



Einleitung

Grüezi

Ich möchte Ihnen heute gute Gedanken zum bevorstehenden Weihnachtsfest und dem Jahreswechsel überbringen, – ein Weihnachtsstern in Briefform gewissermassen. Einer mit Schweif, der alles Positive des letzten Jahres in einen neuen Zeitabschnitt mit hinüber nimmt. Einen Sternengedanken, der in eine Richtung zeigt, in Erinnerung an unsere Kindheit, als wir überzeugt waren, Sterne würden so aussehen. Das Älterwerden und die Achtsamkeit haben uns die Vielfalt von Sternformen und den Reichtum des Andersseins gelehrt.

Geniessen Sie ein paar ruhige, besinnliche Festtage im Kreise von Freunden, Familie und Menschen, die Ihnen besonders viel bedeuten. Fühlen Sie sich wohl unter dem Sternenhimmel der Weihnachtsnacht oder inmitten von Sternen, wie und wo sie Ihnen in diesen Tagen auch immer begegnen.

Ich wünsche Ihnen frohe Festtage und viel Glück und Gesundheit im neuen Jahr. Und auch heute einen schönen Tag – jeden Tag, bis zum nächsten Brief im März 2016.

Robert Gruber

In eigener Sache

E-Coaching mit Business-Nummer ist nicht mehr im Angebot

Per 15. Dezember 2015 ist das E-Coaching über die Business-Nummer 0901 110 347 nicht mehr im Angebot. Gerne dürfen Sie mich weiterhin über die Mobile-Nummer +41 79 638 08 54 oder mittels E-Mail an info@rgruber.ch kontaktieren.

Zum Nachdenken

Igel im Winter

Während der Winterzeit starben viele Tiere wegen der Kälte. Da beschlossen die Igel, sich aneinander zu kuscheln, um sich gegenseitig zu wärmen und zu schützen.

Doch die Stacheln verletzten die Gefährten, die ihnen am nächsten waren – ausgerechnet jene, die ihnen am meisten Wärme lieferten. Deshalb rückten sie wieder voneinander ab. Und froren wieder, und einige von ihnen gingen an der Kälte zugrunde.

Dann mussten sie eine Wahl treffen. Entweder sie würden alle umkommen, oder sie lernten, die Stacheln ihrer Nächsten zu akzeptieren. Weisse beschlossen Sie, noch einmal zusammenzurücken. Sie lernten, mit den kleinen Wunden zu leben, die eine sehr enge Beziehung schaffen kann, denn das Wichtigste zum Überleben ist die Wärme des anderen.

Inhalt, Impressum und Zielgruppen

Inhalt

Einleitung

- Grüezi

In eigener Sache

- E-Coaching mit Business-Nummer ist nicht mehr im Angebot

Zum Nachdenken

- Igel im Winter

Manipulation

- Was passiert bei der Manipulation?
- Der Conscience-Code
- Der Reality-Code

Achtsamkeit

- Was hindert uns, achtsam zu sein?

Impressum

Herausgeber

Institut für Naturphilosophie

Innere Freiheit für erwachende Menschen

Robert Gruber

St. Gallerstrasse 13, CH-8853 Lachen SZ

Telefon: +41 (0) 79 638 08 54

Internet: <http://www.rgruber.ch>

E-Mail: info@rgruber.ch

Zielgruppen

Menschen, die ein erweitertes Wissen über die Zusammenhänge und Hintergründe zwischen den natürlichen und den im allgemeinen als widernatürlich angesehenen Phänomenen erfahren möchten, um die Aktionen und Reaktionen im unmittelbaren menschlichen Umfeld emotionslos verstehen zu können.

Für Menschen mit gleichbedeutendem Gedankengut ist dieser Brief geschrieben.

Was suche ich?

- Ich suche Menschen, die sich an mehr erinnern können, als unsere Lehrbücher erzählen und mit denen ich diesbezüglich Gedanken austauschen kann.

Was biete ich?

- Ich helfe Menschen, die in ihrem Beziehungsnetz, bedingt durch wirtschaftliche (aktuelle politische- und Wirtschaftslage) oder persönliche (in Familien- und/oder Freundeskreis) Veränderungen psychische oder physische Tragödien erleben, ihren Weg zur inneren Freiheit zu finden.

