

Raj Raghunathan: Klug, erfolgreich und trotzdem unglücklich

ISBN: 978-3-442-17663-2

Anmerkungen



GOLDMANN

Lesen erleben

Anmerkungen zu

Raj Raghunathan

Klug, erfolgreich und trotzdem unglücklich

Wie intelligente Menschen
Zufriedenheit finden

Aus dem Amerikanischen
von Gaby van Dam

GOLDMANN

Einleitung

- S. 18. **weil wir schwierige Situationen ... als erwartet:** siehe T. D. Wilson, et al., »Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting«, *Journal of Personality and Social Psychology* 78(5) (2000): 821; sowie D. T. Gilbert et al., »Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting«, *Journal of Personality and Social Psychology* 75(3) (1998): 617. Zu Fehleinschätzungen im geschäftlichen Umfeld, siehe V. M. Patrick, D. J. MacInnis und C. W. Park, »Not as Happy as I Thought I'd Be? Affective Misforecasting and Product Evaluations«, *Journal of Consumer Research* 33(4) (2007): 479–89. Siehe dazu auch den englischen Wikipediaeintrag: https://en.wikipedia.org/wiki/Affective_forecasting.
- S. 18. **neigen wir dazu, vergangene negative Ereignisse mit der Zeit positiv zu interpretieren:** Siehe A. Keinan und R. Kivetz, »Productivity Orientation and the Consumption of Collectable Experiences«, *Journal of Consumer Research* 37(6) (2011): 935–50.
- S. 18. **Gerade weil wir Vergangenes positiver im Gedächtnis behalten:** Zu Erkenntnissen über Frauen, die während der Geburt angaben, keine Kinder mehr gebären zu wollen, ihre Meinung allerdings später änderten, siehe J. J. Christensen-Szalanski, »Discount Functions and the Measurement of Patients' Values: Women's Decisions During Childbirth«, *Medical Decision Making* 4(1) (1983): 47–58. Erkenntnisse zu »Empathie-Lücken« in Entscheidungen über sexuelle Handlungen (sowie über die Bereitschaft, sich »in der Hitze des Augenblicks« auf riskante Praktiken einzulassen) siehe D. Ariely und G. Loewenstein, »The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making«, *Journal of Behavioral Decision Making* 19(2) (2006): 87. Eine Übersicht über die Forschungsliteratur zum Thema »Empathie-Lücken« finden Sie in L. Van Boven, et al., »Changing Places: A Dual Judgment Model of Empathy Gaps in Emotional Perspective Taking«, *Advances in Experimental Social Psychology* 47 (2013): 117–71.
- S. 18. **wie das Diagramm ... zeigt:** Quelle: R. W. Robins, et al., »Global Self-esteem Across the Life Span«, *Psychology and Aging* 17(3) (2002): 423. Eine Abhandlung darüber, wie und warum das Glücksniveau nach der Midlife-Crisis steigt, lesen Sie in L. L. Carstensen, et al., »Emotional Experience in Everyday Life Across the Adult Life Span«, *Journal of Personality and Social Psychology* 79(4) (2000): 644. Siehe dazu auch www.economist.com/node/17722567.
- S. 18. **gehört zu den schwierigsten Lebensabschnitten überhaupt:** Allerdings scheint das Glücksniveau nach der Midlife-Crisis wieder zu steigen; siehe Carstensen, et al., »Emotional Experience in Everyday Life Across the Adult Life Span«, oder verständlicher unter: www.economist.com/node/17722567.
- S. 20. **dass akademischer und beruflicher Erfolg nicht automatisch zu Glück und Erfüllung führen:** Siehe G. E. Vaillant, *Triumphs of Experience* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2012).
- S. 20. **das oberste Ziel von Bildung:** Das Kernziel der University of Texas, »Lebensbedingungen zum Wohle der Gesellschaft zu verbessern«, hängt eng mit dem meiner Ansicht nach obersten Bildungsziel zusammen.
- S. 21. **gipfelte am 1. Januar 2016 bei unglaublichen 100 000 Studenten:** Diese Prognose basiert auf der zu erwartenden Zunahme der Kursteilnehmerzahl.
- S. 21. **weltweit führenden MOOC-Plattform:** Coursera ist eine Initiative der Stanford University zur Demokratisierung von Bildung. Weitergehende Informationen finden Sie unter <https://de.wikipedia.org/wiki/Coursera>.
- Top-Ten-Liste der Coursera-Seminare:** bezogen auf die Anzahl der »aktiv Lernenden« (entspricht der Zahl der Studierenden, die sich mindestens einen Vortrag angesehen haben).
- class-central.com:** Siehe <https://www.class-central.com/provider/coursera?sort=rating-up>. Zum 27.10.2015 rangierte der Kurs auf Platz 4 aller zu diesem Zeitpunkt auf Coursera angebotenen Seminare.
- S. 21 **Bis heute erreichen mich regelmäßig frenetische Dankes-E-Mails von Studenten:** Zahlreiche Bewertungen des Seminars sind nachzulesen unter <https://www.class-central.com/mooc/2860/coursera-a-life-of-happiness-and-fulfillment>.

Anmerkungen

- S. 22 **Fachbereich der Positiven Psychologie:** Mehr über Ursprung und Ziele der Positiven Psychologie erfahren Sie in: M. E. Seligman, T. A. Steen, N. Park und C. Peterson, »Positive Psychology Progress: Empirical Validation of Interventions«, *American Psychologist* 60(5) (2005): 410–21 sowie S. L. Gable und J. Haidt, »What (and Why) Is Positive Psychology?«, *Review of General Psychology* 9(2) (2005): 103–10. Oder aber unter dem deutschen Wikipediaeintrag: https://de.wikipedia.org/wiki/Positive_Psychologie.
- S. 23 **einen Sinn in die Ereignisse des Tages hineinzuinterpretieren oder Abstand davon zu gewinnen:** Eine Studie von Pennebaker et al. deutet darauf hin, dass der Versuch, Sinn in die Ereignisse des Tages hineinzuinterpretieren oder Abstand davon zu gewinnen, selbst wenn diese negativ sind, zu mehr Zufriedenheit führen. Siehe J. W. Pennebaker, »Putting Stress into Words: Health, Linguistic, and Therapeutic Implications«, *Behaviour Research and Therapy* 31(6) (1993): 539–48. Damit zusammenhängende Forschungsergebnisse, siehe J. W. Pennebaker, »Writing About Emotional Experiences as a Therapeutic Process«, *Psychological Science* 8(3) (1997): 162–66 sowie J. W. Pennebaker, T. J. Mayne und M. E. Francis, »Linguistic Predictors of Adaptive Bereavement«, *Journal of Personality and Social Psychology* 72(4) (1997): 863.
- Einen schönen Überblick über den bisherigen Forschungsstand zu der Frage, warum es heilsam sein kann, seine emotionalen Erfahrungen schriftlich festzuhalten, finden Sie in J. W. Pennebaker, *Opening Up: The Healing Power of Emotional Expression* (New York: Guilford, 1997).
- S. 23 **Sie wurzeln vielmehr in tiefer liegenden Zielen, Sehnsüchten und Werten:** Die Idee, dass Motivationen, Kognitionen und Emotionen miteinander verflochten sind, gilt als allgemein anerkannt in der Psychologie. Beispiele für die Vernetzung dieser drei Aspekte finden Sie in R. S. Lazarus, »Cognition and Motivation in Emotion«, *American Psychologist* 46(4) (1991): 352. Eine ähnliche Auffassung vertreten N. H. Frijda, P. Kuipers und E. Ter Schure in »Relations Among Emotion, Appraisal, and Emotional Action Readiness«, *Journal of Personality and Social Psychology* 57 (2) (1989): 212.
- S. 23 **etwa so sinnvoll, wie wenn man ein Pfefferminzbonbon gegen schlechten Atem lutscht:** Ich danke meinem Freund Neelesh Marik, der mich auf diese Analogie hingewiesen hat.
- S. 23 **Wenn es Ihnen also nicht nur darum geht, das Wohlbefinden zu verbessern:** Studien der verschiedensten Fachbereiche, darunter die kognitive Verhaltenstherapie, Gruppendynamik und posttraumatische Belastungsstörungen zeigen, dass es besser ist, Probleme direkt anzugehen, anstatt sie »unter den Teppich zu kehren«. So hat sich für Patienten mit posttraumatischer Belastungsstörung beispielsweise eine lang angelegte Konfrontationstherapie als hilfreich erwiesen, zu der es unter anderem gehört, immer wieder über das traumatisch Erlebte zu sprechen und es zu überdenken – anstatt es auszublenden. So wissen wir beispielsweise aus einer Studie, dass sich Opfer von Vergewaltigung besser von posttraumatischen Belastungsstörungen erholten, wenn sie sich einer längeren Konfrontationstherapie unterzogen, als wenn ihnen nahegelegt wurde, dem traumatischen Ereignis möglichst wenig Aufmerksamkeit zu schenken. Einen Überblick über die Forschungsliteratur zu diesem Thema finden Sie in E. Foa, E. Hembree und B. O. Rothbaum, *Prolonged Exposure Therapy for PTSD: Emotional Processing of Traumatic Experiences Therapist Guide* (New York: Oxford University Press, 2007).
- S. 24 **Zu meiner Erleichterung ... nicht minder negativ:** Aus einer Studie von Abraham Tesser und seinen Kollegen wissen wir, dass unser Selbstbild nicht zuletzt davon abhängt, wie wir uns im Vergleich zu anderen, insbesondere unseren engsten Kontakten (Kollegen, Geschwister etc.), wahrnehmen; siehe A. Tesser und J. Campbell, »Self-evaluation Maintenance and the Perception of Friends and Strangers«, *Journal of Personality* 50(3) (1982): 261–79 sowie J. D. Campbell und A. Tesser, »Self-evaluation Maintenance Processes in Relationships«, in *Understanding Personal Relationships: An Interdisciplinary Approach*, S. Duck und D. Perlman (Hrsg.), (Thousand Oaks, CA: Sage Publications): 107–35. Selbst unter Kindern ist diese Tendenz weitverbreitet: A. Tesser, J. Campbell und M. Smith, »Friendship Choice and Performance: Self-evaluation Maintenance in Children«, *Journal of Personality and Social Psychology* 46(3) (1984): 561. Einen Überblick über die Forschungsliteratur bietet A. Tesser, »Toward a Self-evaluation Maintenance Model of Social Behavior«, *Advances in Experimental Social Psychology* 21 (1988): 181–228.

Anmerkungen

- S. 25 **faktisch keinen Zusammenhang zwischen Intelligenz und Glück:** Siehe R. G. Watten, J. L. Syversen und T. Myhrer, »Quality of Life, Intelligence, and Mood«, *Social Indicators Research* 36 (1995): 287–99. Das Zitat lautet eigentlich: »Faktisch gibt es keinen Zusammenhang zwischen Intelligenz und Lebensqualität. Somit kommt der Variable IQ für zukünftige Studien zur Lebensqualität eine eher untergeordnete Bedeutung zu«.
- S. 25 **wie man erwarten würde:** Der Zusammenhang zwischen Geld und Glück ist ziemlich kompliziert und wird insgesamt kontrovers diskutiert. Allerdings sind sich fast alle Wissenschaftler darüber einig, dass Geld keineswegs eine derart einflussreiche Quelle des Glücks ist, wie die meisten Menschen naiverweise annehmen. Die vielleicht umfassendste Behandlung dieses Themas finden Sie in Kapitel 6 von E. Diener und R. Biswas-Diener, *Happiness: Unlocking the Mysteries of Psychological Health* (Malden, MA: Blackwell Publishing, 2008).
- S. 25 **auch Ruhm hat nur geringe Auswirkungen:** C. P. Niemiec, R. M. Ryan und E. L. Deci, »The Path Taken: Consequences of Attaining Intrinsic and Extrinsic Aspirations in Post-College Life«, *Journal of Research in Personality* 43 (3) (2009): 291–306. Eine gut verständliche Zusammenfassung dieser Studie finden Sie in abcnews.go.com/Health/Healthday/story?id=7658253. Ruhm schmälert unter anderem deshalb unser Glück, weil er Befangenheit auszulösen scheint; siehe M. Schaller, »The Psychological Consequences of Fame: Three Tests of the Self-consciousness Hypothesis«, *Journal of Personality* 64 (1997): 291–310.
- S. 25 **Meine Kollegen Hyunkyu Jang:** R. Raghunathan, H. Jang und R. Soster, »Negativity Dominance: The Paradoxical Co-existence of Positive Self-View and Negative »Mental Chatter««, Diskussionspapier, University of Texas, Austin.
- S. 26 **Gedanken, die um Minderwertigkeit kreisen:** Seit Langem beschäftigt sich die psychologische Forschung mit der Idee, dass die Selbstsicherheit (z. B. wie zufrieden man mit sich selbst ist) davon abhängt, wie man im Vergleich zu anderen abschneidet, wobei allen voran sicherlich Festinger mit seiner Theorie des sozialen Vergleichs (1954) zu nennen ist. Wir wissen heute, dass hinter dem sozialen Vergleich häufig der Wunsch steckt, sich gut zu fühlen und diese Neigung somit in dem Drang wurzelt, anderen überlegen zu sein; aus diesem Grund senkt er das Glücksniveau eher, als es zu steigern, wie neuere Studien belegen; siehe dazu z. B. Lyubomirsky und L. Ross »Hedonic Consequences of Social Comparison: A Contrast of Happy and Unhappy People«, *Journal of Personality and Social Psychology* 73 (6) (1997): 1141. Eine Abhandlung zu der Frage, wie sozialer Vergleich in Konsumzusammenhängen das Selbstwertgefühl beeinflusst, bietet u. a. M. L. Richins, »Social Comparison, Advertising, and Consumer Discontent«, *American Behavioral Scientist* 38 (4) (1995): 593–607. Einen allgemeineren Überblick über die Forschungsliteratur zu diesem Thema, finden Sie in R. H. Frank, *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess* (New York: The Free Press, 1999). In Kapitel 2 des vorliegenden Buches erörtere ich, warum nach Überlegenheit zu streben dem Glück schadet.
- S. 26 **Gedanken über mangelnde Liebe und Verbundenheit:** Die Idee, dass sich Gedanken über mangelnde Liebe und Verbundenheit eine unsichere Haltung in Bezug auf Beziehungen verbirgt, ist vielleicht das wichtigste Thema im Bereich der »Bindungstheorie«.
- S. 26 **Gedanken über Kontrollverlust:** In Kapitel 4 bespreche ich beispielsweise den Zusammenhang zwischen dem Wunsch nach Kontrolle und einer auf Maximierung ausgerichteten Haltung.
- S. 27 **weniger glücklichen Version meines früheren Selbst:** Sie können den kompletten Bericht über meine Negativität in dem Artikel »When the Bottom Fell Out«, nachlesen unter: www.happysmarts.com/about_Raj.
- S. 28 **Viele gehen davon aus:** Der Großteil meiner Studenten (für gewöhnlich über 75 Prozent der Kursteilnehmer) geht davon aus, dass es sich bei dem »Drang, besser zu sein als andere« um eine wichtige Erfolgsdeterminante handelt.
- S. 28 **die sich von anderen nicht emotional beeinflussen lassen:** Nicht wenige scheinen zu glauben, dass freundliche und mitfühlende Menschen keine effektiven Führungsfiguren sein können und umgekehrt; siehe S. T. Fiske, A. J., Cuddy und P. Glick, »Universal Dimensions of Social Cognition: Warmth and Competence«, *Trends in Cognitive Sciences* 11(2) (2007): 77–83, sowie J. Aaker, K. D. Vohs und C. Mogilner, »Nonprofits Are Seen as Warm and For-profits as Competent: Firm Stereotypes Matter«, *Journal of Consumer Research*, 37(2) (2010): 224–37. Zudem schei-

Anmerkungen

- nen viele von der Vorstellung überzeugt, dass es eine gewisse »Kalthertigkeit«, eventuell sogar gepaart mit einer Neigung zu unethischem Verhalten erfordert, um eine gute Führungsfigur zu sein. Meine Kollegen Michael Luchs, Rebecca Naylor (verheiratete Reczek) und Julie Irwin untersuchten den unterstellten negativen Zusammenhang zwischen Moral und Effizienz im Bereich der Produktevaluation; siehe M. G. Luchs et al., »The Sustainability Liability: Potential Negative Effects of Ethicality on Product Preference«, *Journal of Marketing* 74 (5) (2010): 18–31.
- S. 28 **stößt das Bedürfnis nach Kontrolle an seine Grenzen:** In Kapitel 2 wird erläutert, wie das Bedürfnis nach Überlegenheit unserem Glück im Wege steht.
- S. 28 **das Bedürfnis nach Kontrolle:** Der Zusammenhang zwischen Kontrolldrang und Erfolg wird in den Kapitel 4 erläutert.
- S. 30 **individuelle »Glücksstrategie«:** Siehe Sonja Lyubomirsky und Jürgen Neubauer: *Glücklich sein. Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben.* (Frankfurt am Main: Campus, 2008), 81–83.
- S. 32 **»Lebenszufriedenheits-Fragebogen«:** Ed Diener et al., »The Satisfaction with Life Scale«, *Journal of Personality Assessment* 49 (1) (1985): 71–75.
- S. 32 **Bei der Art von Glück, die durch den Fragebogen ermittelt wird:** E. Diener, R. Inglehart und L. Tay, »Theory and Validity of Life Satisfaction Scales«, *Social Indicators Research* 112(3) (2013): 497–527. Siehe auch E. Diener (Hrsg.) *Assessing Well-being: The Collected Works of Ed Diener* (vol. 39) (New York: Springer Science and Business Media, 2009). Siehe außerdem W. Pavot und E. Diener, »Review of the Satisfaction with Life Scale«, *Psychological Assessment* 5 (2) (1993): 164–72 sowie E. Sandvik, E. Diener und L. Seidlitz, »Subjective Well-being: The Convergence and Stability of Self-report and Non-self-report Measures«, *Journal of Personality* 61 (3) (1993): 317–42. Einen Überblick über verschiedene Skalen zur Bewertung des subjektiven Wohlbefindens finden Sie in E. Diener (Hrsg.), *Assessing Subjective Well-being: The Collected Works of Ed Diener*.
- S. 35 **Auswertung des Lebenszufriedenheits-Fragebogens:** basierend auf einem Interview mit Ed Diener.

Glücksfehltritt Nr. 1: Das Glück abwerten

- S. 38 **Die meisten Psychologen:** Mehrere Wissenschaftler, darunter Mihaly Csikszentmihalyi, Dan Gilbert, Jonathan Haidt und Sonja Lyubomirsky sind zu der Erkenntnis gelangt, dass Glück unser wichtigstes Ziel ist. Siehe M. Csikszentmihalyi, »If We Are So Rich, Why Aren't We Happy?«, *American Psychologist* 54(10) (1999): 821; sowie M. Csikszentmihalyi, A. Charpentier, *Flow: Das Geheimnis des Glücks*, Klett-Cotta (2015); D. Gilbert, *Stumbling on Happiness* (Toronto: Vintage Canada, 2009); J. Haidt und I. Seidel, *Die Glückshypothese: Was uns wirklich glücklich macht. Die Quintessenz aus altem Wissen und moderner Glücksforschung* (Kirchzarten: VAK, 2014); Lyubomirsky und Neubauer: *Glücklich sein. Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben.* (Frankfurt am Main: Campus, 2008). Siehe auch E. Diener, »Subjective Well-being: The Science of Happiness and a Proposal for a National Index«, *American Psychological Association* 55(1) (2000): 34; sowie E. Diener, und S. Oishi, »The Desirability of Happiness Across Cultures«, unveröffentlichtes Manuskript, University of Illinois, Urbana-Champaign, 2006.
- S. 38 **und sogar viele Ökonomen:** Siehe R. Layard, J. Neubauer, *Die glückliche Gesellschaft: Was wir aus der Glücksforschung lernen können*, Campus (2009). Siehe auch E. Stiglitz, A. Sen und J. P. Fitoussi, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* (Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2010).
- S. 38 **mit meinen Kollegen:** R. Raghunathan, S. Chugani und A. Mukherjee, »The Fundamental Happiness Paradox«, Diskussionspapier, University of Texas in Austin, 2014.
- S. 39 **Zufriedenheit und Glück sind für die meisten Menschen besonders wichtige Ziele:** Verschiedene andere Studien belegen ebenfalls, dass Glück weltweit das wichtigste Ziel von uns Menschen ist. Siehe E. Diener, »Subjective Well-being«. Siehe auch Diener und Oishi, »The Desirability of Happiness Across Cultures«. Im Rahmen einer Befragung von 10 000 Menschen aus 48 Nationen fanden sie heraus, dass die Befragten Glück die höchste Rele-

Anmerkungen

- vanz unter insgesamt 12 Attributen beimaßen, wobei der Mittelwert bei 8.03 auf einer Skala zwischen 1 und 9 lag (im Vergleich dazu erreichten »Erfolg« 7.54, »Intelligenz/Wissen« 7.39 und materieller Wohlstand 6.84 Punkte).
- S. 41 **Es beruht auf folgender Annahme:** Siehe Raghunathan, Chugani und Mukherjee, »The Fundamental Happiness Paradox«.
- S. 48 **projektiven Verfahren:** Das projektive Verfahren findet in den Sozialwissenschaften seit Langem breite Anwendung, unter anderem in der Konsumentenforschung; siehe D. Rapaport, »Principles Underlying Projective Techniques«, *Journal of Personality* 10(3) (1942): 213–19. Beispiele von der Anwendung des Verfahrens in der Konsumentenforschung sind nachzulesen in S. Donoghue, »Projective Techniques in Consumer Research«, *Journal of Family Ecology and Consumer Sciences/Tydskrif vir Gesinsekologie en Verbruikerswetenskappe* 28(1) (2000); M. Luchs et al., »The Sustainability Liability: Potential Negative Effects of Ethicality on Product Preference«, *Journal of Marketing* 74 (5) (2010): 18–31; M. Haire, »Projective Techniques in Marketing Research«, *Journal of Marketing* (1950): 649–56 sowie M. Hussey und N. Duncombe, »Qualitative Market Research« 2(1) (1999):22–30.
- S. 50 **Für unsere nächste Studie:** Siehe Raghunathan, Chugani und Mukherjee, »The Fundamental Happiness Paradox«.

