



»Es gibt einen freien Willen.«

Kaufen Kunden freiwillig?

Der Mensch kann entscheiden, was er tun oder lassen will. Ist das wirklich so? Aber vielleicht täuscht unser Gehirn unserem Bewusstsein nur vor, es wäre Herr unserer Entscheidungen und Handlungen.

Kennen Sie das auch? Ein Kunde steht bei Ihnen in der Apotheke und weiß nicht so recht, was er kaufen soll: das Markenpräparat oder ein entsprechendes Generikum. Nach einer Weile – und Ihrer Beratung – entscheidet er sich dann schließlich für das eine oder das andere. Haben Sie sich eigentlich schon mal gefragt, ob er dabei nach seinem freien Willen handelt?

Nun, vermutlich haben Sie das nicht, denn üblicherweise stellen wir nicht in Frage, dass wir einen freien Willen besitzen. Dabei ist diese Frage gar nicht so trivial, und zwar nicht nur in Ihrer Apotheke. Tatsächlich wird in der Neurowissenschaft seit einigen Jahren wieder heiß darüber diskutiert!

Ausgangspunkt des Streits zum Thema sind Untersuchungen, die Benjamin Libet Ende der 1970er-/Anfang der 1980er-Jahre durchführte. Er bat Versuchspersonen, eine sich schnell bewegende Uhr zu betrachten und zu einem beliebigen, frei zu wählenden Zeitpunkt die rechte Hand zu bewegen. Dabei sollte man sich mittels Uhr merken, wann man sich entschieden hatte, die Bewegung auszuführen. Libet notierte diese berichteten Zeitpunkte und bestimmte zusätzlich mittels Elektromyogramm den genauen Zeitpunkt der Muskelbewegung, sowie mittels Elektroenzephalo-

gramm das Bereitschaftspotential im Gehirn, welches derartigen Bewegungen vorausgeht. Überraschenderweise stellte er fest, dass die Probanden zwar subjektiv empfanden, die Entscheidung zur Handlung 200 ms (Millisekunden) vor der Bewegung zu treffen, dass das Bereitschaftspotential im Gehirn aber schon etwa 350 ms vor dieser bewussten Entscheidung messbar war.

Einige Wissenschaftler deuten diesen Befund nun dahingehend, dass das Gehirn die Entscheidung, wann die Handlung auszuführen sei, bereits vor der Bewusstwerdung der Entscheidung getroffen habe und uns einen eigenen, freien Willen nur vorgaukle. Ein derartiger Befund hätte dann freilich, wenn er sich bestätigte, weitreichende Konsequenzen für unser Verständnis von der Verantwortung für eigenes, moralisches Handeln und in der Konsequenz für die diesbezügliche Strafbarkeit! Und auch der Kunde in Ihrer Apotheke würde demnach kaufen, was sein unterbewusstes Gehirn ihm vorschreibe, und nicht auf Grund Ihrer fachkundigen Beratung eine eigene, fundierte Entscheidung treffen.

Aber ich kann Sie wieder einmal beruhigen. Zum Glück sind die Experimente von Libet, so innovativ und wegweisend sie auch waren, kein Beweis gegen die Existenz eines freien Willens. Libet selbst räumt unserem Willen ein Veto-Recht ein. Danach können wir in den 200 ms zwischen dem Bewusstwerden der Entscheidung und der Handlung letztere noch unterbinden. Viel fundamentaler jedoch ist die Kritik am Bereitschaftspotenzial selbst: Dieses könnte nur ein bestimmter Hirnzustand sein, der auftreten muss, damit wir eine Entscheidung treffen können. Und wenn das nur häufig genug der Fall ist, dann sind dem eigenen freien Willen keine Grenzen gesetzt. Und so kennen Sie das hoffentlich auch. ■

ZUR PERSON

Prof. Dr. Holger Schulze

Hirnforscher

Holger.Schulze@uk-erlangen.de

Prof. Dr. Schulze ist Leiter des Forschungslabors der HNO-Klinik der Universität Erlangen-Nürnberg sowie auswärtiges wissenschaftliches Mitglied des Leibniz-Instituts für Neurobiologie in Magdeburg. Seine Untersuchungen zielen auf ein Verständnis der Neurobiologie des Lernens und Hörens:

www.schulze-holger.de