Meine Mission

- Ich helfe erwachenden Menschen das Wissen zu entwickeln, ihren Traum der inneren Freiheit mit dem Ziel zu verwirklichen, auf den Flügeln der Absicht fliegen zu können.



Manipulation

Was passiert bei der Manipulation?

Persuasive Kommunikation (lat. persuadere = überreden) ist eine Form der zwischenmenschlichen Kommunikation, die auf das Beeinflussen des Kommunikationspartners zielt. Einfacher ausgedrückt kann man auch sagen, es sei eine Form der Manipulation.

Bei jeder heftigen Auseinandersetzung mit Freunden oder in der Familie – im Wesentlichen attackiert der Manipulator dabei vier Hirnregionen, ähnlich wie ein Trojaner einen Computer täuscht. Dort angekommen, beeinflusst der Manipulations-Code das Regelwerk des Handelns und die betroffene Hirnregion feuert eine Hormonkaskade mit folgendem Befehl an den Körper: Blutdruck und Stresshormon-Level erhöhen! Das Herz wird mit Adrenalin und Noradrenalin überschwemmt, Brustschmerzen und Atemnot können die Folge sein.

Das ist eine unangenehme Situation für den Körper. Das Gehirn verlangt deshalb nach sofortiger Erleichterung, ganz egal, was die langfristigen Folgen sind. Und ohne dass man davon wirklich überzeugt ist steigt die Wahrscheinlichkeit, dass man dem Manipulator zustimmt.

Nachstehend eine kleine Auswahl solcher Manipulations-Codes und dazu eine kurze Anleitung, wie man sich dagegen wehren kann.

Der Conscience-Code

Wie bringt man einen Menschen dazu, viel mehr zu tun, als er eigentlich will?

Der Gewissens-Code basiert auf dem Prinzip des Gebens und Nehmens. Bewusst wird dieses Prinzip insbesondere in spirituellen Kreisen wahrgenommen. Es handelt sich um das geistige Gesetz des Ausgleichs. Doch unbewusst ist das in den meisten Menschen vorhanden, auch wenn es oft nicht gelebt wird.

Ein typisches Beispiel aus dem Leben ist das Verraten von Geheimnissen. Wenn jemand ein Geheimnis verrät, erwartet er unbewusst auch vom Gegenüber, dass er ihm bei nächster Gelegenheit ebenfalls ein Geheimnis verrät.

Menschen streben von Natur aus, in ausgewogenen Beziehungen zueinander zu stehen. Natürlich gibt es auch andere, die versuchen, das Gleichgewicht zu umgehen. Sie bauen zunächst ein Vertrauensverhältnis auf und verlangen über längere Zeit keine Gegenleistung.

Ist die Beziehung schliesslich genügend stabil, kann man zum Angriff übergehen: «Ich habe Dich bisher noch nie um etwas gebeten. Aber diesen Gefallen musst Du mir jetzt tun ...» Aufgrund des schlechten Gewissens ist man jetzt möglicherweise bereit, um eine ausgewogene Beziehung zu erhalten, dem anderen den gewünschten Gefallen zu tun.

Die Frage ist nun, wie man sich gegen einen solchen Manipulationsversuch schützen kann. Leider ist es so, dass sich ein solcher Manipulationsversuch nur schwer verhindern lässt. Der Grund liegt darin, dass wir eine instinktive Ablehnung gegen Ungerechtigkeit haben. Dieses Gefühl wird unbewusst von der Amygdala, dem Emotionszentrum des Gehirns, gesteuert.

Es bleibt nichts anderes übrig, als sich unter *keinen* Umständen in die Geheimnisse von Personen einweihen zu lassen, die nicht zum engsten Personenkreis gehören! Wenn man sich daran halten kann, wird das innere Verpflichtungsprogramm im Kopf deaktiviert und der soziale Stress gedrosselt.

Der Reliability-Code

Wie bringt man einen Menschen dazu, etwas zu tun oder zu sagen, ohne dass er es will?

Der Zuverlässigkeits-Code beinhaltet die wohl nachhaltigste Möglichkeit der unbewussten Manipulation, wenn man jemanden dazu bringen möchte etwas zu tun, was er eigentlich gar nicht tun will.