Glücksrezept: Dem Glück Priorität einräumen, ohne ihm nachzurrennen

- S. 58 **Weil aber der Preis der ersten Brille:** Eigentlich hatte ich das Gefühl, auf \$ 35 zu verzichten, also auf die Hälfte des Kaufpreises der zweiten Brille.
- S. 59 **aus sonstigen Gründen schwer verständlich:** R. Reber und P. Winkielman, »Processing Fluency and Aesthetic Pleasure: Is Beauty in the Perceiver's Processing Experience?«, *Personality and Social Psychology Review* 8(4) (2004): 364–82; siehe auch N. Novemsky et al., »Preference Fluency in Choice«, *Journal of Marketing Research* 44(3) (2007): 347–56. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt die Studie von C. K. Hsee, »The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives«, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 67 (3) (1996): 247–57.
- S. 59 **dass Glück als Ziel an Anreiz verliert:** Ähnlich verhält es sich mit gesunder Ernährung, auch hier unterminieren Negativvorstellung die Attraktivität (z. B. der Irrglaube, gesunde Speisen seien weniger schmackhaft); siehe R. Raghunathan, R. W. Naylor und W. D. Hoyer, »The Unhealthy = Tasty Intuition and Its Effects on Texts Inferences, Enjoyment, and Choice of Food Products«, *Journal of Marketing* 70 (4) (2006): 170–84.
- S. 60 **Hier eine Auswahl:** Eine Übersicht, wie sich eine positive Einstellung günstig auf wichtige Faktoren (z. B. Gesundheit, Intimität etc.) auswirken kann, finden Sie in S. Lyubomirsky, L. King und E. Diener, »The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success?«, *Psychological Bulletin* 131(6) (2005): 803–55 sowie in J. DeNeve et al., »The Objective Benefits of Subjective Well-being«, in J. Helliwell, R. Layard und J. Sachs (Hrsg.), *World Happiness Report 2013* (New York: UN Sustainable Development Solutions Network, 2013). Einen gut verständlichen Überblick über die Forschungsliteratur bietet S. Achor, *The Happiness Advantage: The Seven Principles of Positive Psychology That Fuel Success and Performance at Work* (New York: Random House, 2011). Falls Sie mehr über den Einfluss einer »glücklichen« Unternehmenskultur auf Unternehmensproduktivität und -leistung erfahren wollen, siehe T. Hsieh, *Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose* (New York: Grand Central Publishing, 2010).
- S. 60 **Zufriedene Mitarbeiter erledigen ihre Aufgaben objektiv besser:** B. M. Staw und S. G. Barsade, »Affect and Managerial Performance: A Test of the Sadder-but-Wiser vs. Happier-and-Smarter Hypotheses«, *Administrative Science Quarterly* (1993): 304–31. Erkenntnisse zu der Frage, warum zufriedene Mitarbeiter häufig günstiger von Vorgesetzten und anderen Personen bewertet werden, finden Sie in B. M. Staw, R. I. Sutton und L. H. Pelled, »Employee Positive Emotion and Favorable Outcomes at the Workplace«, *Organization Science* 5 (1) (1994): 51–71.
- S. 60 **Zufriedene Mitarbeiter verdienen besser:** Siehe E. Diener und R. Biswas-Diener »Will Money Increase Subjective Well-being?«, *Social Indicators Research* 57(2) (2002): 119–69; siehe auch M. Pinquart und S. Sörensen,

Anmerkungen

- »Influences of Socioeconomic Status, Social Network, and Competence on Subjective Well-being in Later Life: A Meta-analysis«, *Psychology and Aging* 15(2) (200): 187.
- S. 60 **Zufriedenere (optimistische) Manager:** J. B. Foster et al., »Setting the Tone for Organizational Success: The Impact of CEO Affect on Organizational Climate and Firm-Level Outcomes«, 17th Annual Meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology, Toronto, Ontario, Canada, 2004.
- S. 60 **Die Leistungsbewertung zufriedenerer Manager:** M. A. Pritzker, »The Relationship Among CEO Dispositional Attributes, Transformational Leadership Behaviors and Performance Effectiveness« (Promotionsschrift, ProQuest Information & Learning, 2002).
- S. 60 **Glücklichere Schlagmänner beim Cricket:** P. Totterdell, »Catching Moods and Hitting Runs: Mood Linkage and Subjective Performance in Professional Sport Teams«, *Journal of Applied Psychology* 85(6) (2000): 115–31.
- S. 61 **Zufriedene Menschen engagieren sich häufiger ehrenamtlich:** R. F. Krueger, B. M. Hicks und M. McGue, »Altruism and Antisocial Behavior: Independent Tendencies, Unique Personality Correlates, Distinct Etiologies«, *Psychological Science* 12 (5) (2001): 397–402; siehe auch P. A. Thoits und L. N. Hewitt, »Volunteer Work and Well-being«, *Journal of Health and Social Behavior* (2001): 115–31.
- S. 61 **Zufriedene Menschen beurteilen ihre Mitmenschen tendenziell günstiger:** R. A. Baron, »Interviewer's Moods and Reactions to Job Applicants: The Influence of Affective States on Applied Social Judgements«, *Journal of Applied Social Psychology* 17 (1987): 911–26 sowie R. A. Baron, »Interviewer's Moods and Evaluations of Job Applicants: The Role of Applicant Qualifications«, *Journal of Applied Social Psychology* 23 (1993): 253–71; siehe auch W. B. Griffit, Environmental Effects of Interpersonal Affective Behavior: Ambient Effective Temperature and Attraction«, *Journal of Personality and Social Psychology* 15 (1970): 240–44.
- S. 61 **eher bereit, sie an ihrem Glück teilhaben zu lassen:** Aderman, »Elation, Depression, and Helping Behavior«, *Journal of Personality and Social Psychology* 24 (1972): 91–101.
- S. 61 **Gut gelaunte Menschen ... spenden höhere Summen:** M. R. Cunningham, J. Steinberg und R. Grev, »Wanting to and Having to Help: Separate Motivations for Positive Mood and Guilt-Induced Helping«, *Journal of Personality and Social Psychology* 15 (1970): 294–301.
- S. 61 **spenden sie häufiger Blut:** M. N. O'Malley und L. Andrews, »The Effect of Mood and Incentives on Helping: Are There Some Things Money Can't Buy?«, *Motivation and Emotion* 7 (1983): 179–89.
- S. 61 **sind eher bereit, sich freiwillig an einem Experiment zu beteiligen:** Aderman, »Elation, Depression, and Helping Behavior«; R. A. Baron und M. I. Bronfen, »A Whiff of Reality: Empirical Evidence Concerning the Effects Pleasant Fragrances on Work-Related Behavior«, *Journal of Applied Social Psychology* 24 (1994): 1179–1203; R. A. Baron, M. S. Rea und S. G. Daniels, »Effects of Indoor Lighting (Illuminance and Spectral Distribution) on the Performance of Cognitive Tasks and Interpersonal Behaviors: The Potential Mediating Role of Positive Affect«, *Motivation and Emotion* 16 (1992): 1–33; L. Berkowitz, »Mood, Self-awareness, and Willingness to Help«, *Journal of Personality and Social Psychology* 52 (1987): 721–29; sowie A. M. Isen und P. F. Levin, »Effect of Feeling Good on Helping: Cookies and Kindness«, *Journal of Personality and Social Psychology* 21 (1972): 384–88.
- S. 61 **dass Glück flüchtig ist:** Barbara Fredrickson greift dieses Thema mehrfach auf, unter anderem in ihrem Coursera-Seminar »Positive Psychology« sowie in ihrem Buch *Die Macht der guten Gefühle: Wie eine positive Haltung Ihr Leben dauerhaft verändert*, Campus (2011).
- S. 64 **Dem Glück Priorität einräumen, ohne ihm nachzurrennen:** Angelehnt an eine ähnliche Übung, in der es darum geht, ein »positives Portfolio« zu erstellen, wie sie die Professorin Barbara Fredrickson in *Die Macht der guten Gefühle* beschreibt.
- S. 65 **Um das herauszufinden:** K. Goldsmith, D. Gal, R. Raghunathan und L. Cheatham, »Happiness in the Workplace: Employees Who Focus on Maximizing Happiness Become Happier«, Diskussionspapier, Northwestern University. Die eigentliche Studie war ursprünglich ein wenig komplexer und beinhaltete eine dritte Bedingung, die ich hier allerdings der Einfachheit halber weggelassen habe.

Anmerkungen

- S. 66 **wie verschiedene Studien gezeigt haben:** Siehe I. B. Mauss et al., Can Seeking Happiness Make People Unhappy? Paradoxical Effects of Valuing Happiness«, *Emotion* 11(4) (2011): 807 und J. W. Schooler, D. Ariely und G. Loewenstein, »The Pursuit and Assessment of Happiness Can Be Self-defeating«, *The Psychology of Economic Decisions* 1 (2003): 41–70.
- S. 67 **wie Daniel Kahnemann ... feststellte:** Siehe D. Kahneman und A. Tversky, »Experienced Utility and Objective Happiness: A Moment-Based Approach«, *The Psychology of Economic Decisions* 1 (2003): 187–208. Siehe auch D. Kahneman und J. Riis, »Living, and Thinking About It: Two Perspectives on Life«, *The Science of Well-being* (2005): 285–304. Siehe Kahnemans TED Konferenz zu demselben Thema (»Das Rätsel von Erleben vs. Gedächtnis«) unter https://www.ted.com/talks/daniel_kahneman_the_riddle_of_experience_vs_memory/transcript?language=de. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen J. F. Helliwell und S. Wang in »Weekends and Subjective Well-being«, *Social Indicators Research* 116(2) (2014): 389–407. In dieser Studie belegen sie, dass die Bewertung der Lebenszufriedenheit an Wochentagen wie Wochenenden in etwa konstant bleibt, die Wochenenden dabei allerdings von erheblich mehr Zufriedenheit, Heiterkeit und Spaß gekennzeichnet sind.
- S. 67 **dass jeden Menschen etwas anderes glücklich macht:** Diesen Aspekt verdanke ich Ed Diener, der mich während des Interviews für mein Coursera-Seminar »A Life of Happiness and Fulfillment« darauf aufmerksam gemacht hat. Das kostenlose Seminar ist zugänglich unter www.coursera.org/course/happiness.
- S. 68 **haben diese Methode mit Erfolg angewendet:** Falls Sie an den Ergebnissen dieser Umfrage interessiert sind, lasse ich sie Ihnen gerne zukommen, wenn Sie mir an folgende Adresse schreiben: raj.raghunathan@mcombs.utexas.edu.
- S. 68 **Man könnte diese Emotionen folgendermaßen definieren:** R. Raghunathan, S. Chugani und K. Bector, »Happiness vs. Happiness: Happiness Defined Through Content Analysis of Retrospectively Recounted Incidents«, Diskussionspapier, University of Texas, Austin, 2014.
- S. 69 **Falscher Stolz (hubristic pride) beschreibt die Empfindung:** Eine genauere Beschreibung der Unterschiede zwischen echtem (authentic pride) und falschem Stolz (hubristic pride) finden Sie in J. L. Tracy und R. W. Robins, »The Psychological Structure of Pride: A Tale of Two Facets«, *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (3) (2007): 506–25; sowie J. L. Tracy et al., »Authentic and Hubristic Pride: The Affective Core of Self-esteem and Narcissism«, *Self and Identity* 8(2–3) (2009): 196–213; siehe außerdem C. Holbrook, J. Piazza und D. M. Fessler »Conceptual and Empirical Challenges to the »Authentic« Versus »Hubristic« Model of Pride«, *Emotion* 14 (1) (2014): 17–32; in dieser Arbeit erörtern die Forscher, dass diese beiden Formen von Stolz gar nicht so weit auseinanderliegen, wie ursprünglich angenommen. Eine gut verständliche Version von Tracys und Robins Text zu Stolz finden Sie unter <https://www.sciencedaily.com/releases/2007/06/070615214643.htm>.
- S. 69 **Barbara Fredrickson ... mit ihrer Kollegen:** In *Die Macht der guten Gefühle*, Fredrickson nennt noch mindestens sieben weitere positive Empfindungen, die mit dem Begriff »Glück« assoziiert werden können.
- S. 71 **Sowohl Harmonie wie Überfluss:** Diese beiden Emotionen (so, wie ich sie hier definiert habe) weisen ähnliche Charakteristika auf wie der positive Zustand, den Dambrun und seine Kollegen als »authentisch-dauerhaftes Glück« bezeichnen; siehe M. Dambrun et al., »Measuring Happiness: From Fluctuating Happiness to Authentic-Durable Happiness«, *Frontiers in Psychology* 3(16)(2012): 1–11.
- S. 72 **kürzlich durchgeführte Studie von Michaël Dambrun:** Siehe ebd. Dambrun et al. verwenden nicht die Begriffe »Harmonie« und »Überfluss«, doch die Eigenschaften, die sie mit »authentisch-dauerhaftes Glück«, wie sie es nennen, verbinden, stimmen größtenteils mit denen von Harmonie und Fülle, so, wie ich sie definiert habe, überein. Die Studie ist zugänglich unter <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22347202>.
- S. 72 **mit allem, was einem im Leben begegnen kann, umzugehen:** Siehe <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22347202>.

Anmerkungen

Glücksfehltritt Nr. 2: Krampfhaft nach Überlegenheit streben

- S. 82 **zu einem bekannten Lied:** Es handelte sich um das psychodelische Meisterwerk »Row, Row, Row Your Boat«.
- S. 83 **dem wichtigsten Kind der Gruppe:** Die Art und Weise, wie mein Sohn und die anderen Kinder auf den Lehrer reagierten, erinnert stark an den sogenannten Pygmalion-Effekt. Dieser Effekt, auch Rosenthal-Effekt genannt, beschreibt das Phänomen, dass man umso bessere Leistungen erbringt, je höher die Erwartungen sind, die an einen gestellt werden. Der Name geht zurück auf eine griechische Sage, in der sich der Bildhauer Pygmalion in eine von ihm erschaffene Skulptur verliebt. Siehe T. R. Mitchell und D. Daniels, »Motivation« in *Handbook of Psychology: Industrial and Organizational Psychology*, vol. 12, herausgegeben von W. C. Borman et al. (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2003), 225–54. Erkenntnisse über den Pygmalion-Effekt im Kontext der Lehrer-Schüler-Beziehung sind nachzulesen in R. Rosenthal und L. Jacobson, »Pygmalion in the Classroom«, *The Urban Review* 3(1) (1968): 16–20; sowie J. E. Brophy und T. L. Good, *Teacher-Student-Relationships: Causes and Consequences* (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1974).
- S. 84 **Selbstwertgefühl unter Schülern am wenigsten ausgeprägt:** Siehe R. W. Robins et al., »Global Self-esteem Across the Life Span«, *Psychology and Aging* 17(3) (2002): 423, der davon ausgeht, dass es um das Selbstwertgefühl im Teenageralter am schlechtesten bestellt ist.
- S. 84 **Und dass das mittlere Lebensalter:** Ebd.
- S. 85 **»Überlegene« Menschen ... überlebten mit höherer Wahrscheinlichkeit:** Die These, dass »überlegene« Menschen – mit höherem Sozialstatus, Wohlstand etc. – eine längere Lebenserwartung haben, ist unter Evolutionsbiologen allgemein anerkannt. Sie wurde mehrfach belegt, unter anderem von den renommierten Whitehall-Studien; siehe M. Marmot und R. Wilkinson (Hrsg.) *Social Determinants of Health* (Oxford, UK: Oxford University Press, 2005); sowie M. G. Marmot et al., »Health Inequalities Among British Civil Servants: The Whitehall II Study«, *The Lancet* 337 (8754) (1991): 1387–93. Siehe M. G. Marmot, *The Status Syndrome: How Social Standing Affects Our Health and Longevity* (New York: Times Book, 2004); darin wird zusammenfasst, wie der Sozialstatus unsere Gesundheit beeinflusst.
- S. 85 **dass die Klassenbesten häufiger Stipendien erhalten:** Die Mittelzuteilung an besonders begabte Menschen hat in den letzten Jahrzehnten einen extremen Wandel hin zu einer Entwicklung vollzogen, die der Ökonom Robert Frank, Autor von *Luxury Fever*, mit den Worten »Winner Take All« beschreibt. R. Frank, *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess* (New York: Simon & Schuster, 2001).
- S. 86 **verinnerlichen wir das Bedürfnis nach Überlegenheit derart:** Schon Leon Festinger vertrat die These, dass es sich bei dem sozialen Vergleich um einen relativ automatisch ablaufenden Prozess handelt (meist in der Absicht, das eigene Selbstwertgefühl zu steigern). Verschiedene Wissenschaftler haben das mittlerweile bestätigt. Siehe M. D. Alicke und O. Govorun, »The Better-than-Average Effect«, in *The Self in Social Judgment* 1 (New York: Psychology Press, 2005), 85–106; L. Festinger, »A Theory of Social Comparison Processes«, *Human Relations* 7(2) (1954): 117–40. Einen Überblick über das Thema finden Sie in J. V. Wood, »Theory and Research Concerning Social Comparisons of Personal Attributes«, *Psychological Bulletin* 106(2) (1989): 231.
- S. 86 **unsere eigenen Standards:** Bereits 1902 stellte Cooley fest, dass unser Selbstbild auf dem sogenannten »Looking Glass Self«, auch genannt »Spiegelbildeffekt«, gründet – wie wir unserem Eindruck nach von unseren Mitmenschen wahrgenommen und bewertet werden. Siehe C. H. Cooley, *Human Nature and the Social Order* (New York: Scribner, 1902).
- S. 86 **gehört Kompetenz zu unseren vorrangigsten Zielen:** Bei den zwei anderen Kernzielen handelt es sich, laut der Selbstbestimmungstheorie, um soziale Eingebundenheit und Autonomie. Siehe R. M. Ryan und E. L. Deci, »Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-being«, *American Psychologist* 55(1) (2008): 68.

Anmerkungen

- S. 86 **fühlen sich unter Druck, gefälliger zu sein:** Siehe S. T. Fiske, »Controlling Other People: The Impact of Power on Stereotyping«, *American Psychologist* 48(6) (1993): 621.
- S. 87 **Updates auf Facebook bei den Betrachtern mehr negative als positive Empfindungen auslösen:** C. Huang, »Internet Use and Psychological Well-being: A Meta-analysis«, *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking* 13(3) (2010): 241–49. Einen gut lesbaren Überblick über den Einfluss der Sozialen Medien auf das Wohlbefinden finden Sie unter <http://www.newyorker.com/tech/%AElements/how-facebook-makes-us-unhappy>. Die Sozialen Medien vermögen die Gemüter ihrer Nutzer allerdings auch positiv zu beeinflussen. Erkenntnisse aus der bisher umfangreichsten Studie über Facebook – mit mehr als einer Milliarde analysierten Statusnachrichten – zeigen uns, dass positive Emotionen sich stärker verbreiten als negative. Siehe L. Coviello et al., »Detecting Emotional Contagion in Massive Social Networks«, *PLOS ONE* 9(3) (2014): e90315, oder aber, verständlicher, unter <http://www.alltagsforschung.de/glueck-ist-ansteckend/>.
- S. 88 **Tragen ... mehr Studenten das Universitätsshirt:** R. B. Cialdini et al., »Basking in Reflected Glory: Three (Football) Field Studies«, *Journal of Personality and Social Psychology* 39(3) (1980): 406–15.
Im Rahmen einer Studie beobachteten Wissenschaftler: A. Tesser, M. Millar und J. Moore, »Some Affective Consequences of Social Comparison and Reflection Processes: The Pain and Pleasure of Being Close«, *Journal of Personality and Social Psychology* 54(1) (1988): 49. Ich beziehe mich hier auf Studie 3.
- S. 89 **Glückliche Menschen sind generell erfolgreicher:** Dieses Thema wird in Kapitel 1 ausführlich besprochen; den vielleicht umfassendsten Überblick über den Einfluss von Glück auf Erfolg (in seinen unterschiedlichen Deutungsmöglichkeiten) bieten S. Lyubormirski, L. King und E. Diener »The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success?«, *Psychological Bulletin* 131(2) (2005): 803 sowie DeNeve et al., »The Objective Benefits of Subjective Well-being«, in J. Helliwell, R. Layard und J. Sachs (Hrsg.) *World Happiness Report 2013* (New York: UN Sustainable Development Solutions Network, 2013).
- S. 89 **den renommierten Whitehall-Studien:** Eine exzellente Zusammenfassung der Erkenntnisse dieser Studien finden Sie in Marmot, *The Status Syndrome*. Auch andere Studien haben den Zusammenhang zwischen Status oder präziser ausgedrückt Selbstwertgefühl und Glück untersucht und eine positive Korrelation zwischen den beiden Faktoren festgestellt. Eine Übersicht bietet T. Pyszczynski et al., »Why Do People Need Self-esteem? A Theoretical and Empirical Review«, *Psychological Bulletin* 130(3) (2004): 435.
- S. 90 **den erwähnten Whitehall-Studien:** Diese wurden nach dem Regierungsgebäude benannt, in dem die teilnehmenden Personen arbeiteten.
- S. 90 **Höhergestellte Menschen genießen ein ausgeprägteres Selbstwertgefühl:** Siehe K. O'Donnell et al., »Self-esteem Levels and Cardiovascular and Inflammatory Responses to Acute Stress«, *Brain, Behavior, and Immunity* 22(8) (2008): 1241–47; darin wird festgestellt, dass Menschen mit geringem Selbstwertgefühl höhere Schwankungen der Herzfrequenz aufweisen und ganz allgemein eine höhere Herzfrequenz haben (beides anerkannte Risikofaktoren für koronare Herzerkrankungen), während sie belastenden Tätigkeiten nachgehen. Insofern, dass sozial niedriggestellte Personen ein niedrigeres Selbstwertgefühl haben, kann man davon ausgehen, dass diese häufiger von Herzleiden betroffen sind, was wiederum das Glücksniveau beeinträchtigt.
- S. 90 **größere Autonomie ... glücklicher macht:** H. Kupber und M. Marmot, »Job Strain, Job Demands, Decision Latitude, and Risk of Coronary Heart Disease Within the Whitehall II Study«, *Journal of Epidemiology and Community Health* 57(2) (2003): 147–53.
- S. 93 **»Überdurchschnittlichkeitssyndrom«:** Alicke und Govorun, »The Better-than-Average Effect«.
- S. 93 **dass sie sich irren:** Obwohl der »Better-than-Average-Effekt« auf den ersten Blick dem Phänomen der »Negativity Dominance« zu widersprechen scheint – der Tendenz, sich in negativen »mental Chatter« zu ergehen –, täuscht dieser Eindruck. Erkenntnisse einer Studie, die ich gemeinsam mit meinen Co-Autoren Sean Jang und Robin Soster durchgeführt, weisen darauf hin, dass wir im Allgemeinen davon ausgehen, bestimmte positive Eigenschaften (z. B. Freundlichkeit) wären bei uns überdurchschnittlich stark ausgeprägt; gleichzeitig stehen wir

Anmerkungen

unserer Fähigkeit, mit alltäglichen Problemen und Herausforderungen fertigzuwerden, eher negativ gegenüber – etwa aufgrund von Ängsten oder Stress.

- S. 94 **Stellvertretermaßstäbe für Geld, Macht und Ruhm:** Die These, dass mit dem Konsumverhalten der Status signalisiert werden kann, ist nicht neu und wurde erstmals systematisch von Thorstein Veblen erforscht. Zuletzt hat der Ökonom Robert Frank von der Cornell University (neben z. B. Berger und Ward) das Phänomen untersucht. Quellen: J. Berger und M. Ward, »Subtle Signals of Inconspicuous Consumption«, *Journal of Consumer Research* 37(4) (2010): 555–69; Frank, *Luxury Fever*; T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class* (Oxford, UK: Oxford University Press, 2007).
- S. 95 **materialistischer Fokus gehört ... zu den größten Glückskillern:** Es gibt zahlreiche Studien, die den negativen Effekt von Materialismus auf die Zufriedenheit belegen, darunter T. Kasser u. a., »Changes in Materialism, Changes in Psychological Well-being: Evidence from Three Longitudinal Studies and an Intervention Experiment«, *Motivation and Emotion* 38(1) (2014): 1–22; M. A. Bauer u. a. »Cuing Consumerism Situational Materialism Undermines Personal and Social Well-Being«, *Psychological Science* 23(5) (2012): 5217–23; sowie R. Pieters, »Bidirectional Dynamics of Materialism and Loneliness: Not Just a Vicious Cycle«, *Journal of Consumer Research* 40(4) (2013): 615–31.
- S. 96 **warum ein höherer Verdienst nicht glücklicher macht:** Siehe *Happy Money* – in diesem exzellenten Buch finden Sie die wichtigsten Gründe zusammenfasst, warum mehr Geld nicht automatisch mehr Glück bedeutet. E. Dunn und M. Norton, *Happy Money: The Science of Smarter Spending* (New York: Simon & Schuster, 2013). Eine theoretischere Erörterung des Einflusses von Geld auf Glück bietet Ihnen Kapitel 6, »Can Money Buy Happiness?« in Diener und Biswas-Diener, *Happiness: Unlocking the Mysteries of Psychological Health*.
- S. 96 **um denselben psychologischen Effekt auszulösen:** auch einige meiner Arbeiten haben gezeigt, dass Menschen sich sehr schnell anpassen und daher eine höhere »Dosis« des glückssteigernden Stimulus benötigen, um das Zufriedenheitslevel erneut zu erreichen; siehe R. Raghunathan und J. R. Irwin, »Walking the Hedonic Product Treadmill: Default Contrast and Mood-Based Assimilation in Judgments of Predicted Happiness with a Target Product«, *Journal of Consumer Research* 28(3) (2001): 355–68. Mehr zu diesem Thema (die sogenannte »hedonistische Anpassung«) lesen Sie bei S. Frederick und L. Loewenstein, »Hedonic Adaption«, in D. Kahneman, E. Diener und N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology* (New York: Russell Sage Foundation, 1999).
- S. 96 **Lottogewinner schon zwei Jahre ... um keinen Deut glücklicher:** Bereits in den 1970er Jahren gingen Wissenschaftler diesem Phänomen nach, siehe Brickman, D. Coates und R. Janoff-Bulman, »Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?«, *Journal of Personality and Social Psychology* 36(8) (1978): 917.
- S. 97 **warum Materialismus unserem Glück auf lange Sicht schadet:** Siehe M. L. Richins, »Social Comparison, Advertising, and Consumer Discontent«, *American Behavioral Scientist* 38(4) (1995): 593–607.
- S. 97 **fördert ... die Selbstzentriertheit und senkt das Mitgefühl:** Paul Piff hat im Rahmen einiger Studien mit seinen Kollegen belegt, dass reichere Menschen im Durchschnitt weniger großzügig und mitfühlend agieren als ihre weniger wohlhabenden Counterparts; siehe P. K. Piff u. a., »Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior«, *Journal of Personality and Social Psychology* 99(5) (2010): 771. Sie können sich Paul Piffs TED Talk zu diesem Thema ansehen unter <https://www.youtube.com/watch?v=bJ8Kq1wucsk>. Wie die Sehnsucht nach Reichtum zu unmoralischem Verhalten führen kann, wird sehr schön illustriert von A. Raghavan, *The Billionaire's Apprentice: The Rise of the Indian-American Elite and the Fall of the Galleon Hedge Fund* (London: Hachette UK, 2013). Siehe auch Daniel Pink, dessen Überblick über mehrere relevante Studien belegt, dass materialistisch eingestellte Personen geringere ethische Standards haben. D. H. Pink, *Drive: Was Sie wirklich motiviert* (Salzburg: Ecowin Verlag, 2010).
- S. 97 **zugunsten von Geld, Macht oder Ruhm:** K. M. Sheldon und T. Kasser, »Pursuing Personal Goals: Skills Enable Progress, but Not All Progress Is Beneficial«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 24(12) (1998): 1319–31.
- S. 97 **deutlich unzufriedener mit ihrem Leben waren:** C. Nickerson et al., »Zeroing In on the Dark Side of the Ameri-

