaum zu durchschauen und noch weniger wirklich zu kontrollieren sind. Eine Grunddisposition, welche die Andockstellen für die Werbung, das Branding, das Image und jedwede andere Manipulation zur Verfügung stellt.

Letztlich gilt, dass jeder auf jeden, ob bewusst oder unbewusst, Einfluss auf die Anderen nimmt und auch nehmen will. Manche betrieben dies eben nur professioneller und geschickter. Und so ist es durchaus nachvollziehbar, wie wenig Beweise tatsächlich am Ende des Tages an tieferliegenden Überzeugungen verändernd rühren können, so irrational und nicht selten auch so hinderlich, gar dumm manche der Überzeugungen auch sein mögen.

"Wir spüren einen inneren Drang, in einem Streitfall oder einer Diskussion Munition zu liefern, die klarmacht, warum wir recht haben und die andere Seite nicht".

Eben auch wenn die andere Seite recht haben sollte. Daher gilt auch, wie Sharot treffend herausarbeitet, dass eben nicht die Menschen, die am Meisten zu sagen hätten, oder die den besten Rat geben könnte, auch den meisten Einfluss haben. Was nun aber entscheidet nun aber, wer Einfluss nehmen kann, wem man glaubt und warum ist das so? Und, vor allem, geht es auch anders (ja, es geht auch im positiven Sinne anders mit mehr Resilienz gegen Manipulationen und mehr positivem Einfluss auf andere)?

Fragen, denen Sharot detailliert, mit vielen praktischen Bezügen und praktischen Beispielen flüssig und verständlich nachgeht. Mit zunächst vielfachen "Aha-Effekten" beim Leser, was die Erkenntnisse über die eigene (Leicht-) "Gläubigkeit" angeht. Um später dann eine gewisse Wahrhaftigkeit zur Basis der Möglichkeit eines konstruktiven, positiven Einflusses auf andere zu setzten. Auch wenn es da ein wenig wissenschaftlich wird mit neuronalen Schnittstellen.

Das Buch ist eine spannende Reise in die Wirkweise und die entscheidenden Faktoren des eigenen Gehirns und öffnet vielfach die Augen für die tiefliegenden Dispositionen, welche die Menschen seit ehedem bis heute prägen.

9 von 10 Sternen

Vorgeschlagen von Lesefreund
[08. Juni 2017]