Ein schönes und verständliches Beispiel, wie der Zuverlässigkeitscode funktioniert, kann am Umzug in eine neue Wohnung beschrieben werden. Etwa drei Monate vor dem geplanten Umzug fragt der Umziehende ganz unverfänglich, ob man allenfalls bereit sei, in Zukunft eine Hilfe zu leisten, auch wenn aktuell noch nichts ansteht. Ganz unverfänglich, allenfalls mit gewissem Schalk fragt man weiter, ob man sich darauf verlassen könne. Aufgrund dessen, dass es aktuell nichts zu tun gibt ist man schnell bereit, in einer solchen Situation mit JA zu antworten.

Wenn es nun soweit ist und der Umzugstermin naht, wird es bei der Anfrage um Umzugshilfe sehr schwierig sein, nein zu sagen.

Wie kann man sich nun gegen einen solchen Manipulationsversuch wehren?

Auf keinen Fall soll man, wenn die Sache nicht genau definiert ist, zusagen! Und das auch dann, wenn der Manipulator erklärt, dass er die Hilfe wahrscheinlich nie in Anspruch nehmen wird.

Ein Blanko-Ja ist gleichbedeutend mit einer verlässlichen Zusage. Ist der Code einmal im Gehirn eingepflanzt, ist es schwer, dem psychologischen Druck zu widerstehen. Um das zu verhindern, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Verwenden Sie beispielsweise die folgende Formulierung: «*Ich kann dir in diesem Moment nicht zusagen. Wird dein Vorhaben aber konkreter, kannst du gerne noch einmal auf mich zukommen.*»

Das waren nun zwei Beispiele der Manipulation. Diese beiden können uns täglich begegnen. Natürlich gibt es noch weitere Manipulationen, die tatsächlich angewendet werden. Es sind aber auch nur diese zwei, die man offen kommunizieren soll. Die anderen (es werden aktuell zehn verschiedene Manipulationsarten unterschieden) sind allerdings eher grenzwertig.



Achtsamkeit

Was hindert uns, achtsam zu sein?

Achtsam sein ist keine einfache Sache. Wie viele haben das schon versucht und sind dabei kläglich gescheitert?

Der grosse Widersacher ist unser Gehirn. Ein wunderbares Konstrukt. Die Länge aller Nervenbahnen des Gehirns eines erwachsenen Menschen beträgt etwa 5,8 Millionen Kilometer, das entspricht dem 145-fachen Erdumfang! Das Gehirn verarbeitet hochdifferenziert Sinneswahrnehmungen und koordiniert komplexe Verhaltensweisen. Es ist somit der Hauptintegrationsort für alle komplexen Informationen, die der Organismus verarbeitet. Mit anderen Worten kann man sagen, dass hier die Realität passiert.

Doch diese Realität ist bei jedem Menschen anders. Je nach den im Leben gemachten Erfahrungen werden unterschiedliche Filter eingesetzt. Ohne diese Filter würden wir sehr schnell durchdrehen – wir sind ganz einfach nicht in der Lage, sämtliche auf uns einprasselnden Eindrücke zu verarbeiten. Auf ein paar der häufigsten Hindernisse in unserer Wahrnehmung möchte ich hier eingehen.

Die *Illusion der Farben* ist bei jedem Menschen vorhanden. Der Grund liegt darin, dass das menschliche Auge nur Rezeptoren für die Farben Rot, Grün und Blau besitzt. Aber ... woher kommt denn beispielsweise die Farbe Gelb? – Wenn uns etwas gelb erscheint, feuern die Zapfen¹, welche auf Licht im Rot- und Grünbereich reagieren. Das Gehirn vermutet hinter dem Reiz die Farbe Gelb und lässt uns dieses Gelb sehen. Aufgrund dieser Ausprägung der Augen ist es verständlich, dass ein grosser Teil unserer Wahrnehmung auf einer nicht unbedingt der Realität entsprechenden Interpretation unseres Gehirns beruht. Deshalb werden Menschen die Umwelt auch in Bezug auf die «reellen» Farben unterschiedlich beschreiben.

Übrigens: Der Mensch ist unter den «Säugetern» eine Ausnahme. Die meisten Säugetiere sehen nur Schwarz-Weiss. Hingegen gibt es Krabben, die sechs Zapfentypen aufweisen. Ihre Welt ist für uns unvorstellbar bunt.