Anmerkungen

- can Dream: A Closer Look at the Negative Consequences of the Goal for Financial Success», *Psychological Science* 14(6) (2003): 531–36.
- S. 98 **mit höherer Wahrscheinlichkeit psychisch erkranken:** P. Cohen und J. Cohen, *Life Values and Adolescent Mental Health* (New York: Psychology Press, 1996).
- S. 98 **erhöhtes Depressionsrisiko:** M. H. Kernis, »Measuring Self-esteem in Context: The Importance of Stability of Self-esteem in Psychological Functioning«, *Journal of Personality* 73(6) (2005): 1569–1605.
- S. 98 **blind für die eigenen Fehler und Schwächen:** In ihrem Buch *Selbstmitgefühl* beschreibt Kristin Neff, wie wir uns mit unserem Bedürfnis nach positiver Selbstbeurteilung selbst daran hindern, unser Verbesserungspotenzial voll auszuschöpfen; Kristin Neff, *Selbstmitgefühl: Wie wir uns mit unseren Schwächen versöhnen und uns selbst der beste Freund werden* (München: Kailash (2012): 14–17.
- S. 98 **opfert ... langfristiges Lernen und Wachstum:** Zu der Frage, wie ein hohes Bedürfnis nach Überlegenheit – oder Selbstbewusstsein – in bestimmten Bereichen die Leistungsfähigkeit beeinträchtigt, siehe R. R. Baumeister u. a., »When Ego Threats Lead to Self-regulation Failure: Negative Consequences of High Self-esteem«, *Journal of Personality and Social Psychology* 64(1) (1993): 141; sowie C. Sedikides, »Assessment, Enhancement, and Verification Determinants of the Self-evaluation Process«, *Journal of Personality and Social Psychology* 65 (1993): 317–38; einen Überblick über die positiven und negativen Auswirkungen von Selbstbewusstsein (und die Sehnsucht danach) auf Leistungsfähigkeit und Produktivität bietet R. R. Baumeister u. a., »Does High Self-esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles?«, *Psychological Science in the Public Interest* 4(1) (2003): 1–44.
- S. 99 **Geben und Nehmen:** A. Grant, *Give and Take: A Revolutionary Approach to Success* (London: Hachette UK, 2013).
- S. 99 **Im Rahmen einer Studie:** Siehe A. M. Grant, S. Parker und C. Collins, »Getting Credit for Proactive Behavior: Supervisor Reactions Depend on What You Value and How You Feel«, *Personnel Psychology* 62(1) (2009): 31–55.
- S. 99 **wenn ihnen nicht der Respekt zuteilwird, den sie ... verdienen:** R. F. Baumeister, L. Smart und J. M. Boden, »Relation of Threatened Egotism to Violence and Aggression: The Dark Side of High Self-esteem«, *Psychological Review* 103(1) (1996): 5.
- S. 99 **weniger glücklich ... als Geber:** Einen Überblick über das Thema finden Sie in J. Crocker und L. E. Park, »The Costly Pursuit of Self-esteem«, *Psychological Bulletin* 130(3) (2004): 392.
- S. 99 **je mehr man sich mit anderen vergleicht, desto unglücklicher wird man:** S. Lyubomirsky und L. Ross, »Hedonic Consequences of Social Comparison: A Contrast of Happy and Unhappy People«, *Journal of Personality and Social Psychology* 73(6) (1997): 1141.
- S. 101 **Ergebnisse einer Studie:** J. Crocker et al., »Downward Comparison, Prejudice, and Evaluations of Others: Effects of Self-esteem and Threat«, *Journal of Personality and Social Psychology* 52(5) (1987): 907.
- S. 101 **ausgeprägter ist, sobald wir unsicher werden:** W. K. Campbell und C. Sedikides, »Selfthreat Magnifies the Self-serving Bias: A Meta-analytic Integration«, *Review of General Psychology* 3(1) (1999): 23.
- S. 101 **neigt stärker zu Egoismus und Materialismus:** M. A. Bauer et al., »Cuing Consumerism Situational Materialism Undermines Personal and Social Well-Being«, *Psychological Science* 23(5) (2012): 517–23.
- S. 102 **2014 bereits über 80 Prozent:** Die Daten aus dem Jahr 2014 sind zugänglich unter <https://www.heri.ucla.edu/mnographs/TheAmericanFreshman2014-Expanded.pdf>. Die Zahlen aus den 1970ern stammen aus Dacher Keltners Einführungsvorlesung für das Seminar »The Science of Happiness« auf EDx. Dieses Seminar ist im Internet zugänglich unter <https://www.edx.org/course/science-happiness-uc-berkeleyx-gg101x-4>. Auch in *Luxury Fever* von Robert Frank finden Sie einige Beispiele dafür, wie das Streben nach materialistischen Erfolgsmaßstäben die Sehnsucht nach Überlegenheit schürt.
- S. 103 **Materialismus-Fragebogen:** M. L. Richins und S. Dawson, »A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation«, *Journal of Consumer Research* 19(3) (1992): 303–16.

Glücksrezept: Für Flowerlebnisse sorgen

- S. 108 **dokumentierte dieses Phänomen zum ersten Mal in den 1970er Jahren:** Siehe J. W. Getzels und M. Csikszentmihalyi, *Beyond Boredom and Anxiety* (San Francisco: Jossey-Bass, 2000). Eine Übersicht über Konzepte und Studien im Zusammenhang mit Flow finden Sie in M. Csikszentmihalyi, *Flow: The Psychology of Optimal Experience* (New York: Harper & Row, 1990).
- S. 108 **Im Rahmen einer seiner bekanntesten Studien:** M. Csikszentmihalyi und J. LeFevre, »Optimal Experience in Work and Leisure«, *Journal of Personality and Social Psychology* 56(5) (1989): 815.
- S. 109 **Und, wenn ja, welche?:** Diese Frage, die ich M. Csikszentmihalyi in den Mund gelegt habe, wird in seinen Publikationen nicht explizit geäußert; dennoch lässt sich schlussfolgern, dass es genau das war, worauf er eine Antwort suchte. Im Rahmen einer von mir organisierten Konferenz in San Antonio, Texas, mit Csikszentmihalyi als einem der Hauptreferenten, konnte ich mich in einem Gespräch mit ihm davon überzeugen, dass ich mit dieser Einschätzung seiner Intention richtiglag.
- S. 110 **durch bestimmte gemeinsame Merkmale charakterisiert:** Siehe J. Nakamura und M. Csikszentmihalyi, »Flow Theory and Research«, *Handbook of Positive Psychology*, 2009, 195–206 sowie J. Nakamura und M. Csikszentmihalyi, »The Concept of Flow«, *Handbook of Positive Psychology*, 2002, 89–105. Überdies fasst Professor Csikszentmihalyi die Merkmale von Flow in seinem TED-Talk zusammen, der unter folgendem Link zugänglich ist: <https://www.youtube.com/watch?v=fXIeFJCqsPs>.
- S. 113 **kann ist schier unglaublich!:** In einer Umfrage unter Deutschen und Amerikanern gab lediglich ein Drittel der Beteiligten an, kaum (oder noch nie) Flow erlebt zu haben. Gallup Poll (1998), zitiert nach K. Asakawa, »Flow Experience and Autotelic Personality in Japanese College Students: How Do They Experience Challenges in Daily Life?«, *Journal of Happiness Studies* 6(2) (2004): 123–54.
- S. 114 **wenn die Kräfteverhältnisse beinahe ausgeglichen sind:** G. B. Moneta und M. Csikszentmihalyi, »The Effect of Perceived Challenges and Skills on the Quality of Subjective Experience«, *Journal of Personality* 64(2) (1996): 275–310. Außerdem betont Professor Csikszentmihalyi gegen Ende seines TED Talks, dass die vorhandenen Fähigkeiten den erforderlichen entsprechen sollten: <https://www.youtube.com/watch?v=fXIeFJCqsPs>.
- S. 114 **der Ihnen ein klein wenig überlegen ist:** Siehe G. B. Moneta und M. Csikszentmihalyi, »Models of Concentration in Natural Environments: A Comparative Approach Based on Streams of Experientia Data«, *Social Behavior and Personality* 27(6) (1999): 603–37. Die Autoren legen dar, dass »die Konzentration dann optimal ist, wenn die wahrgenommenen Fähigkeiten ein klein wenig durch die wahrgenommenen Herausforderungen strapaziert werden. Sie stimmen in dieser Abweichung von einem streng interpretierten Gleichgewicht überein mit Deci und Ryan (1985), die »optimale Herausforderungen« definieren als Anreize, die sich gleichzeitig a) mit den organismischen Strukturen ausreichend decken und b) genügend Diskrepanz aufweisen, um eine Veränderung und neue Integration vorhandener Strukturen auszulösen. Siehe E. L. Deci und R. M. Ryan, *Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behavior* (New York: Springer Science & Business Media, 1985).
- S. 116 **Für eine Studie:** T. P. Rogatko, »The Influence of Flow on Positive Affect in College Students«, *Journal of Happiness Studies* 10(2) (2009): 133–48.
- S. 116 **eine hohe Kompetenz entwickeln zu wollen:** M. Csikszentmihalyi und I. S. Csikszentmihalyi, *Optimal Experience: Psychological Studies of Flow in Consciousness* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1992).
- S. 116 **werden Sie dabei nolens volens meisterhafte Fähigkeiten entwickeln:** Wie wir aus Malcolm Gladwell *Überflieger: Warum manche Menschen erfolgreich sind – und andere nicht* wissen, erfordert es 10 000 Stunden (oder ca. zehn Jahre) Übung, um eine bestimmte Sache meisterhaft zu beherrschen; K. A. Ericsson, R. T. Krampe und C. Tesch-Römer, »The Role of Deliberate Practice in the Acquisition of Expert Performance«, *Psychological Review* 100(3) (1993): 363. Es gibt allerdings auch Ausnahmen von dieser Regel, siehe B. N. Macnamara, D. Z. Hambrick

Anmerkungen

- und F. L. Oswald, »Deliberate Practice and Performance in Music, Games, Sports, Education, and Professions: A Meta-analysis«, *Psychological Science* 25(8) (2014): 1608–18.
- S. 117 **die Flow-Erfahrung ... ergibt sich nicht auf Kosten eines anderen:** Professor Csikszentmihalyi hat mich im Rahmen unseres Gesprächs für Coursera auf dieses Argument hingewiesen; das Interview ist zugänglich unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/hMLNh/week-2-video-7-why-flow-en>; siehe auch Moulard et al. (2014); Csikszentmihalyi vertritt die These, dass Personen, die von ihren wahren Leidenschaften getrieben sind (im Gegensatz zu anderen, die sich von externen Motivationen wie Prestige oder Profit leiten lassen), mit höherer Wahrscheinlichkeit geschätzt werden, da sie einen authentischeren und weniger überheblichen Eindruck machen; J. G. Moulard et al., »Artist Authenticity: How Artists' Passion and Commitment Shape Consumers' Perceptions and Behavioral Intentions Arcross Genders«, *Psychology & Marketing* 31(8) (2014): 579–90.
- S. 118 **Nicht selten treibt uns genau dieser Wunsch dazu an, uns ein bestimmtes Ziel vorzunehmen:** Laut Van de Ven und seinen Co-Autoren kann Neid uns auch dazu anspornen, uns Ziele zu setzen und diese auch zu verfolgen; er differenziert allerdings zwischen »gutartigem« und »feindseligem« Neid, wobei ersterer mit dem Wunsch zusammenhängt, sich wieder aufzurappeln und letzterer mit der Neigung, andere herunterzuziehen. N. Van de Ven, M. Zeelenberg und R. Pieters, »Leveling Up and Down: The Experiences of Benign and Malicious Envy«, *Emotion* 9(3) (2009): 419.
- S. 118 **desto weniger Kapazität bleibt uns für die entsprechende Aufgabe:** Sowohl Dan Ariely als auch Mihaly Csikszentmihalyi wiesen mich in den Interviews für die Coursera-Seminare auf dieses Argument hin. Das Gespräch mit Dan Ariely finden Sie unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/q2fSM/week-2-video-3-is-need-for-superiority-important-for-success>, das Interview mit Mihaly Csikszentmihalyi finden Sie unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/hMLNh/week-2-video-7-why-flow-enhances-happiness>. Zum Thema Versagen unter Druck, siehe R. R. Baumeister, »Choking Under Pressure: Self-consciousness and Paradoxical Effects of Incentives on Skillful Performance«, *Journal of Personality and Social Psychology* 46(3) (1984): 610. Im Kontext von Sport gilt es als allgemein anerkannt, dass zu viel auf den Bewegungsablauf gerichtete Aufmerksamkeit die Leistungsfähigkeit beeinträchtigt. Siehe J. Dandy, N. Brewer und R. Tottman, »Self-consciousness and Performance Decrements Within a Sporting Context«, *The Journal of Social Psychology* 141(1) (2001): 150–52. Besonders ungünstig wirkt sich der Vergleich mit anderen im Fall von kreativen und intellektuellen Aufgaben aus, weil der Prozess der Leistungsbeurteilung eine gewisse Kapazität unseres Gehirns in Anspruch nimmt, die ansonsten für die momentane Tätigkeit zur Verfügung stünde; siehe K. O. McGraw und J. C. McCullers, »Evidence of a Detrimental Effect of Extrinsic Incentives on Breaking a Mental Set«, *Journal of Experimental Social Psychology* 12(3) (1979): 285–94. Eine Zusammenfassung der verschiedenen Gründe, warum Leistungskontrolle tendenziell die Leistungsfähigkeit senkt, finden Sie in R. F. Baumeister und C. J. Showers, »A Review of Paradoxical Performance Effects: Choking Under Pressure in Sports and Mental Tests«, *European Journal of Social Psychology* 16(4) (1986): 361–83.
- S. 119 **auf das zu konzentrieren, was genau in diesem Moment passiert:** Siehe W. T. Gallwey, *The Inner Game of Tennis: The Classic Guide to the Mental Side of Peak Performance* (New York: Random House, 2010).
- S. 119 **auf beinahe jedem Gebiet:** Siehe Kapitel 1 »Mehr zahlen, weniger bekommen«, in Dan Ariely, *Wer denken will, muss fühlen: Die heimliche Macht der Unvernunft* (München: Droemer TB, 2015).
- S. 119 **In einer dieser Studien:** ebd., vgl. auch die damit zusammenhängende Studie 2 in D. Ariely et al., »Large Stakes and Big Mistakes«, *The Review of Economic Studies* 76(2) (2009): 451–69.
- S. 120 **Wie diese ergaben auch sie:** Siehe E. L. Deci, R. Koestner und R. M. Ryan, »A Meta-analytic Review of Experiments Examining the Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation«, *Psychological Bulletin* 125(6) (1999): 627.
- S. 120 **dass extrinsische Belohnungen und materielle Anreize die Leistung eher negativ als positiv beeinflussen:** Eine äußerst lesenswerte Zusammenfassung zahlreicher interessanter Studien über den Einfluss intrinsischer und extrinsischer Belohnungen auf die Leistung bietet D. H. Pink, *Drive: Was Sie wirklich motiviert* (Salzburg: Ecowin Verlag, 2010).

Anmerkungen

- S. 121 **doppelt so viele mit ihrer Tätigkeit unzufriedene Angestellte wie zufriedene:** Siehe S. Adams, »Unhappy Employees Outnumber Happy Ones by Two to One Worldwide«, *Forbes*, Oct. 10, 2013, vollständiger Artikel zugänglich unter: <http://www.miamiherald.com/news/business/biz-columns-blogs/cindy-krischer-goodman/article40524411.html>.
- S. 121 **stand es in den USA noch sehr viel besser um die Zufriedenheit im Beruf:** State of the American Workplace, Gallup Poll, 2013. Dieser Umfrage zufolge waren im Jahr 2013 über 70 Prozent der Arbeitnehmer »demotiviert« (siehe <http://employeeengagement.com/wp-content/uploads/2013/06/Gallup-2013-State-of-the-American-Workplace-Report.pdf>). Demgegenüber waren es in den 1970ern und 80ern nur 40 Prozent.
- S. 124 **kennt ... (85 Prozent) ... ihre eigenen Passionen sehr genau:** Diese Zahl taucht in der Rede auf, die Professor Vallerand in Montreal gehalten hat, siehe www.youtube.com/watch?v=kulUtp0KyiQ.
- S. 124 **solides Leben:** M. Csikszentmihalyi, *Evolving Self* (New York: Perennial, 1994). Einen Überblick über Csikszentmihalyis Gedanken zu diesem Thema erhalten Sie in folgendem kurzen Video: <https://www.youtube.com/watch?v=7dSzKnf5WWg>. Nicht nur gehört der Mythos vom einsamen, depressiven, kreativen Genie ins Reich der Sagen und Märchen, sondern, wie sich herausstellt, haben kreative Menschen deutlich mehr Verantwortungsbewusstsein, als wir vermutet hätten; siehe M. Csikszentmihalyi und J. Nakamura, »Creativity and Responsibility«, in *The Systems Model of Creativity* (Dordrecht: Springer Niederlande, 2014), 279–92.
- S. 124 **als »Grit« bezeichnet:** A. L. Duckworth et al., »Deliberate Practice Spells Success: Why Grittier Competitors Triumph at National Spelling Bee«, *Social Psychological and Personality Science* 2(2) (2011): 174–81; A. L. Duckworth et al., »Grit: Perseverance and Passion for Long-Term Goals«, *Journal of Personality and Social Psychology* 92(6) (2007): 1087; damit zusammenhängende – und äußerst aufschlussreiche – Gedanken finden Sie in S. Pressfield, *The War of Art: Break Through the Blocks and Win Your Inner Creative Battles* (New York und Los Angeles: Black Irish Entertainment LLC, 2002). Angela Duckworths TED Talk zum Thema Grit finden Sie unter https://www.youtube.com/watch?v=YMYGaRJNW_8.
- S. 125 **Aufgaben intellektueller oder kreativer Art:** Siehe dazu Dan Pinks aufschlussreichen Talk auf <https://www.youtube.com/watch?v=u6XAPnuFjJc>. Meine Gedanken zu diesem Thema können Sie bei Interesse nachlesen unter <https://www.psychologytoday.com/blog/sapient-nature/201301/the-myopia-farsightedness-0>.
- S. 126 **Working Identity:** H. Ibarra, *Working Identity: Unconventional Strategies for Reinventing Your Career* (Cambridge, MA: Harvard Business Press, 2003).
- S. 127 **wovon Sie geträumt haben:** E. Berkman und M. D. Lieberman, »The Neuroscience of Goal-Pursuit: Bridging Gaps Between Theory and Data«, in G. Moskowitz und H. Grant (Hrsg.), *The Psychology of Goals* (New York: Guilford Press, 2009), 98–126.
- S. 128 **dass wir selbst häufig unsere ärgsten Feinde sind:** Professor Neff äußerte diesen Gedanken im Rahmen unseres Interviews für mein Coursera-Seminar, im Internet frei zugänglich unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/8OmBu/week-2-video-10-a-practice-for-when-things-are-not-going-well-self-compassion>. Sie spricht dieses Thema überdies in vielen ihrer wissenschaftlichen Artikel an, unter anderem in folgendem Artikel über Selbstmitgefühl: K. Neff, »Self-compassion: An Alternative Conceptualization of a Healthy Attitude Toward Oneself, Self and Identity 2(2) (2003): 85–101. Einen Überblick über ihre Arbeiten zu diesem Thema finden Sie in K. Neff, *Selbstmitgefühl: Wie wir uns mit unseren Schwächen versöhnen und uns selbst der beste Freund werden* (München: Kailash (2012).
- S. 128 **motivieren, es das nächste Mal besser zu machen:** Siehe K. D. Neff, »Self-compassion, Self-esteem, and Well-being«, *Social and Personality Psychology Compass* 5(1) (2011): 1–12.
- S. 128 **Selbstvorwürfe ... demotivieren uns:** Professor Neff äußerte diesen Gedanken, als ich sie für mein Coursera-Seminar interviewte, der im Internet zugänglich ist, unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/8OmBu/week-2-video-10-a-practice-for-when-things-are-not-going-well-self-compassion>.
- S. 131 **Es gibt mehrere Studien:** Einen Überblick darüber, welche positiven Auswirkungen das Ausdrücken von Dankbar-

Anmerkungen

keit haben kann, bietet R. A. Emmons, *Thanks!: How the New Science of Gratitude Can Make You Happier* (New York: Houghton Mifflin Harcourt, 2007).

- S. 132 **So haben Forscher z. B. erkannt:** Siehe S. B. Algoe, J. Haidt und S. L. Gable, »Beyond Reciprocity: Gratitude and Relationships in Everyday Life«, *Emotion* 8(3) (2008): 425.
- S. 132 **neigten seltener zu Neid oder Depressionen:** J. J. Froh et al., »Gratitude and the Reduced Costs of Materialism in Adolescents«, *Journal of Happiness Studies* 12(2) (2011): 289–302.
- S. 132 **Dankbarkeit als »Meta-Strategie«:** S. Lyubomirsky und J. Neubauer: *Glücklich sein. Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben.* (Frankfurt am Main: Campus, 2008).

Glücksfehltritt Nr. 3: Verzweifelt nach Liebe suchen

- S. 136 **und danach leben alle glücklich und zufrieden:** Der Film, falls Sie ihn sich ansehen wollen, heißt *Kasam Paida Karne Wale Ki*.
- S. 136 **Diese glaubten, dass Kinder:** Siehe J. B. Watson, *Behaviorism* (New York: W. W. Norton, 1924); sowie J. Wolpe, »Psychotherapy by Reciprocal Inhibition«, *Conditional Reflex: A Pavlovian Journal of Research & Therapy* 3(4) (1968): 234–40. Einen kurzen aber aufschlussreichen Überblick über die Forschungsliteratur gewinnen Sie in: Kapitel 6, »Liebe und andere Bindungen«, in J. Haidt und I. Seidel, *Die Glückshypothese: Was uns wirklich glücklich macht. Die Quintessenz aus altem Wissen und moderner Glücksforschung* (Kirchzarten: VAK, 2014).
- S. 137 **Er wollte zeigen:** H. F. Harlow, M. D. Harlow und S. J. Suomi, »From Thought to Therapy: Lessons from a Primate Laboratory«, *American Scientist* 59 (1971): 538–49. Eine ausführlichere Erörterung der Harlowschen Forschungen und deren Einflüsse finden Sie in D. Blum, *Love at Goon Park: Harry Harlow and the Science of Affection* (New York: Basic Books, 2011).
- S. 137 **das niemand zuvor getan hatte:** A. J. Blomquist und H. F. Harlow, »The Infant Rhesus Monkey Program at the University of Wisconsin Primate Laboratory«, *Proceedings of the Animal Care Panel* 11 (1961): 57–64.
- S. 137 **kurz nach der Geburt:** Die Äffchen wurden im Allgemeinen sechs bis zwölf Stunden nach der Geburt von ihren Müttern getrennt; H. F. Harlow, »The Nature of Love«, *American Psychologist* 13(12) (1958): 673.
- S. 138 **die Möglichkeit vorenthielt, von ihren Müttern liebkost ... zu werden:** Ich beziehe mich hier, wie auch an anderer Stelle in diesem Abschnitt auf *Love at Goon Park* von Deborah Blum.
- S. 138 **entwickelten die Tiere psychische Schäden:** ebd.
- S. 138 **reagierten sie im Kontakt mit Artgenossen:** Harlow, Harlow und Suomi, »From Thought to Therapy«.
- S. 138 **Waisenkindern ... wenn ihnen Liebe und Geborgenheit verweigert wird:** R. A. Spitz, »The Psychogenic Diseases in Infancy – An Attempt at their Etiologic Classification«, *Psychoanalytic Study of the Child* 6 (1951), 255–75.
- S. 139 **In einem seiner bekanntesten Experimente:** Eine Beschreibung dieses und anderer Experimente ist nachzulesen in Harlow, »The Nature of Love«.
- S. 140 **Die Ergebnisse gaben Harlow recht:** Siehe Abbildung 5 (auf S. 676) in ebd., in der die Ergebnisse zusammengefasst werden.
- S. 141 **In Folgeversuchen:** Eine Beschreibung dieser Experimente finden Sie in Blum, *Love at Goon Park*; siehe auch H. F. Harlow, »Love in Infant Monkeys«, *Scientific American* 200(6) (1959): 68–74.
- S. 142 **die Fähigkeit der Affen, Liebe und Geborgenheit zu geben:** Siehe auch T. Y. Zhang und M. J. Meaney, »Epigenetics and the Environmental Regulation of the Genome and Its Function«, *Annual Review of Psychology* 61 (2010): 439–66. Die Forscher haben ähnliche Versuche mit Ratten durchgeführt, mit vergleichbaren Ergebnissen. Sie erkannten, dass Rattenbabys, die von ihren Müttern geleckt und umsorgt wurden (beziehungsweise von Mutterfiguren), zu psychisch gesünderen, ausgewachsenen Ratten heranreiften.
- S. 142 **René Spitz dokumentierte als einer der Ersten:** R. A. Spitz, *The First Year of Life: A Psychoanalytic Study of Normal and Deviant Development of Object Relations* (New York: International Universities Press, 1965).

Anmerkungen

- S. 143 **Bowlby fiel auf, dass die kriminell vorbelasteten Jugendlichen:** J. Bowlby, *Attachment and Loss*, vol. 3 (New York: Basic Books, 1980)
- S. 143 **hegen wir weiterhin den eindringlichen Wunsch:** C. Hazan und P. Shaver, »Romantic Love Conceptualized as an Attachment Process«, *Journal of Personality and Social Psychology* 52(3) (1987): 511. Siehe auch R. F. Baumeister und M. R. Leary, »The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation«, *Psychological Bulletin* 117(3) (1995): 497.
- S. 143 **veranschaulicht ... die Intensität:** M. Cooper und D. S. Hutchinson (Hrsg.), *Plato: Complete Works* (Cambridge, MA: Hackett, 1997).
- S. 144 **positive Gefühl der Verliebtheit ... eine unserer am höchsten geschätzten Erfahrungen überhaupt:** Siehe D. Kahneman et al., »A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method«, *Science* 306(5702) (2004): 1776–80. Aus 25 Punkten, die Teilnehmer einer Studie bewerten sollten, stuften sie »innige Beziehungen« als die positivste ein.
- S. 144 **emotionalen Beziehungen zu anderen:** Laut Barbara Fredrickson können wir selbst für jene Menschen Liebe empfinden, mit denen wir nur hin und wieder Kontakt haben. Siehe B. Fredrickson, *Die Macht der Liebe: Ein neuer Blick auf das größte Gefühl* (Frankfurt am Main: Campus, 2014).
- S. 144 **Psychologe Solomon Asch in einer seiner frühen Studien:** Eine gelungene Zusammenfassung des Experiments lesen Sie in S. E. Asch, »Opinions and Social Pressure«, *Readings About the Social Animal* 193 (1955): 17–26.
- S. 146 **mehrfach in anderen Experimenten bestätigt:** Einen Überblick gewinnen Sie in R. Bond und P. B. Smith, »Culture and Conformity: A Meta-analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task«, *Psychological Bulletin* 119(1) (1996): 111.
- S. 146 **Verlangen ... Bindungen zu anderen aufzubauen und zu erhalten:** M. Deutsch und H. B. Gerard, »A Study of Normative and Informational Social Influences upon Individual Judgment«, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 51(3) (1955): 629.
- S. 146 **In einer Reihe von Experimenten, die:** R. Raghunathan und K. Corfman, »Is Happiness Shared Doubled and Sadness Shared Halved? Social Influence on Enjoyment of Hedonic Experiences«, *Journal of Marketing Research* 43(3) (2006): 386–94.
- S. 148 **einer ganzen Reihe psychologischer und körperlicher Erkrankungen:** J. T. Cacioppo und W. Patrick, *Loneliness: Human Nature and the Need for Social Connection* (New York: W. W. Norton & Company, 2008).
- S. 148 **So gingen Wissenschaftler etwa der Frage nach:** E. Diener und M. E. Seligman, »Very Happy People«, *Psychological Science* 13(1) (2002): 81–84. Ähnliche Erkenntnisse zu der These, dass Verbundenheit zu anderen die vielleicht wichtigste Determinante des Wohlbefindens ist, finden Sie in J. F. Helliwell, »Well-Being, Social Capital and Public Policy: What's New?«, *The Economic Journal* 116(510) (2006): C34–C45; darin stellt der Autor fest: »Die Befragten, die häufigen Kontakt zu Familienmitgliedern, Freunden oder Nachbarn pflegen, verfügen auf der 10-Punkte-Skala des subjektiven Wohlbefindens über beinahe einen ganzen Punkt mehr als diejenigen, die keine solchen Kontakte haben.« (Der Begriff des subjektiven Wohlbefindens wird hier von den Forschern synonym mit Zufriedenheit und Glück verwendet.) Siehe auch Cacioppo und Patrick, *Einsamkeit*; wie die Autoren schildern, stuft die überwiegende Mehrzahl der Teilnehmer einer Befragung Liebe, Innigkeit und soziale Zugehörigkeit als besonders glücksfördernd ein – noch vor Wohlstand oder Ruhm, und gar körperlicher Gesundheit.
- S. 149 **Stärke der sozialen Beziehungen:** G. E. Vaillant, *Triumphs of Experience* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2012).
- S. 149 **Erkenntnisse einer anderen Studie:** Shawn Achor berichtet von dieser Studie auf seinem HBR-Blog; siehe <https://hbr.org/2011/07/what-giving-gets-you-at-the-of>
- S. 150 **Bedürfnis nach Zugehörigkeit:** R. F. Baumeister und M. R. Leary, »The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation«, *Psychological Bulletin* 117(3) (1995): 497.
- S. 150 **die so oft verzweifelt auf der Suche nach Liebe und Verbundenheit sind:** ebd.

Anmerkungen

- S. 151 **die als »Bedürftigkeit« bezeichnet werden kann:** Wissenschaftler ziehen den Terminus »ängstlich-vermeidender Bindungsstil« dem der »Bedürftigkeit« vor. Siehe S. S. Rude und B. L. Burnham, »Connectedness and Neediness: Factors of the DEQ and SAS Dependency Scales«, *Cognitive Therapy and Research* 19(3) (1995): 323–40.
- S. 151 **in tiefverwurzelter Verunsicherung:** M. D. S. Ainsworth et al., *Patterns of Attachment: A Psychological Study of the Strange Situation* (New York: Psychology Press, 2014); sowie Hazan und Shaver, »Romantic Love Conceptualized as an Attachment Process«.
- S. 152 **von den beiden Forschern Cindy Hazen und Phillip Shaver:** Hazan und Shaver, »Romantic Love Conceptualized as an Attachment Process«.
- S. 152 **weder Bedürftigkeit noch Vermeidung dem Glück zuträglich sind:** M. Mikulincer und P. R. Shaver, »Adult Attachment and Happiness: Individual Differences in the Experience and Consequences of Positive Emotions«, in *The Oxford Handbook of Happiness*, S. David, I. Boniwell und A. C. Ayers (Hrsg.) (New York: Oxford University Press, 2012), 834–46.
- S. 153 **Ergebnissen einer Studie:** K. Kafetsios und G. D. Sideridis, »Attachment, Social Support and Well-being in Young and Older Adults«, *Journal of Health Psychology* 11(6) (2006): 863–75.
- S. 153 **als bindungssichere:** W. Eng et al., »Attachment in Individuals with Social Anxiety Disorder: The Relationship Among Adult Attachment Styles, Social Anxiety, and Depression«, *Emotion* 1(4) (2001): 365.
- S. 153 **Dinge, die leicht zu haben sind, abzuwerten:** A. R. Pratkanis und P. H. Farquhar, »A Brief History of Research on Phantom Alternatives: Evidence for Seven Empirical Generalizations About Phantoms«, *Basic and Applied Social Psychology* 13(1) (1992): 103–22.
- S. 153 **noch verzweifelter um Verbundenheit ringen:** P. L. Wachtel, *Psychoanalysis and Behavior Therapy: Toward an Integration* (New York: Basic Books, 1977). Siehe auch J. T. Cacioppo und L. C. Hawkey, »People Thinking About People: The Vicious Cycle of Being a Social Outcast in One's Own Mind«, in *The Social Outcast: Ostracism, Social Exclusion, Rejection, and Bullying*, 2005, 91–108; sowie S. K. Egan und D. G. Perry, »Does Low Self-regard Invite Victimization?«, *Developmental Psychology* 34(2) (1998): 299–309.
- S. 154 **ruiniert die Qualität ihrer Beziehungen:** Siehe K. Kafetsios und J. B. Nezlek, »Attachment Styles in Everyday Social Interaction«, *European Journal of Social Psychology* 32(5) (2002): 719–35; sowie J. A. Feeney und P. Noller, »Attachment Style as a Predictor of Adult Romantic Relationships«, *Journal of Personality and Social Psychology* 58(2) (1990): 281. Siehe auch die folgenden Studien, die zu ähnlichen Ergebnissen kommen: M. B. Levy und K. E. Davis, »Lovestyles and Attachment Styles Compared: Their Relations to Each Other and to Various Relationship Characteristics«, *Journal of Social and Personal Relationships* 5(4) (1988): 439–71; J. P. R. Keelan, K. L. Dion und K. K. Dion, »Attachment Style and Heterosexual Relationships Among Young Adults: A Short-Term Panel Study«, *Journal of Social and Personal Relationships* 11(2) (1994): 201–14; sowie J. A. Simpson, »Influence of Attachment Styles on Romantic Relationships«, *Journal of Personality and Social Psychology* 59(5) (1990): 971.
- S. 154 **empfinden Vermeider ihren Beruf als weniger befriedigend:** M. Krausz, A. Bizman und D. Braslavsky, »Effects of Attachment Style on Preferences for and Satisfaction with Different Employment Contracts: An Exploratory Study«, *Journal of Business and Psychology* 16(2) (2001): 299–316.
- S. 154 **Sie neigen überdies dazu:** D. L. Vogel und M. Wei, »Adult Attachment and Help-Seeking Intent: The Mediating Roles of Psychological Distress and Perceived Social Support«, *Journal of Counseling Psychology* 52(3) (2005): 347.
- S. 154 **Vermeider ... selten effektive Führungspersönlichkeiten:** R. Davidovitz et al., »Leaders as Attachment Figures: Leaders' Attachment Orientations Predict Leadership-Related Mental Representations and Followers' Performance and Mental Health«, *Journal of Personality and Social Psychology* 93(4) (2007): 632. Wie diese Autoren feststellen, »bestand ein negativer Zusammenhang zwischen dem vermeidenden Beziehungsstil von Führungspersönlichkeiten und prosozialen Motiven bei der Mitarbeiterführung, mit dem Versagen, als Sicherheitsgarant zu agieren sowie mit einer dürftigeren sozioemotionalen Kompetenz und mentalen Gesundheit der unterstellten Mitarbeiter«.

Anmerkungen

- S. 155 **kurzfristig das Gefühl einer sicheren Beziehung wachzurufen:** M. Mikulincer et al., »Attachment, Caregiving, and Altruism: Boosting Attachment Security Increases Compassion and Helping«, *Journal of Personality and Social Psychology* 89(5) (2005): 817–39.
- S. 156 **»In des Findens, Erinnerns und Bindens«-Emotion:** S. B. Algoe, »Find, Remind, and Bind: The Functions of Gratitude in Everyday Relationships«, *Social and Personality Psychology Compass* 6(6) (2012): 455–69.
- S. 157 **beim Abbau von Bedürftigkeit und Vermeidung:** S. L. Shapiro, K. W. Brown und G. M. Biegel, »Teaching self-care to Caregivers: Effects of Mindfulness-Based Stress Reduction on the Mental Health of Therapists in Training«, *Training and Education in Professional Psychology* 1(2) (2007): 105.
- S. 157 **das »Selbsttröstungssystem«:** Siehe P. Gilbert und C. Irons, »Focused Therapies and Compassionate Mind Training for Shame and Self-attacking«, in P. Gilbert (Hrsg.), *Compassion: Conceptualisations, Research and Use in Psychotherapy* (London: Routledge), 263–325. Auch Kristin Neff äußerte im Rahmen unseres Interviews für Coursera, dass Selbstmitgefühl uns helfen kann, in Beziehungen sicherer zu werden (und sich die Qualität der Beziehung somit verbessert). Das Interview können Sie sich ansehen unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/8OmBu/week-2-video>.
- S. 158 **Einsamkeitsfragebogen:** D. W. Russell, »UCLA Loneliness Scale (Version 3): Reliability, Validity, and Factor Structure«, *Journal of Personality Assessment* 66(1) (1996): 20–40.
- S. 161 **ECR ... Fragebogen zum persönlichen Bindungsverhalten samt Bewertungsschema:** Dieser Fragebogen stammt aus M. Wei et al., »The Experiences in Close Relationship Scale (ECR) – Short Form: Reliability, Validity, and Factor Structure«, *Journal of Personality Assessment* 88(2) (2007): 187–204.
- S. 164 **Übung zur Entwicklung von Selbstmitgefühl:** Die Anleitung habe ich von Kristin Neffs Webseite übernommen: http://www.selfcompassion.org/self_compassion_exercise.pdf. Dort finden Sie noch weitere Übungen und Hilfsmittel, darunter mp3 (Audio)-Dateien mit den Übungsanleitungen.

Glücksrezept: Das Bedürfnis zu lieben (und zu geben)

- S. 168 **In einer Erhebung, in der eine ganz ähnliche Frage gestellt wurde:** E. W. Dunn, L. B. Aknin und M. I. Norton, »Spending Money on Others Promotes Happiness«, *Science* 319(5870) (2008): 1687–88. Die Autoren haben festgestellt, dass 69 von 109 Teilnehmern (oder 63 Prozent) laut eigener Aussage davon ausgegangen waren, dass sie glücklicher gewesen wären, wenn sie sich selbst etwas für das Geld gegönnt hätten.
- S. 169 **einer Studie der University of British Columbia:** ebd.
- S. 170 **scheinbar unglaublichen – Ergebnisse einer Erhebung:** L. B. Aknin et al., »Prosocial Spending and Well-being: Cross-cultural Evidence for a Psychological Universal«, *Journal of Personality and Social Psychology* 104(4) (2013): 635.
- S. 171 **untersuchten Forscher:** ebd.
- S. 171 **jährlichen BIP pro Kopf von \$ 714,57:** Quelle: <http://www.indexmundi.com/facts/indicators/NY.GDP.PCAP>. CD/rankings (Stand: 15.02.2017)
- S. 172 **Geld für andere Menschen aufgewandt hatten:** Einen gut lesbaren und aufschlussreichen Querschnitt der relevanten Forschungsliteratur bietet Kapitel 5 »Invest in Others«, in E. Dunn und M. Norton, *Happy Money: The Science of Smarter Spending* (New York: Simon & Schuster, 2013).
- S. 172 **die positiven Auswirkungen von Altruismus aufs Glücksempfinden:** ebd.
- S. 173 **cute aggression« – »süße Agression«:** O. R. Aragón et al., »Dimorphous Expressions of Positive Emotion Displays of Both Care and Aggression in Response to Cute Stimuli«, *Psychological Science* 26(3) (2015): 259–73.
- S. 174 **Im Rahmen einer dieser Studien wurde 20 etwa Zweijährigen:** L. B. Aknin, J. K. Hamlin und E. W. Dunn, »Giving Leads to Happiness in Young Children«, *PLOS ONE* 7(6) (2012): e39211.

Anmerkungen

- S. 175 **Doch es gibt ... noch mehr Studien:** F. Warneken und M. Tomasello, »Altruistic Helping in Human Infants and Young Chimpanzees«, *Science* 311(5765) (2006): 1301–3; einen Überblick über die Erkenntnisse darüber, wie Altruismus Glück beeinflusst, finden Sie außerdem in Dunn, Norton, *Happy Money*.
- S. 175 **Betrachten wir die Ergebnisse einer Studie:** C. E. Schwartz und R. M. Sendor, »Helping Others Helps Oneself: Response Shift Effects in Peer Support«, *Social Science & Medicine* 48(11) (1999): 1563–75.
- S. 176 **bewerteten Forscher zehn Wochen lang die Hilfsbereitschaft von Probanden:** S. Lyubomirsky zitiert diese Studie auf S. 144 ihres Buches *Glücklich sein. Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben*. (Frankfurt am Main: Campus, 2008). Andere Studien belegen die Reziprozität von Großzügigkeit, darunter die Studie von Algoe et al. (2008), zitiert in Kapitel 2B. S. B. Algoe, J. Haidt und S. L. Gable, »Beyond Reciprocity: Gratitude and Relationships in Everyday Life«, *Emotion* 8(3) (2008): 425. Einen Überblick über dieses Thema finden Sie in R. L. Trivers, »The Evolution of Reciprocal Altruism«, *Quarterly Review of Biology* (1971): 35–57.
- S. 176 **Geben und körperlicher Gesundheit:** E. W. Dunn et al., »On the Costs of Self-interested Economic Behavior: How Does Stinginess Get Under the Skin?«, *Journal of Health Psychology* 15(4) (2010): 627–33.
- S. 177 **entsteht vor unserem inneren Auge das Bild:** G. M. Williamson und M. S. Clark, »Providing Help and Desired Relationship Type as Determinants of Changes in Moods and Self-evaluations«, *Journal of Personality and Social Psychology* 56(5) (1989): 722.
- S. 177 **eine kleine Geste der Großzügigkeit reicht dafür aus:** Z. Chance und M. I. Norton, »I Give, Therefore I Have: Giving and Subjective Wealth«, Diskussionspapier, Yale University, 2014.
- S. 178 **die deutlichen Auswirkungen von Großzügigkeit auf das Glück:** Ich hatte die Ehre, Michael Norton für mein Courseraseminar zu interviewen – den Wissenschaftler, der in den letzten Jahren wohl die umfassendste Forschungsarbeit über die Auswirkungen prosozialer Verhaltensweisen geleistet hat. In unserem Gespräch fasst er einen Großteil der Erkenntnisse, die ich soeben dargelegt habe, zusammen. Dieses finden Sie unter: <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/ABiEE/week-3-video>. Näheres über die Auswirkungen von Großzügigkeit auf das Wohlbefinden ist nachzulesen in J. A. Piliavin, »Doing Well by Doing Good: Benefits for the Benefactor«, in C. L. M. Keyes und J. Haidt (Hrsg.), *Flourishing: Positive Psychology and the Life Well-Lived* (Washington, DC: APA, 2003), 227–47.
- S. 178 **Mitgefühl mache uns »weich«:** Siehe J. Aaker, K. D. Vohs und C. Mogilner, »Non-Profits Are Seen as Warm and For-profits as Competent: Firm Stereotypes Matter«, *Journal of Consumer Research* 37(2) (2010): 224–37. Eine Besprechung ähnlicher Studien finden Sie in M. G. Luchs et al., »The Sustainability Liability: Potential Negative Effects of Ethicality on Product Preference«, *Journal of Marketing* 74(5) (2010): 18–31.
- S. 178 **wie Adam Grant:** Adam Grant, *Geben und nehmen: Warum Egoisten nicht immer gewinnen und hilfsbereite Menschen weiterkommen*. (München: Droemer TB, 2015).
- S. 178 **Für eine Studie:** Die Studie wird ebd. zitiert. Adam Grant interpretiert sie wie folgt: Angenommen, Sie und ich verdienen beide € 60 000 im Jahr. Ich spende € 1600 für wohltätige Zwecke, während Sie € 2500 spenden. Obwohl Sie also € 900 mehr ausgegeben haben als ich, sind Sie laut den Ergebnissen der Studie auf dem besten Weg, im kommenden Jahr € 3375 mehr zu verdienen als ich. So erstaunlich sich das anhört, Menschen, die mehr spenden, werden aller Wahrscheinlichkeit nach ein höheres Einkommen erhalten.
- S. 179 **»altruistisch Arbeitende« (»work altruists«) oder »isolierend Arbeitende« (»work isolators«):** Einzelheiten zu dieser Studie finden Sie auf folgender Website: <https://hbr.org/2011/07/what-giving-gets-you-at-the-of>.
- S. 179 **vermittelt uns Geben ein besseres Gefühl:** ebd.
- S. 180 **Pflegende von Alzheimerpatienten:** B. A. Esterling et al., »Chronic Stress, Social Support, and Persistent Alterations in the Natural Killer Cell Response to Cytokines in Older Adults«, *Health Psychology* 13(4) (1994): 291.
- S. 181 **einen stärker positiven Einfluss auf andere:** Adam Grant, *Geben und nehmen*. Zusätzlich spricht Adam Grant von zwei weiteren Kategorien: den »Nehmern« (die, wie der Begriff vermuten lässt, egoistisch sind und vor allem von anderen profitieren wollen) und den »Tauschern«, die an Fairness und Gleichheit interessiert sind; Tauscher fühlen sich verpflichtet, demjenigen, der ihnen etwas gegeben hat, gleichfalls etwas zu geben, beziehungsweise auch etwas

Anmerkungen

- zu erhalten, wenn sie jemandem etwas gegeben haben. Ich habe zu diesem Thema für mein Coursera-Seminar Reb Rebele, einen Mitarbeiter Adam Grants, interviewed. Das Gespräch finden Sie unter: <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/LWoDi/week-3-video-9-the-rules-for-giving-when-does-giving-enhance-happiness-and>.
- S. 181 **zwei Strategien:** ebd. Reb Rebele erörtert diese beiden Strategien in meinem Coursera-Seminar. Auszüge daraus sehen Sie unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/LWoDi/week-3-video-9-the-rules-for-giving-when-does-giving-enhance-happiness-and>
- S. 182 **Für eine Studie händigten Wissenschaftler:** Siehe Kapitel 5, »Invest in Others«, in Dunn und Norton, *Happy Money*.
- S. 182 **Starbucksgutscheine im Wert von zehn Dollar:** L. B. Aknin et al., »It's the Recipient That Counts: Spending Money on Strong Social Ties Leads to Greater Happiness Than Spending on Weak Social Ties«, *PLOS ONE* 6(2) (2011): e17018.
- S. 184 **unterstellen wir ... fremden Menschen, eher selbstsüchtiges ... Verhalten:** P. Mitchell, C. N. Macrae und M. R. Banaji, »Dissociable Medial Prefrontal Contributions to Judgments of Similar and Dissimilar Others«, *Neuron* 50(4) (2006): 655–63.
- S. 184 **Es gibt in unserer Welt sehr viel Güte und Großzügigkeit:** Ein Werbespot von Coca-Cola (ausgerechnet!) illustriert die weite Verbreitung von Großzügigkeit und Güte besonders schön, ansehen können Sie ihn sich unter <http://www.wimp.com/coca-cola-security-cameras-catch-this-footage/>.
- S. 184 **vorrangig von negativen Ereignissen berichten:** Laut folgendem Artikel kommen auf einen positiven Nachrichtenbericht siebzehn negative: <https://www.psychologytoday.com/blog/wired-success/201012/why-we-love-bad-news>. Einen guten Überblick über die negative Berichterstattung der Medien, unsere Wahrnehmung und Ängste lesen Sie in B. Glassner, *The Culture of Fear: Why Americans Are Afraid of the Wrong Things: Crime, Drugs, Minorities, Teen Moms, Killer Kids, Mutant Microbes, Plane Crashes, Road Rage, & So Much More* (New York: Basic Books, 2010).
- S. 185 **Die Glückshypothese:** J. Haidt und I. Seidel, *Die Glückshypothese: Was uns wirklich glücklich macht. Die Quintessenz aus altem Wissen und moderner Glücksforschung* (Kirchzarten: VAK, 2014).
- S. 185 **»Negatives ist stärker als Positives«:** Baumeister et al. bieten einen exzellenten Überblick über die verschiedenen Bereiche, in denen das Negative unsere Aufmerksamkeit stärker zu fesseln vermag als das Positive. R. F. Baumeister et al., »Bad Is Stronger than Good«, *Review of General Psychology* 5(4) (2001): 323.
- S. 186 **fünf positive Bemerkungen:** Ed Diener et al., »The Satisfaction with Life Scale«, *Journal of Personality Assessment* 49 (1) (1985): 71–75.

Glücksfehltritt Nr. 4: Übermäßiges Kontrollbedürfnis

- S. 197 **Angst vor dem Tod:** S. Solomon, J. Greenberg und T. Pyszczynski, »A Terror Management Theory of Social Behavior: The Psychological Functions of Self-esteem and Cultural Worldviews«, *Advances in Experimental Social Psychology* 24(93) (1991): 159.
- S. 197 **Terror-Management-Theorie:** Nähere Informationen finden Sie in J. Greenberg, S. Solomon und T. Pyszczynski, *Terror Management Theory of Self-esteem and Cultural Worldviews: Empirical Assessments and Conceptual Refinements* (San Diego: Academic Press, 1997).
- S. 198 **eine der ersten Studien:** A. Rosenblatt et al., »Evidence for Terror Management Theory: I. The Effects of Mortality Salience on Reactions to Those Who Violate or Uphold Cultural Values«, *Journal of Personality and Social Psychology* 57(4) (1989): 681.
- S. 199 **sollten die Studenten zwei fiktive Personen bewerten:** J. Greenberg et al., »Evidence for Terror Management Theory II: The Effects of Mortality Salience on Reactions to Those Who Threaten or Bolster the Cultural Worldview«, *Journal of Personality and Social Psychology* 58(2) (1990): 308.