Das menschliche Auge verfügt über mehr als 126 Millionen Farben und Kontrastrezeptoren. Diese senden über elf Millionen Mal pro Sekunde Daten. Doch nur vierzig Eindrücke davon verarbeitet das Gehirn tatsächlich, der Rest landet im virtuellen Papierkorb. Das ist etwa so, als ob man einen Roman nach der Lektüre von vier Worten beurteilen würde.

Für unser Gehirn ist eine solche «Schludrigkeit» kein Problem, es konzentriert sich auf das Ordnen – und nicht auf das Verstehen. Sein Alltag ist ein einziges, nur selten unterbrochenes Erfolgserlebnis: «Kenne ich, verstehe ich, passt in diese oder jene Schublade ...». So ähnlich hakt es 99,9 Prozent aller Eindrücke ab. Dabei ist es ihm völlig egal, ob es korrekt ist oder

eben nicht. *Gestört wird dieser Scan nur von Eindrücken, die unerwartet, Furcht einflössend oder begehrenswert sind.*

Wie ein Schlafwandler steuert uns das Gehirn so durch das Leben. Es dauert nur eine Zehntelsekunde, um alle möglichen Urteile über ein Gesicht zu fällen, das man noch nie zuvor gesehen hat. Dazu gehören nicht nur Geschlecht, Alter und Stimmung, sondern auch wie hilfsbereit, nervös oder intelligent diese Person wirkt. Von dieser einen Zehntelsekunde hängt unter Umständen ab, ob wir auf eine Person zugehen, ob wir sie meiden – oder ob wir sie verdächtigen, sogleich ein Unrecht zu begehen.

Es stellt sich hier die Frage, wer hier eigentlich das Sagen hat. Wer hat die wirkliche Kontrolle? Es ist das Unterbewusstsein. Es diktiert uns gerade unsere Entscheidungen. Und das Bewusstsein ist nur eine PR-Aktion des Gehirns, damit wir denken, wir hätten auch noch etwas zu sagen.

Nur ein Bereich in der Grösse eines Daumennagels ist in unserem Sichtfeld wirklich scharf – je weiter entfernt etwas vom Fokus ist, desto mehr verschwimmen die Kontraste. Normalerweise schwenkt unser Blick kontinuierlich hin und her und unser Gehirn setzt die Einzelteile anschliessend zusammen.

Die künstliche Realität in unserem Kopf ist gut gegen Fakten geschützt. Einmal gewonnene «Erkenntnisse» werden nicht weiter geprüft – schon allein aus Zeitgründen: Denn aus den Sinneszentren drängen die nächsten Daten nach, die in ein Schema gepresst und interpretiert werden wollen. Das Ergebnis davon ist, dass wir andauernd in irgendwelchen Illusionen leben. Es gibt nie oder nur selten eine 100-prozentige Übereinstimmung zwischen Wirklichkeit und Wahrnehmung.

Die Funktion des Gehirns macht die Täuschung im Kopf perfekt. Der Mensch versucht, mit möglichst wenig Denkarbeit durchs Leben zu kommen. Deshalb sind uns Kleinkinder in ihrem Denken überlegen. Für sie ist alles neu und deshalb müssen sie ihre Umwelt unvoreingenommen und viel genauer wahrnehmen. Und dies ganz einfach deshalb, weil in ihrem Kopf viel weniger Vergleichsmaterial vorhanden ist.

Nun zurück zur Frage, was uns hindert, achtsam zu sein. Diese hier aufgeschriebenen Mechanismen sind nur eine wirklich kleine Auswahl all der Fallen, die uns auf dem Weg der Achtsamkeit begegnen.

Das Buch zur Befreiungstherapie



Das Buch «Befreiungstherapie – Hintergründe und Zusammenhänge» ist vergriffen, doch können Sie einzelne Exemplare noch direkt bei mir bestellen. Schreiben Sie eine einfache E-Mail mit Ihren Adressangaben. Das Buch wird in wenigen Tagen bei Ihnen sein.

(Im Handel ist das Buch nicht mehr erhältlich.)

1 Die Zapfen (fälschlich in Analogie zu den Stäbchen auch als Zäpfchen bezeichnet) sind als Fotorezeptoren spezialisierte Sinneszellen der Wirbeltieraugen und finden sich vorwiegend in zentralen Bereichen der Netzhaut.