Anmerkungen

- S. 199 **von einer (unerträglich) scharfen Chilisoße kosten zu lassen:** H. A. McGregor et al., »Terror Management and Aggression: Evidence That Mortality Salience Motivates Aggression Against Worldview-Threatening Others«, *Journal of Personality and Social Psychology* 74(3) (1998): 590.
- S. 199 **wenn diese nicht dieselbe politische Auffassung vertrat:** Hätte ich an dieser Studie teilgenommen, so hätte ich einem mir sympathischen Menschen möglicherweise besonders viel scharfe Soße eingeflößt – weil ich scharfe Soße liebe und jedes Mal ganz gerührt bin, wenn jemand mir eine besonders würzige Mahlzeit zubereitet. Doch der springende Punkt ist sicherlich klar geworden: Menschen, die an den Tod erinnert wurden, entwickeln nicht nur eine negative Einstellung, sie nehmen überdies feindselige *Handlungen* vor gegen jene, die sie als anders begreifen.
- S. 200 **mindestens ein halbes Dutzend Wege:** Hier in paar Beispiele für diese Wege, über die wir versuchen, Kontrolle zu gewinnen oder aufrechtzuerhalten (auch, wenn es sich nur um wahrgenommene Kontrolle handelt): (1) Kontrollillusion: E. J. Langer, »The Illusion of Control«, *Journal of Personality and Social Psychology* 32(2) (1975): 311. (2) Selbstüberschätzung: D. A. Moore und P. J. Healy, »The Trouble with Overconfidence«, *Psychological Review* 115(2) (2008): 502. (3) Bedürfnis nach kognitiver Geschlossenheit: A. W. Kruglanski und D. M. Webster, »Motivated Closing of the Mind: »Seizing« and »Freezing«,« *Psychological Review* 103(2) (1996): 263. (4) Entscheidungsvermeidung C. J. Anderson, »The Psychology of Doing Nothing: Forms of Decision Avoidance Result from Reason and Emotion«, *Psychological Bulletin* 129(1) (2003): 139. (5) Kognitive Dissonanz: L. Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, vol. 2 (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1962. Und (6) die sogenannte »Predecisional Distortion«: J. E. Russo, M. G. Meloy und V. H. Medvec, »Predecision Distortion of Product Information«, *Journal of Marketing Research* (1998): 438–52.
- S. 202 **über die Beweggründe für eine Entscheidung im Klaren zu sein:** A. Tversky und E. Shafir, »Choice Under Conflict: The Dynamics of Deferred Decision«, *Psychological Science* 3(6) (1992): 358–61.
- S. 202 **übertriebene Selbstsicherheit an den Tag legen:** Einen gelungenen Überblick über dieses Thema liefern Moore und Healy, »The Trouble with Overconfidence«.
- S. 203 **insbesondere, wenn es um schwierige und komplexe Themen geht:** ebd.
- S. 203 **Kontrollillusion:** Langer, »The Illusion of Control«. Mehr Informationen zur Kontrollillusion finden Sie in P. K. Presson und V. A. Benassi, »Illusion of Control: A Meta-analytic Review«, *Journal of Social Behavior & Personality* 11(3) (1996): 493–510.
- S. 204 **erhielten Teilnehmer ... Lottoscheine:** Langer, »The Illusion of Control«.
- S. 204 **weniger Angst vorm Autofahren als vorm Fliegen haben:** A. Tversky und D. Kahneman, »Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases«, *Science* 185(4157) (1974): 1124–31.
- S. 204 **das gewünschte Ergebnis zu erreichen:** A. Bandura, »Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change«, *Psychological Review* 84 (1977): 191–215.
- S. 204 **Selbstwirksamkeit ... fördert das Wohlbefinden:** Die These, dass Selbstwirksamkeit das Wohlbefinden fördert, gehört zu den Hauptthemen der Selbstbestimmungstheorie. Weitere Informationen dazu finden Sie in R. M. Ryan und E. L. Deci, »Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-being«, *American Psychologist* 55(1) (2000): 68–78. Siehe auch C. Peterson und M. E. Seligman, »Explanatory Style and Illness«, *Journal of Personality* 55(2) (1987): 237–65.
- S. 205 **nicht unter der Kontrolle anderer zu stehen:** L. A. Leotti, S. S. Iyengar und K. N. Ochsner, »Born to Choose: The Origins and Value of the Need for Control«, *Trends in Cognitive Sciences* 14(10) (2020): 457–63.
- S. 205 **persönlicher Autonomie ... von essenzieller Bedeutung:** Ryan und Deci, »Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-being«.
- S. 205 **Studie, durchgeführt in einem Seniorenheim:** J. Rodin und E. J. Langer, »Long-term Effects of a Control-Relevant Intervention with the Institutionalized Aged«, *Journal of Personality and Social Psychology* 35(12) (1977): 897.
- S. 205 **untersuchten Forscher Ratten:** S. I. Dworkin, S. Mirkis und J. E. Smith, »Response-Dependent Versus Response-

Anmerkungen

- Independent Presentation of Cocaine: Differences in the Lethal Effects of the Drug», *Psychopharmacology* 117(3) (1995): 262–66.
- S. 206 **erreichen in der Regel mehr:** J. M. Burger, »Desire for Control and Achievement-Related Behaviors«, *Journal of Personality and Social Psychology* 48(6) (1985): 1520–33. Ähnliche Studien zu den weiteren positiven Auswirkungen des Kontrollbedürfnisses: A. Bandura und R. Wood, »Effect of Perceived Controllability and Performance Standards on Self-regulation of Complex Decision Making«, *Journal of Personality and Social Psychology* 56(5) (1989): 805–14; sowie J. M. Burger, »Effects of Desire for Control on Attributions and Task Performance«, *Basic and Applied Social Psychology* 8(4) (1987): 309–20.
- S. 206 **ein allzu starkes Kontrollbedürfnis ... für das Glück nicht von Vorteil:** Professor Jerry Burger von der Santa Clara University ist einer der Pioniere auf dem Gebiet des Kontrollbedürfnisses und eigentlich ein Verfechter der These, dass es an sich gut ist, nach Kontrolle zu streben; dessen ungeachtet gab er im Rahmen unseres Interviews für mein Coursera-Seminar an, dass allzu starkes Streben nach Kontrolle jene negativen Effekte auslösen kann, wie ich sie in diesem Kapitel beschrieben habe. Leider habe ich es bis zur Fertigstellung dieses Buches nicht geschafft, das Interview mit ihm für Coursera aufzubereiten, hoffe aber, dies für die »Version 2.0« des Seminars nachholen zu können.
- S. 207 **Reiz des Verbotenen:** A. Litt, U. Khan und B. Shiv, »Lusting While Loathing: Parallel Counterdriving of Wanting and Liking«, *Psychological Science* 21(1) (2010): 118–25.
- S. 207 **psychologische Reaktanz:** J. W. Brehm, *A Theory of Psychological Reactance* (Oxford, UK: Academic Press, 1966).
- S. 207 **übermäßige Drang, andere:** Auf übertriebene Kontrolle reagieren Menschen häufig verärgert, was nach Lemay et al. (2012) bei diesen wiederum ebenfalls ein höheres Kontrollbedürfnis auslöst; der Versuch, andere zu kontrollieren, beflügelt somit auch umgekehrt ein Kontrollbedürfnis bei den jeweils Betroffenen; E. P. Lemay Jr., N. C. Overall und M. S. Clark, »Experiences and Interpersonal Consequences of Hurt Feelings and Anger«, *Journal of Personality and Social Psychology* 103(6) (2012): 982.
- S. 208 **Menschen mit starkem und weniger stark ausgeprägtem Kontrollbedürfnis:** Eigentlich wurde im Rahmen dieser Studie das »Machtbedürfnis« der Teilnehmer manipuliert, das sich jedoch praktisch mit dem Bedürfnis nach Kontrolle gleichsetzen lässt. Siehe E. M. Fodor und D. P. Wick, »Need for Power and Affective Response to Negative Audience Reaction to an Extemporaneous Speech«, *Journal of Research in Personality* 43(5) (2009): 721–26. Konzeptionell vergleichbare Ergebnisse sind nachzulesen in: K. L. Sommer et al., »Sex and Need for Power as Predictors of Reactions to Disobedience«, *Social Influence* 7(1) (2012): 1–20.
- S. 209 **treffen wir dann die besten Entscheidungen:** Vgl. die Studien von Charlan Nemeth und Kollegen, z. B. C. J. Nemeth und M. Ormiston, »Create Idea Generation: Harmony Versus Stimulation«, *European Journal of Social Psychology*, 37(3) (2007): 524–35 sowie C. J. Nemeth et al., »The Liberating Role of Conflict in Group Creativity: A Study in Two Countries«, *European Journal of Social Psychology* 34(4) (2004): 365–74. Einen lesenswerten Überblick über diese Forschungsliteratur finden Sie auf <http://www.newyorker.com/magazine/2012/01/30/groupthink>. Wenn Sie mehr darüber wissen wollen, warum sich die Qualität unserer Entscheidungen verbessert, wenn wir mit unterschiedlichen Ansichten in Berührung kommen, siehe: K. W. Phillips, K. A. Liljenquist und M. A. Neale, »Is the Pain Worth the Gain? The Advantages and Liabilities of Agreeing with Socially Distinct Newcomers«, *Personality & Social Psychology Bulletin* 35(3) (2009): 336–50.
- S. 210 **Der Drang, ein bestimmtes Ergebnis zu erzielen, Sie kontrolliert:** Prof. Robert Vallerand von der Université de Québec à Montréal bezeichnet diese Art von Drang als »obsessive« (im Gegensatz zu harmonischer) Leidenschaft. Zu den Unterschieden zwischen den beiden und warum die letztere Form der Leidenschaft vorzuziehen ist, siehe: R. J. Vallerand et al., »Les Passions de l'Âme: On Obsessive and Harmonious Passion«, *Journal of Personality and Social Psychology* 85(4) (2003): 756–67. Eine Rede von Prof. Vallerand, in der er seine Leitlinien zusammenfasst, finden Sie unter: <https://www.youtube.com/watch?v=kulUtp0KyIQ>.

Anmerkungen

- S. 210 **sich in überfüllten Räumen aufzuhalten:** J. M. Burger, J. A. Oakman und N. G. Bullard, »Desire for Control and the Perception of Crowding«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 9(3) (1983): 475–79.
- S. 211 **Verkäufer ... unzufriedener waren:** R. R. Mullins et al., »You Don't Always Get What You Want, and You Don't Always Want What You Get: An Examination of Control-Desire for Control Congruence in Transactional Relationships«, *The Journal of Applied Psychology* 100(4) (2014): 1073–88.
- S. 211 **der Blutdruck erheblich stieg:** S. Watanabe, M. Iwanaga und Y. Ozeki, »Effects of Controllability and Desire for Control on Coping and Stress Responses«, *Japanese Journal of Health Psychology* 15(1) (2002): 32–40.
- S. 211 **wenn das Leben nicht nach Plan verläuft:** Siehe A. Brouillard, S. Lapierre und M. Alain, »Le bonheur et ses relations avec le désir de contrôle et la perception de contrôle«, *Revue Québécoise de Psychologie* 20(2) (1999): 223–40 sowie C. Amoura et al., »Desire for Control, Perception of Control: Their Impact on Autonomous Motivation and Psychological Adjustment«, *Motivation and Emotion* 38(3) (2014): 323–35.
- S. 211 **zu einem riskanteren Fahrstil:** T. B. Hammond und M. S. Horswill, »The Influence of Desire for Control on Drivers' Risk-Taking Behaviour«, *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour* 4(4) (2001): 271–77.
- S. 211 **verlieren ... größere Summen bei Glücksspielen:** J. M. Burger und D. A. Schnerring, »The Effects of Desire for Control and Extrinsic Rewards on the Illusion of Control and Gambling«, *Motivation and Emotion* 6(4) (1982): 329–35.
- S. 211 **häufiger abergläubisch:** G. Keinan, »The Effects of Stress and Desire for Control on Superstitious Behavior«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 28(1) (2002): 102–8. Carl Jung, der renommierte Psychoanalytiker, geht ganz ähnlich davon aus, dass traumatisierte Menschen (z. B. die Europäer nach dem Zweiten Weltkrieg), sich illusionären Vorstellungen hingeben, um so zumindest scheinbare Kontrolle über die chaotischen Lebenszustände zu gewinnen. Siehe C. G. Jung, »Ein moderner Mythos – von Dingen, die am Himmel gesehen werden« (Rascher-Verlag, Zürich und Stuttgart, 1958).
- S. 211 **dass ungezügelte Zielstrebigkeit ... negativ beeinträchtigt:** T. Curran et al., »The Psychology of Passion: A Meta-analytical Review of a Decade of Research on Intrapersonal Outcomes«, *Motivation and Emotion* (2015): 1–25; R. J. Vallerand, »On Passion for Life Activities: The Dualistic Model of Passion«, *Advances in Experimental Social Psychology* 42 (2010): 97–193. Eine Übersicht zu diesem Thema finden Sie in: Vallerand et al., »Les Passions de l'Âme«.
- S. 212 **einen Dollar geschenkt bekommen:** T. D. Wilson et al., »The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate«, *Journal of Personality and Social Psychology* 88(1) (2005): 5–21. Siehe auch folgende, damit zusammenhängende, Studien: G. S. Berns et al., »Predictability Modulates Human Brain Response to Reward«, *The Journal of Neuroscience* 21(8) (2001): 2793–98; J. Vosgerau, K. Wertenbroch und Z. Carmon, »Indeterminacy and Live Television«, *Journal of Consumer Research* 32(4) (2006): 487–95 sowie A. Valenzuela, B. Mellers und J. Strebel, »Pleasurable Surprises: A Cross-cultural Study of Consumer Responses to Unexpected Incentives«, *Journal of Consumer Research* 36(5) (2010): 792–805.
- S. 213 **Curious?:** T. Kashdan, *Curious?* (New York: HarperCollins e-books, 2014).
- S. 213 **verstärkt sie die negativen Emotionen:** B. A. Mellers und I. Ritov, »How Beliefs Influence the Relative Magnitude of Pleasure and Pain«, *Journal of Behavioral Decision Making* 23(4) (2010): 369–82.
- S. 214 **Zeitknappheit ... einer der Hauptglückskiller:** T. Kasser und K. M. Sheldon, »Time Affluence as a Path Toward Personal Happiness and Ethical Business Practice: Empirical Evidence from Four Studies«, *Journal of Business Ethics* 84(2) (2009): 243–55. Einen lesenswerten Überblick, wie Zeitknappheit die Zufriedenheit belastet und den Stress erhöht, bietet B. Schulte, *Overwhelmed: How to Work, Love, and Play When No One Has the Time* (New York: Macmillan, 2015).
- S. 214 **umso stärker unter Zeitdruck, je erfolgreicher wir werden:** S. E. DeVoe und J. Pfeffer, »When Time Is Money: The Effect of Hourly Payment on the Evaluation of Time«, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 104(1) (2007): 1–13; siehe dazu auch: D. S. Hamermesh und J. Lee, »Stressed Out on Four Continents: Time

Anmerkungen

- Crunch or Yuppie Kvetch?«, *The Review of Economics and Statistics* 89(2) (2007): 374–83 sowie W. Ng et al., »Affluence, Feelings of Stress, and Well-being«, *Social Indicators Research* 94(2) (2009): 257–71. Wie wichtig es für das Wohlbefinden ist, über reichlich Zeit zu verfügen, wird gut verständlich erläutert in folgendem Artikel: www.bostonglobe.com/ideas/2012/09/08/how-make-time-expand/26nkSfyQPEetCXXoFeZEZM/story.html.
- S. 214 **Erkenntnisse einer neueren Studie:** S. E. DeVoe und J. Pfeffer, »Time Is Tight: How Higher Economic Value of Time Increases Feelings of Time Pressure«, *Journal of Applied Psychology* 96(4) (2011): 665–76.
- S. 214 **über sehr viel Zeit zu verfügen:** C. Mogilner, Z. Chance und M. I. Norton, »Giving Time Gives You Time«, *Psychological Science* 23(10) (2012): 1233–38.
- S. 215 **zu einem Mehr an Zeit führt:** M. Rudd, K. D. Vohs und J. Aaker, »Awe Expands People's Perception of Time, Alters Decision Making, and Enhances Well-being«, *Psychological Science* 23(10) (2012): 1130–36.
- S. 216 **Wie steht es um Ihr Kontrollbedürfnis?: (»Desirability of Control«-Skala):** J. M. Burger und H. M. Cooper, »The Desirability of Control«, *Motivation and Emotion* 3(4) (1979): 381–93.
- S. 219 **Sind Sie ein Maximierungstyp?:** B. Schwartz et al., »Maximizing Versus Satisficing: Happiness Is a Matter of Choice«, *Journal of Personality and Social Psychology* 83(5) (2002): 1178–97.
- S. 221 **kombiniert interpretieren:** Diese gemeinsame Form der Auswertung ist auf der Grundlage meines Verständnisses dieser Skalen entstanden sowie auf dem Gespräch mit Jerry Burger im Anschluss an das Interview für das Coursera-Seminar. Leider habe ich es bis zur Fertigstellung dieses Buches nicht geschafft, das Interview mit ihm für Coursera aufzubereiten (wir haben dieses Interview einfach zu spät geführt), hoffe aber, dies aber für die »Version 2.0« des Seminars nachholen zu können.
- S. 221 **eher geringes Kontrollbedürfnis:** Ein zu gering ausgeprägtes Kontrollbedürfnis ist für das Glück ebenso ungünstig wie ein zu starkes, das gilt besonders für Situationen, in denen die wahrgenommene Kontrolle hoch ist. Mehr zu diesem Thema ist nachzulesen in G. W. Evans, D. H. Shapiro und M. A. Lewis, »Specifying Dysfunctional Mismatches Between Different Control Dimensions«, *British Journal of Psychology* 84(2) (1993): 255–73.

Glücksrezept: Interne Kontrolle entwickeln

- S. 223 **die Neigung, zu hohe Erwartungen an Urlaube zu hegen:** T. R. Mitchell et al., »Temporal Adjustments in the Evaluation of Events: The »Rosy View««, *Journal of Experimental Social Psychology* 33(4) (1997): 421–48. Siehe dazu auch L. Van Boven und L. Ashworth, »Looking Forward, Looking Back: Anticipation Is More Evocative than Retrospection«, *Journal of Experimental Psychology: General* 136(2) (2007): 289.
- S. 223 **weil wir uns im Rückblick vor allem der schönen Ereignisse erinnern:** Laut Mitchell et al. (1997) ist dies einer der Gründe für diesen allzu rosigen Blick; siehe Mitchell et al., »Temporal Adjustments in the Evaluation of Events«.
- S. 223 **gehen ... davon aus, dass Wochenenden:** R. Raghunathan und A. Mukherjee, »Hope to Enjoy Is More Enjoyed than Hope Enjoyed«, unveröffentlichtes Manuskript, University of Texas, Austin, 2011.
- S. 223 **treten Herzinfarkte deutlich häufiger montag morgens auf:** Siehe: <http://www.drsinatra.com/heart-attack-risk-factors-rise-on-mondays/>; siehe auch: http://www.nytimes.com/2006/03/14/health/14real.html?_r=0
- S. 224 **dass wir uns Ereignisse stets idealisiert vorstellen:** T. Mitchell und L. Thompson, »A Theory of Temporal Adjustments of the Evaluation of Events: Rosy Prospection and Rosy Retrospection«, *Advances in Managerial Cognition and Organizational Information Processing* 5 (1994): 85–114. Die These, dass wir uns sowohl die fernere (im Gegensatz zu der näheren) Zukunft wie auch vergangene Ereignisse idealisiert vorstellen, steht im Einklang mit der sogenannten »Construal Level Theory« (kurz CLT) von Yaacov Trope und Nira Liberman; N. Liberman und Y. Trope, »The Role of Feasibility and Desirability Considerations in Near and Distant Future Decisions: A Test of Temporal Construal Theory«, *Journal of Personality and Social Psychology* 75(1) (1998): 5. Einen Überblick über CLT finden Sie in Y. Trope und N. Liberman, »Construal-Level Theory of Psychological Distance«, *Psychological Review* 117(2) (2010): 440.

Anmerkungen

- S. 224 **vermag unser Gehirn nicht sauber zwischen Realität und Vorstellung zu unterscheiden:** Gerade weil unser Gehirn nicht sauber zwischen Realität und Vorstellung unterscheiden kann, funktioniert Visualisierung so gut und wird häufig angewandt, um das Niveau von Sportlern oder etwa Künstlern noch weiter zu erhöhen; siehe: <http://drdavidhamilton.com/visualisation-alters-the-brain-body/> sowie: <https://newhopeoutreach.wordpress.com/related%20articles/recovery-from-abuse/healing-emotional-memories/real-or-imagined-the-brain-doesnt-know/>.
- S. 224 **Gefühle stark von Gedanken und Vorstellungen beeinflusst:** I. J. Roseman, »Appraisal Determinants of Discrete Emotions«, *Cognition & Emotion* 5(3) (1991): 161–200; A. Ortony, G. L. Clore und A. Collins, *The Cognitive Structure of Emotions* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1990). Auch meine Forschungsarbeit beruht zum Teil auf den sogenannten »cognitive theories of affect«, denenzufolge Gefühle häufig das Produkt unserer Gedanken sind; siehe R. Raghunathan und M. T. Pham, »All Negative Moods Are Not Equal: Motivational Influences of Anxiety and Sadness on Decision Making«, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 79(1) (1999): 56–77 sowie R. Raghunathan, M. T. Pham und K. P. Corfman, »Informational Properties of Anxiety and Sadness, and Displaced Coping«, *Journal of Consumer Research* 32(4) (2006): 596–601.
- S. 224 **In einer Studie:** I. J. Roseman, M. S. Spindel und P. E. Jose, »Appraisals of Emotion-Eliciting Events: Testing a Theory of Discrete Emotions«, *Journal of Personality and Social Psychology* 59(5) (1990): 899–915.
- S. 226 **völlig mit den Nerven am Ende:** A. F. Arnsten, »Enhanced: The Biology of Being Frazzled«, *Science* 280(5370) (1998): 1711–12.
- S. 227 **selbst Zweijährige:** T. J. Gaensbauer, »Regulation of Emotional Expression in Infants from Two Contrasting Care-taking Environments«, *Journal of the American Academy of Child Psychiatry* 21(2) (1982): 163–70; siehe auch J. J. Campos, R. G. Campos und K. C. Barrett, »Emergent Themes in the Study of Emotional Development and Emotion Regulation«, *Developmental Psychology* 25(3) (1989): 394–402.
- S. 229 **in einer reiferen und produktiveren Weise:** Hinter dieser Schlussfolgerung steckt die Logik, dass die Qualität unserer Entscheidungen (inklusive jener, die auch andere Personen betreffen) dann am höchsten ist, wenn die »exekutiven Funktionen« nicht durch Stress oder negative Gefühle beeinträchtigt sind. Siehe A. F. Arnsten, »Stress Signalling Pathways That Impair Prefrontal Cortex Structure and Function«, *Nature Reviews Neuroscience* 10(6) (2009): 410–22. Allgemeineres sowie einen hervorragend geschriebenen Überblick über das Thema lesen Sie in D. Rock, *Your Brain at Work* (New York: Harper Business, 2009), 120.
- S. 230 **den Schlüssel zum persönlichen Glück selbst in den Händen zu halten:** In seiner Formulierung des Prinzips der Mäßigung scheint sich Aristoteles auf die Idee der internen Kontrolle zu beziehen. »Jeder kann wütend werden, das ist einfach. Aber wütend auf den Richtigen zu sein, im richtigen Maß, zur richtigen Zeit, zum richtigen Zweck und auf die richtige Art, das ist schwer.« Quelle: <https://www.aphorismen.de/zitat/68354> (Aristoteles, Nikomachische Ethik, 350 v. Chr.).
- S. 230 **Wir streben vor allem dann externe Kontrolle an:** Die Idee, dass interne (oder Selbst-) und externe Kontrolle einander ausgleichen, liegt zahlreichen wissenschaftlichen Artikeln zugrunde, darunter auch bei Astin und Shapiro (1997, 68). Die Aussage eines ihrer Studienteilnehmer, die sie exemplarisch heranziehen, zeigt deutlich, dass es ein gewisses Maß an interner Kontrolle erfordert, um externe Kontrolle aufzugeben: »Ich glaube nicht, dass ich über genügend Selbstkontrolle verfüge, um (externe Kontrolle) loszulassen ...«, so die Worte des Studienteilnehmers. J. A. Astin und D. H. Shapiro, »Measuring the Psychological Construct of Control: Applications to Transpersonal Psychology«, *Journal of Transpersonal Psychology* 29 (1997): 63–72. Siehe auch Easterline (1992), darin wird festgestellt, dass Techniken wie Meditation, die uns helfen, ein höheres Maß an interner Kontrolle zu gewinnen, gleichzeitig dazu beitragen, das Niveau der externen Kontrolle zu senken; B. Easterline, »Measuring Stress and Control in Meditators Through Trait, State, and In Vivo Experience Sampling«, unveröffentlichte Promotionsschrift. California Institute of Integral Studies, 1992.
- S. 231 **mangelnde Kontrolle über ihre Emotionen:** J. J. Kacen, »Phenomenological Insights in Mood and Mood-Rela-

Anmerkungen

- ted Consumer Behaviors«, *Advances in Consumer Research* 21 (1994): 519. Sie finden den Artikel im Internet unter www.acrwebsite.org/search/view-conference-proceedings.aspx?Id=7648.
- S. 231 **der Glaube an Gott ihnen stellvertretende Kontrolle ... beschert:** M. Pollner, »Divine Relations, Social Relations, and Well-being«, *Journal of Health and Social Behavior* (1989): 92–104.
- S. 231 **zu Aberglauben neigen:** G. Keinan, »The Effects of Stress and Desire for Control on Superstitious Behavior«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 28(1) (2002): 102–8.
- S. 232 **kommt es vor allem ... auf Selbstbewusstsein an:** S. C. Huang, Y. Zhang und S. M. Broniarczyk, »So Near and Yet So Far: The Mental Representation of Goal Progress«, *Journal of Personality and Social Psychology* 103(2) (2012): 225–41.
- S. 233 **»selbstwertdienlichen Verzerrungen«:** Eine Übersicht über dieses Thema finden Sie in W. K. Campbell und C. Sedikides, »Self-threat Magnifies the Self-serving Bias: A Meta-analytic Integration«, *Review of General Psychology* 3(1) (1999): 23–43.
- S. 234 **mit erhöhtem Kontrollbedürfnis:** J. M. Burger und L. T. Hemans, »Desire for Control and the Use of Attribution Processes«, *Journal of Personality* 56(3) (1988): 531–46.
- S. 234 **einem ein angenehmes Gefühl verpasst:** S. E. Taylor und J. D. Brown, »Illusion and Well-being: A Social Psychological Perspective on Mental Health«, *Psychological Bulletin* 103(2) (1988): 193.
- S. 234 **Im Rahmen von Verhandlungen:** L. Babcock und G. Loewenstein, »Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-serving Biases«, *The Journal of Economic Perspectives* (1997): 109–26. Eine damit zusammenhängende Erörterung, wie selbstwertdienliche Verzerrung im Rahmen von organisatorischen Entscheidungen zu Kurzsichtigkeit führt, ist nachzulesen in L. Larwood und W. Whittaker, »Managerial Myopia: Self-serving Biases in Organizational Planning«, *Journal of Applied Psychology* 62(2) (1977): 194–98. Mehr zum Thema, warum allzu positive Ansichten zu ungünstigen Entscheidungen führen, lesen Sie in B. Ehrenreich, *Bright-Sided: How the Relentless Promotion of Positive Thinking Has Undermined America* (New York: Macmillan, 2009).
- S. 234 **in der Projektplanung:** Ehrenreich, *Bright-Sided*.
- S. 234 **keine angenehmen Zeitgenossen:** C. R. Colvin, J. Block und D. C. Funder, »Overly Positive Self-evaluations and Personality: Negative Implications for Mental Health«, *Journal of Personality and Social Psychology* 68(6) (1995): 1152. Auch Menschen mit Hang zu Prahlerei (was vermutlich mit einer Neigung zu selbstwertdienlicher Verzerrung zusammenhängt), kommen bei anderen nicht so gut an, siehe I. Scopelliti, G. Loewenstein und J. Vosgerau, »You Call It ›Self-exuberance‹; I Call It ›Bragging‹: Miscalibrated Predictions of Emotional Responses to Self-promotion«, *Psychological Science* 26(6) (2015): 903–14.
- S. 235 **»Situationsselektion«:** Eine Übersicht über verschiedene Maßnahmen zur Emotionsregulation finden Sie in K. N. Ochsner und J. J. Gross, »The Cognitive Control of Emotion«, *Trends in Cognitive Sciences* 9(5) (2005): 242–49.
- S. 238 **an Intensität verlieren:** M. D. Lieberman et al., »Putting Feelings into Words: Affect Labeling Disrupts Amygdala Activity in Response to Affective Stimuli«, *Psychological Science* 18(5) (2007): 421–28.
- S. 236 **die meisten Menschen gehen schließlich davon aus:** M. D. Lieberman et al., »Subjective Responses to Emotional Stimuli During Labeling, Reappraisal und Distraction«, *Emotion* 11(3) (2011): 468–80.
- S. 236 **diese »wiederzukäuen«:** Das »Wiederkäuen« bzw. Überdenken negativer Emotionen verschärft diese noch; siehe S. Nolen-Hoeksema, »The Role of Rumination in Depressive Disorders and Mixed Anxiety/Depressive Symptoms«, *Journal of Abnormal Psychology* 109(3) (2000): 504–11.
- S. 236 **die Intensität dieser Gefühle zu verringern:** Lieberman et al., »Putting Feelings into Words«.
- S. 237 **kognitive Umbewertung:** Die Grundlage einer der vielleicht wirkungsvollsten Methoden zur Behandlung von Depressionen – der kognitiven Verhaltenstherapie. Erkenntnisse, die die These stützen, dass sich Emotionen durch bewusstes Nachdenken regulieren lassen, sind nachzulesen in A. S. Heller et al., »Reduced Capacity to Sustain Positive Emotion in Major Depression Reflects Diminished Maintenance of Fronto-striatal Brain Activation«,

Anmerkungen

- Proceedings of the National Academy of Sciences* 106(52) (2009): 22445–50. Einen Überblick über den Bereich der kognitiven Verhaltenstherapie bietet A. C. Butler et al., »The Empirical Status of Cognitive-Behavioral Therapy: A Review of Meta-analyses«, *Clinical Psychology Review* 26(1) (2006): 17–31; sowie K. S. Dobson (Hrsg.), *Handbook of Cognitive-Behavioral Therapies* (New York: Guilford Press, 2009). Eine leicht verständliche Erläuterung der grundlegenden Prinzipien der kognitiven Verhaltenstherapie sowie Hinweise, wie Sie diese Techniken selbst anwenden können, ist nachzulesen in S. C. Hayes und S. Smith, *Get Out of Your Mind and into Your Life: The New Acceptance and Commitment Therapy* (Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2005); sowie M. E. Seligman, *Learned Optimism: How to Change Your Mind and Your Life* (New York: Vintage, 2011).
- S. 238 **Unterlassen Sie es außerdem, negative Gefühle zu unterdrücken:** P. R. Goldin et al., »The Neural Bases of Emotion Regulation: Reappraisal and Suppression of Negative Emotion«, *Biological Psychiatry* 63(6) (2008): 577–86.
- S. 238 **uns weniger Sympathie entgegenbringen:** Zahlreiche Studien belegen, dass extrovertierte Menschen beliebter sind, weil Kommunikation der Schlüssel ist, um mit anderen in Verbindung zu treten (ein, wie wir in Kapitel 3A gesehen haben, äußerst wichtiges Ziel). Daher verfügen eher introvertierte Personen über weniger Sozialkontakte; T. English et al., »Emotion Regulation and Peer-Rated Social Functioning: A 4-Year Longitudinal Study«, *Journal of Research in Personality* 46(6) (2012): 780–84; siehe auch I. B. Mauss et al., »Don't Hide Your Happiness! Positive Emotion Dissociation, Social Connectedness, and Psychological Functioning«, *Journal of Personality and Social Psychology* 100(4) (2011): 738–48. Überdies belastet es die Paarbeziehung, wenn einer der beiden nach einem Verzicht seine Gefühle unterdrückt, siehe: E. A. Impett et al., »Suppression Sours Sacrifice: Emotional and Relational Costs of Suppressing Emotions in Romantic Relationships«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 38(6) (2012): 707–20. Darüber hinaus erhalten Menschen, die ihre Gefühle unterdrücken, weniger gesellschaftliche Unterstützung; S. Srivastava et al., »The Social Costs of Emotional Suppression: A Prospective Study of the Transition to College«, *Journal of Personality and Social Psychology* 96(4) (2009): 883–97. Demgegenüber entlocken extrovertierte Personen ihrem Umfeld eine stärkere Unterstützung; R. T. Boone und R. Buck, »Emotional Expressivity and Trustworthiness: The Role of Nonverbal Behavior in the Evolution of Cooperation«, *Journal of Nonverbal Behavior* 27(3) (2003): 163–82.
- S. 239 **gesunde Ernährung, mehr Bewegung und besserer Schlaf:** Ich habe diese Begriffe dem großartigen Buch von Tom Rath *Eat, Move, Sleep* entlehnt; Tom Rath und Jochen Lehner, *Eat, Move, Sleep: Was uns wirklich gesund macht*. (Goldmann, München, 2015).
- S. 239 **»Attention Deficit Trait« (ADT):** E. M. Hallowell, »Overloaded Circuits«, *Harvard Business Review* (January 2005): 11–15.
- S. 240 **wie es auch Ernährungswissenschaftler gibt:** Timothy Caulfield sorgt in seinem Buch für ein wenig mehr Klarheit in diesem »komplexen« Bereich: *The Cure for Everything: Untangling Twisted Messages About Health, Fitness, and Happiness* (Boston: Beacon Press, 2012).
- S. 240 **streiten ... mit ihrem Partner:** »Does Fatty Food Impact Marital Stress?«, *Science Daily*, April 24, 2012, zugänglich unter: www.sciencedaily.com/releases/2012/04/120424095502.htm.
- S. 241 **das Risiko, frühzeitig zu versterben, drastisch erhöhen:** I. M. Lee et al., »Effect of Physical Inactivity on Major Non-communicable Diseases Worldwide: An Analysis of Burden of Disease and Life Expectancy«, *The Lancet* 380(9838) (2012): 219–29.
- S. 241 **langes Sitzen ... ebenso schädlich wie Rauchen:** Mehrere Studien belegen das, unter anderem P. Katzmarzyk et al., »Sitting Time and Mortality from All Causes, Cardiovascular Disease, and Cancer«, *Medicine & Science in Sports & Exercise* 41(5) (2009): 998–1005. Auch in verschiedenen Tageszeitungen und Zeitschriften gab es lezenswerte Beiträge zu diesem Thema, siehe www.huffingtonpost.com/the-active-times/sitting-is-the-new-smokin_b_5890006.html?ir=India&adsSiteOverride=in; www.dailymail.co.uk/news/article-2001824/Sitting-dangerous-smoking-study-shows.html; www.runnersworld.com/health/sitting-is-the-new-smoking-even-for-runners;

Anmerkungen

sowie www.dailymail.co.uk/femail/article-2622916/Work-desk-then-experts-worrying-news-Why-sitting-bad-smoking.html.

- S. 241 **um die ungünstige Wirkung langen Sitzens auszugleichen:** A. A. Thorp et al., »Sedentary Behaviors and Subsequent Health Outcomes in Adults: A Systematic Review of Longitudinal Studies, 1996–2011«, *American Journal of Preventive Medicine* 41(2) (2011): 207–15; E. G. Wilmot et al., »Sedentary Time in Adults and the Association with Diabetes, Cardiovascular Disease and Death: Systematic Review and Meta-analysis«, *Diabetologia* 55 (2012): 2895–905.
- S. 241 **um 50 Prozent erhöhtes Mortalitätsrisiko:** N. Owen, A. Bauman und W. Brown, »Too Much Sitting: A Novel and Important Predictor of Chronic Disease Risk?«, *British Journal of Sports Medicine* 43(2) (2009): 81–83.
- S. 241 **mindestens sieben Stunden Schlaf:** H. P. Van Dongen et al., »The Cumulative Cost of Additional Wakefulness: Dose-Response Effects on Neurobehavioral Functions and Sleep Physiology from Chronic Sleep Restriction and Total Sleep Deprivation«, *Sleep* 26(2) (2003): 117–26. Die Studie ist im Internet einsehbar unter: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/12683469>. Eine verständlichere Erläuterung der Studie finden Sie unter http://www.nytimes.com/2011/04/17/magazine/mag-17Sleep-t.html?_r=0.
- S. 242 **Schlafen wir nur 90 Minuten zu wenig:** M. D. Manzar, W. Zannat und M. E. Hussain, »Sleep and Physiological Systems: A Functional Perspective«, *Biological Rhythm Research* 46(2) (2015): 195–206.
- S. 242 **Sie entscheiden sich automatisch für gesündere Lebensmittel:** R. K. Golley et al., »Sleep Duration or Bedtime & Quest: Exploring the Association Between Sleep Timing Behaviour, Diet and BMI in Children and Adolescents«, *International Journal of Obesity* 37(4) (2013): 546–51.
- S. 242 **Ängstlichkeit und Reizbarkeit:** E. Van der Helm et al., »REM Sleep Depotentiates Amygdala Activity to Previous Emotional Experiences«, *Current Biology* 21(23) (2011): 2029–32; L. C. Griffith und M. Rosbash, »Sleep: Hitting the Reset Button«, *Nature Neuroscience* 11(2) (2008): 123–24.

Glücksfehltritt Nr. 5: Anderen misstrauen

- S. 248 **forscht seit einigen Jahren über den Zusammenhang zwischen Vertrauen und Glück:** Siehe J. F. Helliwell und R. D. Putnam, »The Social Context of Well-being«, *Philosophical Transactions-Royal Society of London Series B Biological Sciences* (2004): 1435–46; J. F. Helliwell, »Social Capital, the Economy and Well-Being«, in K. Banting, A. Sharpe und F. St.-Hilaire (Hrsg.), *The Review of Economic Performance and Social Progress; The Longest Decade: Canada in the 1990s* (Montreal: Institute for Research on Public Policy, 2001), 43–60; sowie J. F. Helliwell und S. Wang, *Trust and Well-being* (No. w15911), National Bureau of Economic Research, Diskussionspapier, 2010. Letztere ist im Internet zugänglich unter www.nber.org/papers/w15911. Siehe auch R. D. Putnam, *Bowling Alone* (New York: Simon & Schuster, 2001), der darin den Stellenwert zwischenmenschlichen Vertrauens für das Wohlbefinden erläutert.
- S. 248 **desto glücklicher die Bevölkerung:** Einen Abriss dieser Studie lesen Sie in Helliwell und S. Wang, »Trust and Well-being«, *International Journal of Wellbeing* 1(1) (2011): 42–78, siehe auch Y. Tokuda, S. Fujii und T. Inoguchi, »Individual and Country-Level Effects of Social Trust on Happiness: The Asia Barometer Survey«, *Journal of Applied Social Psychology* 40(10) (2010): 2574–93.
- S. 249 **nur etwa zehn Prozent:** Diese Angaben stammen aus Y. Algan und P. Cahuc, *Trust, Growth and Well-being: New Evidence and Policy Implications* (North Holland: Elsevier, 2013), sowie dem *World Happiness Report*, der zugänglich ist unter http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2014/02/WorldHappinessReport2013_online.pdf; eine verständlichere Version finden Sie unter https://psychz.psych.wisc.edu/web/News/vancouver_sun_10-06.html.
- S. 249 **Im Rahmen einer weiteren Studie:** Dabei handelt es sich um eine informelle Untersuchung im Auftrag von Reader's Digest vom April 1996, die kurz darauf in *The Economist* besprochen wurde (22. Juni 1996). Einzelheiten zu den Erkenntnissen finden Sie in folgenden Fachartikeln: S. Knack, »Trust, Associational Life and Economic Performance«, in J. F. Helliwell und A. Bonikowska (Hrsg.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sus-*

Anmerkungen

tained Economic Growth and Well-Being (Ottawa und Paris: Human Resources Development Canada und OECD, 2001), 172–202; sowie S. Soroka, J. F. Helliwell und R. Johnston, »Measuring and Modeling Interpersonal Trust«, in F. Kay und R. Johnston (Hrsg.), *Diversity, Social Capital, and the Welfare State* (Vancouver: UBC Press, 2006), 95–132. Die Ergebnisse dieser Studie sind zugänglich unter www.rd.com/slideshows/most-honest-cities-lost-wallet-test/#slideshow=slide3, sowie unter www.ibtimes.com/most-honest-cities-world-lost-wallet-experiment-info-graphic-1411124 (unter diesem Link finden Sie eine graphische Darstellung der Studienergebnisse.) Sie könnten auch darüber nachdenken, eine Prognose abzugeben, wie viele Geldbörsen in jeder der sechzehn Städte zurückgegeben werden und diese mit den tatsächlichen Ergebnissen vergleichen.

- S. 249 **desto zufriedener die Nation:** Helliwell und Wang, *Trust and Well-being*. Siehe auch Knack, »Trust, Associational Life and Economic Performance«; sowie Soroka, Helliwell und Johnston, »Measuring and Modeling Interpersonal Trust«.
- S. 250 **Angenommen Sie beteiligten sich an einer Studie:** Es gibt zahlreiche Varianten zu dieser »Trust Game«-Studie. Weitergehende Informationen über den Ablauf des Spiels sowie eine Erörterung der Rolle von Vertrauen ist nachzulesen in M. Kosfeld et al., »Oxytocin Increases Trust in Humans«, *Nature* 435 (2005): 673–76. Weitere Studien mit ähnlichem Aufbau sind beispielsweise: D. J. De Quervain et al., »The Neural Basis of Altruistic Punishment«, *Science* 305(5688) (2004): 1254–58; C. Camerer und K. Weigelt, »Experimental Tests of a Sequential Equilibrium Reputation Model«, *Econometrica* 56(1) (1988): 1–36; E. Fehr, G. Kirchsteiger und A. Riedl, »Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation«, *The Quarterly Journal of Economics* 108(2) (1993): 437–59; sowie I. Bohnet und R. Zeckhauser, »Trust, Risk and Betrayal«, *Journal of Economic Behavior & Organization* 55(4) (2004): 467–84.
- S. 251 **über 95 Prozent:** Siehe www.theguardian.com/science/2012/jul/15/interview-dr-love-paul-zak; eine Zusammenfassung dieser Studie bietet in P. J. Zak, *The Moral Molecule: The New Science of What Makes Us Good or Evil* (New York: Random House, 2013); den TED-Talk von Paul Zak finden Sie unter https://www.ted.com/talks/paul_zak_trust_morality_and_oxytocin?language=de. Erwähnt werden muss allerdings, dass nicht alle Forschungsarbeiten eine solch hohe »Reziprozität« belegen (die Tendenz, Vertrauen mit vertrauenswürdigen Verhalten zu vergelten). Die Studie von Berg et al. (1995) ergab beispielsweise eine Quote von etwa 80 Prozent von durch Vertrauenswürdigkeit vergoltenes Vertrauen. Nichtsdestotrotz ist das in den Studien dokumentierte Niveau der Wechselseitigkeit deutlich höher, als sich auf Basis der »klassischen« ökonomischen Theorien vermuten lassen würde. J. Berg, J. Dickhaut und K. McCabe, »Trust, Reciprocity, and Social History«, *Games and Economic Behavior* 10(1) (1995): 122–42.
- S. 251 **reagieren Menschen, denen Sie Vertrauen entgegenbringen, ... mit vertrauenswürdigen Verhalten:** Berg, Dickhaut und McCabe, »Trust, Reciprocity, and Social History«; W. D. Creed und R. E. Miles, »Trust in Organizations«, in *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* (Thousand Oaks, CA: Sage, 1996), 16–38; K. A. McCabe, S. J. Rassenti und V. L. Smith, »Reciprocity, Trust, and Payoff Privacy in Extensive Form Bargaining«, *Games and Economic Behavior* 24(1) (1998): 10–24; D. J. McAllister, »Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations«, *Academy of Management Journal* 38(1) (1995): 24–59; K. A. McCabe, M. L. Rigdon und V. L. Smith, »Positive Reciprocity and Intentions in Trust Games«, *Journal of Economic Behavior & Organization* 52(2) (2003): 267–75; weitere Informationen zu der Frage, wie Menschen Vertrauen mit vertrauenswürdigen Verhalten erwidern, sind nachzulesen in H. Gintis et al., »Explaining Altruistic Behavior in Humans«, *Evolution and Human Behavior* 24(3) (2003): 153–72. Einen verständlichen Überblick über die verschiedenen Strategien, die Vorgesetzte zur Motivation der Mitarbeiter einsetzen können, enthält folgender Artikel: <http://99u.com/articles/32883/the-most-important-skill-for-great-leaders-trustworthiness>.
- S. 251 **vermehrte Bildung des Hormons Oxytocin:** Obwohl die Freisetzung von Oxytocin erwiesenermaßen vertrauensvolles Verhalten auslöst, ist noch nicht hinreichend geklärt, ob entgegengebrachtes Vertrauen zwangsläufig auch die Oxytocinausschüttung anregt, obwohl dies sehr plausibel erscheint. Mehr zu diesem Thema ist nachzulesen

Anmerkungen

- in M. Kosfeld et al., »Oxytocin Increases Trust in Humans«, *Nature* 435(7042) (2005): 673–76; J. L. Merolla et al., »Oxytocin and the Biological Basis for Interpersonal and Political Trust«, *Political Behavior* 35(4) (2013): 753–76; M. Mikolajczak et al., »Oxytocin Not Only Increases Trust When Money Is at Stake, but Also When Confidential Information Is in the Balance«, *Biological Psychology* 85(1) (2010): 182–84; eine Übersicht über die Forschungsarbeit Paul Zaks finden Sie in J. Conlisk, »Professor Zak's Empirical Studies on Trust and Oxytocin«, *Journal of Economic Behavior & Organization* 78(1) (2011): 160–66. Eine Rezension der genannten Forschungsliteratur ist nachzulesen in M. H. Van IJzendoorn und M. J. Bakermans-Kranenburg, »A Sniff of Trust: Meta-analysis of the Effects of Intranasal Oxytocin Administration on Face Recognition, Trust to In-group, and Trust to Out-group«, *Psychoneuroendocrinology* 37(3) (2012): 438–43.
- S. 253 **Karma Kitchen:** Weitergehende Informationen finden Sie unter www.karmakitchen.org/index.php?pg=about.
- S. 253 **Grameen Bank:** Weitergehende Informationen finden Sie unter www.grameenfoundation.org/.
- S. 253 **bei unglaublichen 98 Prozent:** Diese Angaben stammen aus S. M. Covey, G. Link und R. R. Merrill, *Smart Trust: Creating Prosperity, Energy, and Joy in a Low-Trust World* (New York: Simon & Schuster, 2012).
- S. 254 **Zappos:** Informationen und Einzelheiten sind nachzulesen in T. Hsieh, *Delivering Happiness* (New York: Business Plus, 2010), 147.
- S. 254 **rangierte 2014 auf Platz 86:** Quelle: <http://fortune.com/best-companies/zappos-com-38/>.
- S. 255 **tiefverwurzelten Neigung, uns auf negative Dinge zu konzentrieren:** Mehr zu diesem Thema, siehe I. Bohnet und R. Zeckhauser, »Trust, Risk and Betrayal«, *Journal of Economic Behavior & Organization* 55(4) (2004): 467–84; C. A. Holt und S. K. Laury, »Risk Aversion and Incentive Effects«, *American Economic Review* 92(5) (2002): 1644–55; E. Fehr und K. M. Schmidt, »A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation«, *Quarterly Journal of Economics* 114(3) (1999): 817–68; J. Haidt und I. Seidel, *Die Glückshypothese: Was uns wirklich glücklich macht. Die Quintessenz aus altem Wissen und moderner Glücksforschung* (Kirchzarten: VAK, 2014).
- S. 257 **The Truth About Trust:** D. DeSteno, *The Truth About Trust: How It Determines Success in Life, Love, Learning, and More* (New York: Penguin, 2014). Artikel zum Thema Nutzen-Risiko-Abwägung, siehe: T. K. Das und B. S. Teng, »Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances«, *Academy of Management Review* 23(3) (1998): 491–512. L. Strickland, »Surveillance and Trust«, *Journal of Personality* 26(2) (1958): 200–215.
- S. 258 **wunderbar, in solch einer Welt zu leben:** In einigen Studien wird der Frage nachgegangen, wie wichtig Vertrauen für das Wohlbefinden ist, unter anderem auch in den zu Anfang des Kapitels genannten. Eine gut verständliche Erörterung dieses Themas lesen Sie in: Covey, Link und Merrill, *Smart Trust*; sowie S. M. Covey, *Schnelligkeit durch Vertrauen: Die unterschätzte ökonomische Macht* (Offenbach: Gabal, 2009).
- S. 259 **meist durch vertrauenswürdigen Verhalten erwidert:** Berg, Dickhaut und McCabe, »Trust, Reciprocity, and Social History«, Creed und Miles, »Trust in Organizations«; McCabe, Rassenti und Smith, »Reciprocity, Trust, and Payoff Privacy in Extensive Form Bargaining«; McAllister, »Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations«; McCabe, Rigdon und Smith, »Positive Reciprocity and Intentions in Trust Games«; eine Übersicht darüber, wie Vertrauen durch vertrauenswürdigen Verhalten erwidert wird, finden Sie in Humans, *Evolution and Human Behavior* 24(3) (2003): 153–72.
- S. 260 **fünf vertrauenswürdige Handlungen:** J. Gottman, N. Silver und Susanne Dahmann, *Die sieben Geheimnisse der glücklichen Ehe*, (Berlin: Ullstein, 2011).
- S. 261 **für eine Reihe von Studien verwendet:** R. Raghunathan und E. J. Han, »Default Social Cynicism: Asymmetries in the Fundamental Attribution Error«, Diskussionspapier, University of Texas at Austin, 2014.
- S. 267 **Wie sehr misstrauen Sie Ihren Mitmenschen? (Interpersonal Trust Scale, ITS):** Die zu bewertenden Aussagen dieser Skala entstammen J. Rotter, »A New Scale for the Measurement of Interpersonal Trust«, *Journal of Personality* (1967).

Anmerkungen

Glücksrezept: Intelligent vertrauen

- S. 270 **sehr viel vertrauenswürdiger, als wir es ihnen zugutehalten:** Diese These wird durch zahlreiche Studien, auf die ich mich im letzten Kapitel bezogen habe, gestützt, darunter die »verlorener Geldbeutel«- sowie die »Trust Games«-Studien.
- S. 270 **von negativen Nachrichten umgeben:** Laut folgendem Artikel kommen auf einen positiven Nachrichtenbericht siebzehn negative: <https://www.psychologytoday.com/blog/wired-success/201012/why-we-love-bad-news>. Die Berichterstattung der Medien ist in zunehmendem Maße negativ, trotz gesunkener Kriminalitätsrate, siehe <https://positivenews.org.uk/2015/culture/media/17119/traditional-media-questioning-focus-negative-news-claims-radio-documentary/>. Siehe auch B. Glassner, *The Culture of Fear: Why Americans Are Afraid of the Wrong Things: Crime, Drugs, Minorities, Teen Moms, Killer Kids, Mutant Microbes, Plane Crashes, Road Rage, & So Much More* (New York: Basic Books, 2010).
- S. 271 **Coursera-Seminar:** Auszüge aus meinem Interview mit Professor Helliwell finden Sie unter: <https://www.coursera.org/learn/happiness>
- S. 272 **während ein Anteil von 95 Prozent:** Falls Sie Ihr eigenes Misstrauens-/Vertrauenslevel testen wollen, finden Sie dazu eine Anleitung unter www.rd.com/slideshows/most-honest-cities-lost-wallet-test/.
- S. 272 **in denen ich über's Ohr gehauen wurde:** Insgesamt scheinen wir zurückliegende negative Ereignisse besser im Gedächtnis zu behalten als vergangene positive (siehe www.nytimes.com/2012/03/24/your-money/why-people-remember-negative-events-more-than-positive-ones.html?_r=0), was möglicherweise daran liegt, dass diese von höherer Relevanz für unsere Überlebenschancen sind; S. E. Taylor, »Asymmetrical Effects of Positive and Negative Events: The Mobilization-Minimization Hypothesis«, *Psychological Bulletin* 110(1) (1991): 67. Diese Tendenz scheint allerdings mit zunehmendem Alter nachzulassen, was erklären könnte, warum wir im Alter (vor allem ab dem 50. Lebensjahr) zunehmend glücklicher werden; siehe M. Mather und L. L. Carstensen, »Aging and Motivated Cognition: The Positivity Effect in Attention and Memory«, *Trends in Cognitive Sciences* 9(10) (2005): 496–502; Deidnitz und Diener stellen fest, dass glücklichere Menschen sich positiver Ereignisse länger entsinnen (als negativer), siehe L. Seidnitz und E. Diener, »Memory for Positive Versus Negative Life Events: Theories for the Differences Between Happy and Unhappy Persons«, *Journal of Personality and Social Psychology* 64(4) (1993): 654.
- S. 273 **nicht in Stein gemeißelt:** Dass die Eigenschaften eines Menschen nicht in Stein gemeißelt sind, gehört zu den wichtigsten Prinzipien der Sozialpsychologie; Forscher gehen davon aus, dass Geisteshaltung und Verhalten von Menschen deutlich stärker vom jeweiligen »Kontext« abhängen. Für diese Sicht gibt es zahlreiche Belege, darunter das allseits bekannte Milgram-Experiment aus den 1960ern, in dem gezeigt wurde, dass normale Menschen wie Sie und ich, unter dem Deckmantel jemandem etwas beizubringen, davon überzeugt werden können, diesem schwere Elektroschocks zu verpassen. Die sogenannte »Broken-Windows-Theorie«, auf der einige der von Phillip Zimbardo durchgeführten Studien basiert, belegt ebenfalls, dass die Eigenschaften eines Menschen nicht unveränderlich feststehen. S. Milgram, »Behavioral Study of Obedience«, *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 67(4) (1963): 371–78; einen Überblick über Zimbardos Studien gewinnen Sie in P. Zimbardo, *Der Luzifer-Effekt: Die Macht der Umstände und die Psychologie des Bösen* (Berlin: Springer, 2016).
- S. 274 **bezeichnet solche Menschen als »Bastarde«:** siehe https://www.ted.com/talks/paul_zak_trust_morality_and_oxytocin?language=de.
- S. 277 **unsere moralische Integrität zu verderben:** P. K. Piff et al., »Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior«, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109(11) (2012): 4086–91. Siehe auch damit zusammenhängende Studien: S. Côté, P. K. Piff und R. Willer, »For Whom Do the Ends Justify the Means? Social Class and Utilitarian Moral Judgment«, *Journal of Personality and Social Psychology* 104(3) (2013): 490–503; P. K. Piff et al., »Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior«, *Journal of Personality and Social Psychology* 99(5) (2010): 771–84; siehe außerdem M. W. Kraus et al., »Social Class, Solipsism, and Contextualism: How the Rich

Anmerkungen

- Are Different from the Poor«, *Psychological Review* 119(3) (2012): 546–72; P. K. Piff, »Wealth and the Inflated Self: Class, Entitlement, and Narcissism«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 40(1) (2014): 34–43. Den TED-talk von Paul Piff finden Sie unter https://www.ted.com/talks/paul_piff_does_money_make_you_mean?language=de.
- S. 280 **hätte ich ... zur Eskalation der ... unerfreulichen Angelegenheit beigetragen:** Rache und allein schon der Gedanke an Rache hätten auch mein Wohlbefinden beeinträchtigt; siehe M. E. McCullough et al., »Vengefulness: Relationships with Forgiveness, Rumination, Well-being, and the Big Five«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 27(5) (2001): 601–10.
- S. 282 **Glücklich sein:** Sonja Lyubomirsky und Jürgen Neubauer: *Glücklich sein. Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben.* (Frankfurt am Main: Campus, 2008).
- S. 282 **die mentale wie auch die körperliche Gesundheit:** siehe dazu M. E. McCullough, »Forgiveness: Who Does It and How Do They Do It?«, *Current Directions in Psychological Science* 10(6) (2001): 194–97; M. E. McCullough und C. V. Witvliet, »The Psychology of Forgiveness«, *Handbook of Positive Psychology* 2 (2002): 446–55.
- S. 283 **Frauen im Alter über 65 Jahren:** J. Hebl und R. D. Enright, »Forgiveness as a Psychotherapeutic Goal with Elderly Females«, *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training* 30(4) (1993): 658–67.
- S. 283 **die von ihren Partnern betrogen worden waren:** J. H. Hall und F. D. Fincham, »Relationship Dissolution Following Infidelity: The Roles of Attributions and Forgiveness«, *Journal of Social and Clinical Psychology* 25(5) (2006): 508–22.
- S. 283 **auf zwei Dinge hinweisen:** Einige Wissenschaftler, darunter S. Lyubomirsky, haben sich über diese beiden »Dinge« ausgelassen, siehe Sonja Lyubomirsky und Jürgen Neubauer: *Glücklich sein*, S. 183–194.
- S. 283 **Denken hilft zwar, nützt aber nichts:** Siehe Kapitel 5 »Mein ist die Rache«, in Dan Ariely, *Wer denken will, muss fühlen: Die heimliche Macht der Unvernunft* (München: Droemer TB, 2015).
- S. 284 **Wie man andere dazu bringt, sich vertrauenswürdig zu verhalten:** Die Tipps beruhen größtenteils auf Empfehlungen, wie sich zwischenmenschliches Vertrauen im Unternehmenskontext aufbauen lässt, siehe S. Vangen und C. Huxham, »Nurturing Collaborative Relations: Building Trust in Interorganizational Collaboration«, *The Journal of Applied Behavioral Science* 39(1) (2003): 5–31.
- S. 285 **desto seltener wird man von ihnen betrogen:** C. Y. Nicholson, L. D. Compeau und R. Sethi, »The Role of Interpersonal Liking in Building Trust in Long-term Channel Relationships«, *Journal of the Academy of Marketing Science* 29(1) (2001): 3–15.
- S. 285 **Ähnlichkeit erzeugt Sympathie:** Im Rahmen einer Studie, an der auch ich mitgewirkt habe, beschäftigten wir uns mit den Finanzentscheidungen von Unternehmen und fanden heraus, dass diese mit steigender Affinität mit jenen, die ähnliche Ansichten vertreten, schlechter ausfallen können – ein Phänomen, das in der Fachsprache als Homophilie bezeichnet wird. Siehe dazu B. Gu et al., »The Allure of Homophily in Social Media: Evidence from Investor Responses on Virtual Communities«, *Information Systems Research* 25(3) (2014): 604–17; sowie J. Park et al., »Information Valuation and Confirmation Bias in Virtual Communities: Evidence from Stock Message Boards«, *Information Systems Research* 24(4) (2013): 1050–67. Allgemeinere Informationen über die sympathiebildende Kraft der Ähnlichkeit lesen Sie in M. McPherson, L. Smith-Lovin und J. M. Cook, »Birds of a Feather: Homophily in Social Networks«, *Annual Review of Sociology* (2001): 415–44.
- S. 286 **warmherzig ... professionell:** »warmherzig/freundlich« und »kompetent/professionell« sind die beiden Dimensionen, entlang derer die meisten Menschen andere relativ spontan beurteilen; dabei kommt es häufig vor, dass eine Person, die in einer der beiden Dimensionen als zu stark wahrgenommen wird, automatisch als zu schwach in der anderen gilt; siehe S. T. Fiske, A. J. Cuddy und P. Glick, »Universal Dimensions of Social Cognition: Warmth and Competence«, *Trends in Cognitive Sciences* 11(2) (2007): 77–83; sowie J. Aaker, K. D. Vohs und C. Mogilner, »Nonprofits Are Seen as Warm and For-profits as Competent: Firm Stereotypes Matter«, *Journal of Consumer Research* 37(2) (2010): 224–37. In einer Reihe von Studien, die ich gemeinsam mit meinen Co-Autoren Michael Luchs, Rebecca Naylor und Julie Irwin durchgeführt habe, erforschten wir dieses subjektiv ausgeglichene Ver-

Anmerkungen

- hältnis (zwischen »Gutes tun«, was mit Warmherzigkeit korreliert, sowie »Effizienz«, die mit Kompetenz korreliert) im Kontext von Nachhaltigkeitsinitiativen; siehe M. G. Luchs et al., »The Sustainability Liability: Potential Negative Effects of Ethicality on Product Preference«, *Journal of Marketing* 74(5) (2010): 18–31.
- S. 286 **herzliche ... als sympathischer:** Eine gut verständliche Zusammenfassung dieser Studie lesen Sie in A. Cuddy, J. M. Kohut und J. Neffinger, »Connect, Then Lead«, *Harvard Business Review* 91(7) (2013): 54–61, Sie finden den Artikel im Internet unter <https://hbr.org/2013/07/connect-then-lead>.
- S. 286 **erscheint zudem liebenswürdig, wenn man sich entschuldigt:** P. H. Kim et al., »Removing the Shadow of Suspicion: The Effects of Apology Versus Denial for Repairing Competence Versus Integrity-Based Trust Violations«, *Journal of Applied Psychology* 89(1) (2004): 104. Siehe auch Y. Xie und S. Peng, »How to Repair Customer Trust After Negative Publicity: The Roles of Competence, Integrity, Benevolence, and Forgiveness«, *Psychology & Marketing* 26(7) (2009): 572–89; sowie A. Vasalou, A. Hopfensitz und J. V. Pitt, »In Praise of Forgiveness: Ways for Repairing Trust Breakdowns in One-off Online Interactions«, *International Journal of Human-Computer Studies* 66(6) (2008): 466–80. Siehe außerdem J. Aaker, S. Fournier und S. A. Brasel, »When Good Brands Do Bad«, *Journal of Consumer Research* 31(1) (2004): 1–16.
- S. 287 **dem anderen zuerst proaktiv zu vertrauen:** D. J. McAllister, »Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations«, *Academy of Management Journal* 38(1) (1995): 24–59.

Glücksfehltritt Nr. 6: Mit Hingabe oder Gleichgültigkeit nach Leidenschaft streben

- S. 300 **füllten Teilnehmer einen Fragebogen aus:** C. K. Hsee, A. X. Yang und L. Wang, »Idleness Aversion and the Need for Justifiable Busyness«, *Psychological Science* 21(7) (2010): 926–30. Eine Folgestudie von Hsee zum Thema berufliche Überlastung (und Medium Maximization), siehe C. K. Hsee et al., »Overearning«, *Psychological Science* 24(6) (2013): 852–59.
- S. 302 **Legosteine zu Bionicles zusammenzubauen:** D. Ariely, E. Kamenica und D. Prelec, »Man's Search for Meaning: The Case of Legos«, *Journal of Economic Behavior & Organization* 67(3) (2008): 671–77.
- S. 304 **Prozess, auf diese Ergebnisse hinzuarbeiten:** Zu Studien, die sich mit dem Prozess auf Ergebnisse hinzuarbeiten als eigene (und verlässlichere) Quelle der Zufriedenheit beschäftigen, siehe A. J. Elliot, K. M. Sheldon und M. A. Church, »Avoidance Personal Goals and Subjective Well-being«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 23(9) (1997): 915–27; A. J. Elliot und K. M. Sheldon, »Avoidance Personal Goals and the Personality-Illness Relationship«, *Journal of Personality and Social Psychology* 75(5) (1998): 1282–99; K. M. Sheldon und A. J. Elliot, »Goal Striving, Need Satisfaction, and Longitudinal Well-being: The Self-concordance Model«, *Journal of Personality and Social Psychology* 76(3) (1999): 482–97. Siehe auch C. P. Niemiec, R. M. Ryan und E. L. Deci, »The Path Taken: Consequences of Attaining Intrinsic and Extrinsic Aspirations in Post-college Life«, *Journal of Research in Personality* 43(3) (2009): 291–306. Eine gut verständliche Zusammenfassung dieser Studie finden Sie unter abcnews.go.com/Health/Healthday/story?id=7658253. Eine lesenswerte Übersicht über die relevanten Themen bietet D. H. Pink in *Drive: Was Sie wirklich motiviert* (Salzburg: Ecowin Verlag, 2010).
- S. 306 **»... und sie lebten glücklich bis an ihr Lebensende.«:** Aufschlussreich und erhellend geht S. Lyubomirsky der Frage nach, wie man es vermeidet, den Partner als selbstverständlich zu betrachten, siehe in Kapitel 1 »I'll Be Happy When ... I'm Married to the Right Person«, in S. Lyubomirsky, *The Myths of Happiness: What Should Make You Happy, but Doesn't, What Shouldn't Make You Happy, but Does* (New York: Penguin, 2013). Mehr zum Thema Beziehungspflege, siehe J. Gottman, N. Silver und Susanne Dahmann, *Die sieben Geheimnisse der glücklichen Ehe* (Berlin: Ullstein, 2011).
- S. 306 **eine starke Präferenz für bestimmte Ergebnisse:** Unsere Präferenzen scheinen unbewusst zustande zu kommen – genauer, durch unser neuronales Substrat – und zwar häufig oder vielleicht sogar immer, bevor wir uns dieser überhaupt bewusst werden. Siehe P. Shizgal, »On the Neural Computation of Utility: Implications from Studies

Anmerkungen

- of Brain Stimulation Reward«, in *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology*, D. Kahneman, E. Diener und N. Schwarz (Hrsg.) (New York: Russell Sage Foundation, 1999), 500–524. Eine brillante Durchsicht der Forschungsliteratur zu diesem Thema lesen Sie in D. M. Wegner, *The Illusion of Conscious Will* (Cambridge, MA: MIT Press, 2002). Eine Zusammenfassung dieses Buches ist nachzulesen in D. M. Wegner, »Precis of the Illusion of Conscious Will«, *Behavioral and Brain Sciences* 27(05) (2004): 649–59.
- S. 308 **Hilflosigkeit und Depression:** J. M. Ozmert und D. Lester, »Helplessness and Depression«, *Psychological Reports* 82(2) (1998): 434; M. E. Seligman, *Helplessness: On Depression, Development, and Death* (New York: WH Freeman/Times Books/Henry Holt & Co., 1975).
- S. 308 **Bedürfnis nach Konsistenz:** W. B. Swann, »Identity Negotiation: Where Two Roads Meet«, *Journal of Personality and Social Psychology* 53(6) (1987): 1038–51.

Glücksrezept: leidenschaftslos nach Leidenschaft streben

- S. 312 **inzwischen sogar als positiv empfinden:** Es gibt verschiedene Gründe, warum wir zurückliegenden negativen Ereignissen mit wachsendem zeitlichen Abstand weniger negativ oder sogar positiv gegenüberstehen. Einer der wichtigsten dürfte das sogenannte »posttraumatische Wachstum« sein, das typischerweise zu einer positiven Transformation des Selbstbildes führt – man fühlt sich stärker und kompetenter. Siehe dazu z. B. R. G. Tedeschi und L. G. Calhoun, *Trauma and Transformation: Growing in the Aftermath of Suffering* (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1995). Weitere Aspekte dieser positiven Transformation sind verbesserte Beziehungen, in deren Rahmen mehr Freundlichkeit und Mitgefühl stattfinden kann sowie die Ausbildung einer umfassenderen und erfüllenderen Weltsicht.
- S. 313 **Dabei verlieren sie umso mehr an Intensität:** Dieses Phänomen hängt zusammen mit der sogenannten »Unmittelbarkeitsverzerrung« (immediacy bias), nach der uns alles, das gerade jetzt (oder in der nahen Vergangenheit) passiert, intensiver vorkommt als ähnliche Ereignisse, die länger zurückliegen. Das könnte erklären, warum wir vielleicht häufiger als eigentlich angebracht Dinge sagen wie »Das war der beste Film, den ich je gesehen habe« oder »Das war der schlimmste Stau«. L. Van Boven, K. White und M. Huber, »Immediacy Bias in Emotion Perception: Current Emotions Seem More Intense than Previous Emotions«, *Journal of Experimental Psychology: General* 138(3) (2009): 368.
- S. 313 **um eine Stange Geld betrogen wurden oder eine Prüfung nicht bestanden haben:** Studien zeigen, dass Erinnerungen an bestimmte Arten von Negativereignissen – die sogenannte »kalte Bedauern« (cold regret) hervorrufen – länger anhalten. Diese Form des Bedauerns ergibt sich aus Plänen, die man gerne verfolgt hätte (z. B. Schwimmen lernen oder einem »Seelenverwandten« einen Antrag machen). »Heißes Bedauern« (hot regret), das entsteht, wenn wir etwas tun, was wir nicht tun sollten (betrunken in eine Schlägerei geraten, einem »Seelenverwandten« einen Antrag machen – und einen Korb erhalten), lässt hingegen schneller nach. T. Gilovich und V. H. Medvec, »The Experience of Regret: What, When, and Why«, *Psychological Review* 102(2) (1995): 379–95.
- S. 315 **»affective Misforecasting«:** V. M. Patrick, D. J. MacInnis und C. W. Park, »Not as Happy as I Thought I'd Be? Affective Misforecasting and Product Evaluations«, *Journal of Consumer Research* 33(4) (2007): 479–89.
- S. 315 **Dauer als auch Intensität unserer Gefühle:** T. D. Wilson und D. T. Gilbert, »Affective Forecasting«, *Advances in Experimental Social Psychology* 35 (2003): 345–411.
- S. 316 **in Wahrheit ausfällt:** D. T. Gilbert et al., »Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting«, *Journal of Personality and Social Psychology* 75(3) (1998): 617–38. Weitere Untersuchungen zum Thema affective Misforecasting, siehe T. D. Wilson et al., »Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting«, *Journal of Personality and Social Psychology* 78(5) (2000): 821–36; sowie Wilson und Gilbert, »Affective Forecasting«.
- S. 316 **Zustand anhaltender, intensiver Euphorie:** P. Brickman, D. Coates und R. Janoff-Bulman, »Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?«, *Journal of Personality and Social Psychology* 36(8) (1978): 917–27.

Anmerkungen

- S. 316 **Warmherzigkeit und Güte:** L. G. Calhoun et al., »Parental Bereavement, Rumination, and Posttraumatic Growth«, Postersession im Rahmen der Konferenz der American Psychological Association, Washington, DC, 2000. Eine Übersicht über diese und weitere positive Entwicklungen, die sich aus Negativereignissen ergeben, siehe R. G. Tedeschi und L. G. Calhoun, »Posttraumatic Growth: Conceptual Foundations and Empirical Evidence«, *Psychological Inquiry* 15(1) (2004): 1–18.
- S. 316 **mit den alltäglichen Widrigkeiten des Lebens:** Siehe H. Jordan, *No Such Thing as a Bad Day* (New York: Simon and Schuster, 2001); sowie C. G. Davis, S. Nolen-Hoeksema und J. Larson, »Making Sense of Loss and Benefiting from the Experience: Two Construals of Meaning«, *Journal of Personality and Social Psychology* 75(2) (1998): 561. Siehe auch K. Schultz, *Being Wrong: Adventures in the Margin of Error* (London: Granta Books, 2011), hier wird erklärt, warum Fehler uns so häufig den Weg zum Erfolg ebnen.
- S. 316 **auf stumpfsinnigen Büopartys:** Tipps, wie wir negative Erfahrungen genießen können, sind nachzulesen in: A. Keinan und R. Kivetz, »Productivity Orientation and the Consumption of Collectable Experiences«, *Journal of Consumer Research* 37(6) (2011): 935–50.
- S. 316 **dass wir sie durchlebt haben:** Tedeschi und Calhoun, *Trauma and Transformation*. Eine Übersicht über diese und weitere positive Entwicklungen, die sich aus Negativereignissen ergeben, siehe Tedeschi und Calhoun, »Post-traumatic Growth«.
- S. 317 **auch Positives aus dieser Erfahrung gezogen:** S. Nolen-Hoeksema und C. G. Davis, »Positive Responses to Loss: Perceiving Benefits and Growth«, in *Handbook of Positive Psychology*, C. R. Snyder und S. J. Lopez (Hrsg.) (Oxford, UK: Oxford University Press, 2002), 598–606. Siehe auch Davis, Nolen-Hoeksema und Larson, »Making Sense of Loss and Benefiting from the Experience«.
- S. 317 **Leben ... zum Besseren gewendet:** S. E. Taylor, R. R. Lichtman und J. V. Wood, »Attributions, Beliefs About Control, and Adjustment to Breast Cancer«, *Journal of Personality and Social Psychology* 46(3) (1984): 489–502.
- S. 319 **Placeboeffekte:** Der am häufigsten zitierte Artikel über den Placeboeffekt ist der von Henry K. Beecher aus dem Jahr 1955. Wiewohl nicht ganz geklärt ist, ob in der Originalstudie von Beecher der Placeboeffekt oder irgendein anderer Effekt dokumentiert wurde (siehe z. B. Kienle und Keine 1997), gibt es wenig Zweifel über die Existenz dieses Effekts, insbesondere, was den medizinischen Bereich betrifft (siehe Hróbjartsson & Norup 2003). Dennoch wird weiterhin über die tatsächliche Wirkung und Verbreitung des Effekts diskutiert (siehe Hróbjartsson et al. 2001; Moerman et al. 2002; Wampold et al. 2005; sowie Hróbjartsson et al. 2010). Quellen: H. K. Beecher, »The Powerful Placebo«, *Journal of the American Medical Association* 159(17) (1955): 1602–6; A. Hróbjartsson und M. Norup, »The Use of Placebo Interventions in Medical Practice – a National Questionnaire Survey of Danish Clinicians«, *Evaluation & the Health Professions* 26(2) (2003): 153–65; A. Hróbjartsson und P. C. Gotzsche, »Is the Placebo Powerless? An Analysis of Clinical Trials Comparing Placebo with No Treatment«, *New England Journal of Medicine* 344(21) (2001): 1594–1602; D. E. Moerman und W. B. Jonas, »Deconstructing the Placebo Effect and Finding the Meaning Response«, *Annals of Internal Medicine* 136(6) (2002): 471–76; B. E. Wampold et al., »The Placebo Is Powerful: Estimating Placebo Effects in Medicine and Psychotherapy from Randomized Clinical Trials«, *Journal of Clinical Psychology* 61(7) (2005): 835–54; A. Hróbjartsson und P. C. Gotzsche, »Placebo Interventions for All Clinical Conditions«, *Cochrane Database of Systematic Reviews* 1(1) (2010).
- S. 320 **hat eine Studie dazu durchgeführt:** L. Vase, M. E. Robinson, G. N. Verne und D. D. Price, »The Contributions of Suggestion, Desire, and Expectation to Placebo Effects in Irritable Bowel Syndrome Patients: An Empirical Investigation«, *Pain* 105(1) (2003): 17–25.
- S. 322 **kognitiven Fähigkeiten verbessert, dann ist das auch so:** B. Shiv, Z. Carmon und D. Ariely, »Placebo Effects of Marketing Actions: Consumers May Get What They Pay For«, *Journal of Marketing Research* 42(4) (2005): 383–93.
- S. 322 **Bereich des Wissenserwerbs:** L. S. Blackwell, K. H. Trzesniewski und C. S. Dweck, »Implicit Theories of Intelligence Predict Achievement Across an Adolescent Transition: A Longitudinal Study and an Intervention«,

Anmerkungen

- Child Development* 78(1) (2007): 246–63. Siehe dazu auch C. Dweck, *Mindset: The New Psychology of Success* (New York: Random House, 2006).
- S. 323 **Menschen mit einer spirituellen Haltung zum Leben:** A. L. Ferriss, »Religion and the Quality of Life«, *Journal of Happiness Studies* 3(3) (2002): 199–215; P. C. Hill und K. I. Pargament, »Advances in the Conceptualization and Measurement of Religion and Spirituality: Implications for Physical and Mental Health Research«, *The American Psychologist* 58(1) (2003): 64–74; K. I. Pargament, *The Psychology of Religion and Coping: Theory, Research, Practice* (New York: Guilford Press, 2001); M. Pollner, »Divine Relations, Social Relations, and Well-being«, *Journal of Health and Social Behavior* 30(1) (1989): 92–104.
- S. 323 **optimistische und dem Leben gegenüber positiv eingestellte Menschen:** F. Segovia et al., »Optimism Predicts Resilience in Repatriated Prisoners of War: A 37-Year Longitudinal Study«, *Journal of Traumatic Stress* 25(3) (2012): 330–36. Optimismus ist eine wichtige Voraussetzung für Resilienz (die Fähigkeit, Rückschläge zu verkraften). Zur Bewertung Ihrer Resilienz siehe Resilienzfragebogen in B. W. Smith et al., »The Brief Resilience Scale: Assessing the Ability to Bounce Back«, *International Journal of Behavioral Medicine* 15(3) (2008): 194–200.
- S. 323 **in seiner beliebten TED-Konferenz:** siehe https://www.ted.com/talks/david_steindl_rast_want_to_be_happy_be_grateful?language=de.
- S. 324 **»Dreimal zum Guten Gewendetes«:** Diese Anleitung ist angelehnt an die von dem »Vater der positiven Psychologie« Martin Seligman entwickelten, äußerst wirkungsvollen Übung »3 gute Gedanken«, die in seinem Buch *Der Glücksfaktor* beschrieben ist – bereits nach 15 Tagen konsequenter Anwendung ließ sich bei 94 Prozent der Teilnehmer eine signifikante Verbesserung des Glücksniveaus feststellen. Siehe M. E. Seligman und Siegfried Brockert, *Der Glücks-Faktor: Warum Optimisten länger leben* (Bergisch Gladbach: Ehrenwirth, 2003).
- S. 325 **sogar schwere Depressionen lindern:** Siehe M. E. Seligman, *Authentic Happiness: Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment* (New York: Free Press, 2002).

Glücksfehltritt Nr. 7: Der Vernunft den Vorzug geben

- S. 333 **Kandidat Y ... den Vorzug gegeben:** R. Raghunathan und S. Huang, »Too Hot to Handle: Post-decisional Revision of Attribute Importance in Affectively-Charged Tasks«, Diskussionspapier, University of Texas at Austin, 2014.
- S. 333 **in verschiedenen Bereichen:** ebd.
- S. 333 **Post-hoc-Rationalisierung:** Die Neigung, Bewertungen oder Entscheidungen im Nachhinein zu begründen (anstatt davor) ist besonders bemerkenswert im Fall von »Split Brain«-Patienten – Menschen, deren rechte und linke Gehirnhälften nicht miteinander »kommunizieren« können (aufgrund einer Durchtrennung des Corpus callosum, einem Geflecht aus Nervenfasern, das die beiden Hirnhemisphären miteinander verbindet), da sich hier exemplarisch die unbewusste Natur der post-hoc-Rationalisierungen erkennen lässt; siehe z. B. M. S. Gazzaniga, »Organization of the Human Brain«, *Science* 245(4921) (1989): 947–52.
- S. 334 **von Gefühlen unbeeindruckt zu erscheinen:** C. K. Hsee et al., »Lay Rationalism and Inconsistency Between Predicted Experience and Decision«, *Journal of Behavioral Decision Making* 16(4) (2003): 257–72.
- S. 334 **einer dieser Studien:** Siehe Studie 1 von C. K. Hsee, »Value Seeking and Prediction-Decision Inconsistency: Why Don't People Take What They Predict They'll Like the Most?«, *Psychonomic Bulletin & Review* 6(4) (1999): 555–61.
- S. 335 **führen uns Gefühle nicht selten in die Irre:** Aus diesem Grund rät Sonja Lyubomirsky in ihrem neuesten Buch *The Myths of Happiness* dazu, unsere »lay theories« hinsichtlich dessen, was uns glücklich macht oder aber nicht glücklich macht, zu hinterfragen und nötigenfalls zu revidieren; S. Lyubomirsky, *The Myths of Happiness: What Should Make You Happy, but Doesn't, What Shouldn't Make You Happy, but Does* (New York: Penguin, 2013).
- S. 336 **aus fünf verschiedenen Postern:** Siehe Studie 1 von T. D. Wilson et al., »Introspecting About Reasons Can Reduce Post-choice Satisfaction«, *Personality and Social Psychology Bulletin* 19 (1993): 331–39.

Anmerkungen

- S. 336 **Auswahl von Marmeladen oder Universitätsseminaren:** T. D. Wilson und J. W. Schooler, »Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions«, *Journal of Personality and Social Psychology* 60(2) (1991): 181; siehe dazu auch A. Dijksterhuis, »Think Different: The Merits of Unconscious Thought in Preference Development and Decision Making«, *Journal of Personality and Social Psychology* 87(5) (2004): 586; J. W. Payne et al., »Boundary Conditions on Unconscious Thought in Complex Decision Making«, *Psychological Science* 19(11) (2008): 1118–23; I. Simonson, »Will I Like a ›Medium‹ Pillow? Another Look at Constructed and Inherent Preferences«, *Journal of Consumer Psychology* 18(3) (2008): 155–69; J. R. Bettman, M. F. Luce und J. W. Payne, »Preference Construction and Preference Stability: Putting the Pillow to Rest«, *Journal of Consumer Psychology* 18(3) (2008): 170–74.
- S. 337 **Wenn wir zu viel nachdenken:** Zu viel nachzudenken senkt auch deshalb unser Glücksniveau, weil wir dann dazu tendieren, weniger zufrieden mit der getroffenen Wahl zu sein. Wenn wir eine Entscheidung allzu gründlich erwägen, sammeln wir dabei stets umfangreiche Informationen zu den möglichen Optionen, was wiederum unsere Zufriedenheit mit einer getroffenen Entscheidung schmälert, weil wir uns stärker bewusst sind, was uns dabei entgeht; siehe Z. Carmon, K. Wertenbroch und M. Zeelenberg, »Option Attachment: When Deliberating Makes Choosing Feel Like Losing«, *Journal of Consumer Research* 30(1) (2003): 15–29; D. V. Thompson, R. W. Hamilton und R. T. Rust, »Feature Fatigue: When Product Capabilities Become Too Much of a Good Thing«, *Journal of Marketing Research* 42(4) (2005): 431–42.
- S. 337 **in der Vergangenheit:** Forscher sind sich einig, dass Emotionen der adaptiv nützlichen Funktion dienen, um uns schnell in Richtung einer »guten« oder »geeigneten« Bewertung, Entscheidung oder Handlung zu steuern. Zu wissenschaftlichen Betrachtungen dieser Thematik, siehe R. Plutchik, *Emotion: A Psychoevolutionary Synthesis* (New York: HarperCollins College Division, 1980); J. A. Russell, »A Circumplex Model of Affect«, *Journal of Personality and Social Psychology* 39(6) (1980): 1161; N. H. Frijda, P. Kuipers und E. Ter Schure, »Relations Among Emotion, Appraisal, and Emotional Action Readiness«, *Journal of Personality and Social Psychology* 57(2) (1989): 212.
- S. 337 **verblüffenden Forschungsarbeit:** N. Ambady und R. Rosenthal, »Half a Minute: Predicting Teacher Evaluations from Thin Slices of Nonverbal Behavior and Physical Attractiveness«, *Journal of Personality and Social Psychology* 64(3) (1993): 431–41; von Malcolm Gladwell gibt es einen äußerst lesenswerten Artikel, erschienen in *The New Yorker*, in dem er die Implikationen dieser und anderen Studien beschreibt; Gladwell, »The Naked Face«, *The New Yorker* 5 (2002): 38–49.
- S. 338 **Marketingprofessorin Rebecca Naylor:** R. W. Naylor, »Nonverbal Cues-Based First Impressions: Impression Formation Through Exposure to Static Images«, *Marketing Letters* 18(3) (2007): 165–79.
- S. 338 **ziemlich nahe an der Wahrheit liegen können:** Dies ist auch das Hauptthema von Malcolm Gladwells Bestseller *Blink!* M. Gladwell und Jürgen Neubauer, *Blink!: Die Macht des Moments* (Frankfurt am Main: Campus, 2007).
- S. 339 **reizvoller als abstrakte:** Siehe C. K. Hsee, »The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives«, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 67(3) (1996): 247–57.
- S. 340 **Verbundenheit mit anderen:** Das könnte erklären, warum wir versuchen, etwas, das so wenig quantifizierbar ist wie »Moral« oder »Ethik« rational zu begründen – um so als »vernünftige« Person wahrgenommen zu werden; siehe J. Haidt, »The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment«, *Psychological Review* 108(4) (2001): 814.
- S. 341 **August Kekulé:** Die Informationen zu diesem Abschnitt entstammen verschiedenen Quellen, darunter Wikipedia, siehe https://en.wikipedia.org/wiki/August_Kekul%C3%A9#cite_note-10 oder auf Deutsch: https://de.wikipedia.org/wiki/August_Kekul%C3%A9 sowie aus A. J. Rocke, *Image and Reality: Kekulé, Kopp, and the Scientific Imagination* (Chicago: University of Chicago Press, 2010), 60–66.
- S. 344 **während die Gruppe vorbeiwirbelte:** Aus A. J. Rocke, »It Began with a Daydream: The 150th Anniversary of the Kekulé Benzene Structure«, *Angewandte Chemie International Edition* 54(1) (2015): 46–50.

Anmerkungen

- S. 345 **plötzlich während einer Zugfahrt:** siehe <https://motivationsgeschichten.com/2011/02/07/joanne-k-rowling-entstehungsgeschichte-harry-potter-10532525/>.
- S. 345 **für Ideen aus dem Unterbewussten:** Siehe J. Kluger, »The Spark of Invention«, *Time*, 14. November 2013. Der Artikel ist im Internet zugänglich unter <http://techland.time.com/2013/11/14/the-spark-of-invention/3/>.
- S. 345 **seit ihrer Kindheit:** siehe »The Not Especially Fascinating Life So Far of J. K. Rowling«, unter <http://www.accio-quote.org/articles/1998/autobiography.html>.
- S. 345 **entspringen fast immer unserem Unterbewusstsein:** Eine gut verständliche Erörterung dieses Themas lesen Sie in J. Lehrer, »The Eureka Hunt«, *The New Yorker* 28 (2008): 40–45. (Der Artikel ist im Internet zugänglich unter www.newyorker.com/magazine/2008/07/28/the-eureka-hunt)
- S. 345 **unser Unterbewusstsein:** Siehe Wegner, *The Illusion of Conscious Will*. Eine Zusammenfassung dieses Buches finden Sie in Wegner, »Precis of the Illusion of Conscious Will«.
- S. 346 **mit anderen Dingen beschäftigen:** Eine gut verständliche Erörterung dieser These ist nachzulesen in Lehrer, »The Eureka Hunt«.
- S. 346 **Erkenntnisse, zu denen er möglicherweise gelangt war:** Auch einige Studien belegen die Rolle des Unterbewusstseins bei der Ideengenerierung; z. B. Dijksterhuis, »Think Different«. Siehe jedoch auch folgende Studie, die sich mit den Grenzen bei der Generierung von Ideen durch das Unterbewusste beschäftigt: J. W. Payne et al., »Boundary Conditions on Unconscious Thought in Complex Decision Making«, *Psychological Science* 19(11) (2008): 1118–23.
- S. 347 **mangelhafter Selbstwahrnehmung:** Einen Überblick über die Bedeutung der Selbstwahrnehmung für die Entscheidungsfindung und das emotionale Wohlbefinden lesen Sie in R. J. Davidson und S. Begley, *Warum regst Du Dich so auf?: Wie die Gehirnstruktur die Emotionen bestimmt* (München: Goldmann, 2016).
- S. 348 **Menschen, die täglich meditieren, einen dickeren linken präfrontalen Cortex besitzen:** ebd.
- S. 348 **für einen der ärgsten Glückskiller:** ebd.
- S. 350 **sollte man es mit der Ehrlichkeit nicht übertreiben:** Taylor und Brown (1991) argumentieren, dass ein gewisses Maß an Selbsttäuschung wesentlich sein kann, um die »mentale Gesundheit« (oder das Wohlbefinden) zu erhalten. Allerdings, wie ich in der Einleitung bemerkt habe und wie auch einige Überprüfungen der These von Taylor und Brown ergaben, ist noch unklar, ob und in welchem Ausmaß Selbsttäuschung die mentale Gesundheit fördert. Das Thema ist zweifellos komplex, mit Sicherheit sagen können wir allerdings, dass keines von beidem in jedem Fall gut ist. Insbesondere ist Selbsttäuschung manchmal erforderlich, wie Haidt im siebten Kapitel »Vom Nutzen der Widrigkeiten« seines exzellenten Buches *Die Glückshypothese* schildert, um uns vor Traumata zu bewahren, von denen wir uns nur schwer würden erholen können. S. E. Taylor und J. D. Brown, »Positive Illusions and Well-being Revisited: Separating Fact from Fiction«; C. R. Colvin, J. Block und D. C. Funder, »Overly Positive Self-evaluations and Personality: Negative Implications for Mental Health«, *Journal of Personality and Social Psychology* 68(6) (1995): 1152.
- S. 351 **zum Beispiel Schlangen:** S. Mineka und M. Cook, »Social Learning and the Acquisition of Snake Fear in Monkeys«, *Social Learning: Psychological and Biological Perspectives* (1988): 51–73. R. J. McNally, »Preparedness and Phobias: A Review«, *Psychological Bulletin* 101(2) (1987): 283; A. Öhman, »Face the Beast and Fear the Face: Animal and Social Fears as Prototypes for Evolutionary Analyses of Emotion«, *Psychophysiology* 23(2) (1986): 123–45; A. Öhman und J. J. Soares, »Unconscious Anxiety: Phobic Responses to Masked Stimuli«, *Journal of Abnormal Psychology* 103(2) (1994): 231; A. Öhman und S. Mineka, »The Malicious Serpent: Snakes as a Prototypical Stimulus for an Evolved Module of Fear«, *Current Directions in Psychological Science* 12(1) (2003): 5–9; M. Cook und S. Mineka, »Observational Conditioning of Fear to Fear-Relevant Versus Fear-Irrelevant Stimuli in Rhesus Monkeys«, *Journal of Abnormal Psychology* 98(4) (1989): 448.
- S. 351 **mit einem Katzenfell konfrontiert:** J. Panksepp, *Affective Neuroscience: The Foundations of Human and Animal Emotions* (Oxford, UK: Oxford University Press, 1998).

Anmerkungen

- S. 352 **eines Kunstwerks:** das erste Beispiel aus Gladwells Bestseller *Blink!*.
- S. 352 **emotionaler Art ist oder mit einem Zugewinn an Freude zusammenhängt:** Zur Maximierung der hedonistischen Folgen einer Entscheidung sollten wir uns vor allem deshalb mehr auf unser Bauchgefühl verlassen, weil Gefühle in diesem Kontext eine höhere Relevanz haben; siehe dazu M. T. Pham, »Representativeness, Relevance, and the Use of Feelings in Decision Making«, *Journal of Consumer Research* 25(2) (1998): 144–59.
- S. 352 **aus dem Bauch heraus getroffen werden:** Payne et al., »Boundary Conditions on Unconscious Thought in Complex Decision Making«.
- S. 355 **Selbstwahrnehmungs-Fragebogen:** Davidson und Begley, *Warum regst Du Dich so auf?*.

Glücksrezept: Achtsamkeit praktizieren

- S. 360 **Gedanken, Emotionen, Handlungen und Zielen:** Wie in der Einleitung erwähnt, gilt es in der Psychologie als allgemein anerkannte These, dass Motivation, Kognition und Emotion miteinander verknüpft sind. Siehe R. S. Lazarus, »Cognition and Motivation in Emotion«, *American Psychologist* 46(4) (1991): 352. Einen ähnlichen Standpunkt vertreten N. H. Frijda, P. Kuipers und E. Ter Schure, in »Relations Among Emotion, Appraisal, and Emotional Action Readiness«, *Journal of Personality and Social Psychology* 57(2) (1989): 212.
- S. 361 **In ... ungesunden GATE-Netzen:** S. Lyubomirsky und S. Nolen-Hoeksema, »Effects of Self-focused Rumination on Negative Thinking and Interpersonal Problem Solving«, *Journal of Personality and Social Psychology* 69(1) (1995): 176–90; S. Lyubomirsky und S. Nolen-Hoeksema, »Self-perpetuating Properties of Dysphoric Rumination«, *Journal of Personality and Social Psychology* 65(2) (1993): 339–49. Siehe dazu auch S. Nolen-Hoeksema, *Eating, Drinking, Overthinking: The Toxic Triangle of Food, Alcohol, and Depression – and How Women Can Break Free* (New York: Henry Holt and Company, 2013).
- S. 362 **Das erste Achtsamkeitsparadox:** Dieses und die beiden anderen Achtsamkeitsparadoxe habe ich gemeinsam mit Professor Shauna Shapiro von der Santa Clara University erörtert. Die Informationen in diesem Abschnitt basieren zu einem großen Teil auf der Unterhaltung mit ihr.
- S. 362 **»reinen« oder »bloßen« Aufmerksamkeit:** Der ursprüngliche Terminus der »bloßen Aufmerksamkeit« wurde 1960 geprägt von dem in Deutschland geborenen, buddhistischen Mönch aus Sri Lanka, Nyanaponika Thera, und wurde seither von mehreren Achtsamkeitsforschern verwendet, darunter Jeffrey Schwartz, Shear und Varela sowie Weick und Sutcliffe. Nyanaponika (Thera), *The Heart of Buddhist Meditation (Satipattāna): A Handbook of Mental Training Based on the Buddha's Way of Mindfulness, with an Anthology of Relevant Texts Translated from the Pali and Sanskrit* (New York: Citadel Press, 1969); J. M. Schwartz, »Mental Force and the Advertence of Bare Attention«, *Journal of Consciousness Studies* 6(2–3) (1999): 293–96; J. Shear und F. J. Varela, *The View from Within: First-Person Approaches to the Study of Consciousness* (Upton Pyne, UK: Imprint Academic, 1999); K. E. Weick und K. M. Sutcliffe, »Mindfulness and the Quality of Organizational Attention«, *Organization Science* 17(4) (2006): 514–24.
- S. 363 **ohne einhergehende geistige Aktivität** Besonders schön wird dieser Aspekt von Jon Kabat-Zinn in seiner Definition von Achtsamkeit erfasst: »Achtsamkeit bedeutet: Auf eine bestimmte Weise aufmerksam zu sein, bewusst, im gegenwärtigen Augenblick und ohne zu urteilen«, siehe <http://www.projekt-gesund-leben.de/achtsamkeit-mbsr/>.
- S. 363 **beruhigt sich das gesamte GATE-Netz:** Wie sich der Geist genau beruhigt wird beschrieben in M. Wittmann und S. Schmidt, »Mindfulness Meditation and the Experience of Time«, in *Meditation: Neuroscientific Approaches and Philosophical Implications* (New York: Springer International Publishing, 2014), 199–209. Zu den Auswirkungen eines sich beruhigenden Geistes, siehe Fairfax et al., »Does Mindfulness Help in the Treatment of Obsessive Compulsive Disorder (OCD)? An Audit of Client Experience of an OCD Group«, *Counselling Psychology Review* 29(2) (2014): 17–27.

Anmerkungen

- S. 364 **Douglas Harding als den »kopflösen Weg« bezeichnet:** D. E. Harding, *Die Entdeckung der Kopflösigkeit: Einfach sehen, wer ich wirklich bin* (Aachen: Omega, 2013). Eine großartige Beschreibung der »kopflösen« Erfahrung ist nachzulesen in Kapitel 4 (»Meditation«) aus *Waking Up* von Sam Harris. Wie Harris feststellt, kann die Erfahrung, mit dem beobachteten Objekt zu verschmelzen, nicht über den Weg des Nachdenkens gemacht werden; vielmehr hindert uns das Nachdenken sogar häufig daran, diese Erfahrung zu machen. Am zuverlässigsten funktioniert dies über den Weg der Achtsamkeit. S. Harris, *Waking Up: A Guide to Spirituality Without Religion* (New York: Simon & Schuster, 2014).
- S. 365 **erschreckend oder gar unangenehm:** Ein wunderbares Beispiel dafür, wie das Gehirn ansonsten neutrale oder sogar interessante Empfindungen als »Schmerz« (oder, wie in diesem Fall, als Genuss) interpretiert, ist nachzulesen bei Davidson und Begley, die die Erfahrung eines Studenten in einem Vipassana-Meditationszentrum beschreiben; R. J. Davidson und S. Begley, *Warum regst Du Dich so auf?: Wie die Gehirnstruktur die Emotionen bestimmt* (München: Goldmann, 2016).
- S. 365 **die negativen Emotionen schneller abebben:** Dass Achtsamkeit Negativität abschwächt, indem sie die Toleranz für negative Emotionen stärkt, wird wunderbar geschildert in N. A. Farb et al., »Minding One's Emotions: Mindfulness Training Alters the Neural Expression of Sadness«, *Emotion* 10(1) (2010): 25–33; sowie J. A. Brefczynski-Lewis et al., »Neural Correlates of Attentional Expertise in Long-term Meditation Practitioners«, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104(27) (2007): 11483–88. Ein schönes Beispiel, wie Achtsamkeit Menschen mit Zwangsstörungen hilft, wieder Kontrolle über ihre Emotionen zu gewinnen, ist nachzulesen in J. M. Schwartz and S. Begley, *The Mind and the Brain* (New York: Regan Books/Harper Collins, 2002).
- S. 366 **auf etwas konzentrieren oder gedanklich umherschweifen:** M. A. Killingsworth und D. T. Gilbert, »A Wandering Mind Is an Unhappy Mind«, *Science* 330(6006) (2010): 932. Siehe dazu auch Killingsworths TED talk: https://www.ted.com/talks/matt_killingsworth_want_to_be_happier_stay_in_the_moment?language=de.
- S. 367 **dass unser Verhalten die innere Einstellung bestimmt:** Die theoretische Basis dieses Phänomens ist die sogenannte Selbstwahrnehmungstheorie. Dahinter steht die Idee, dass wir aufgrund unseres wahrgenommenen Verhaltens auf unsere Gefühle und Einstellungen schließen; siehe D. J. Bem, »Self-perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena«, *Psychological Review* 74(3) (1967): 183. Siehe auch die Besprechung des damit zusammenhängenden Konzepts der »unzureichenden Rechtfertigung« (insufficient justification), erörtert in R. E. Nisbett und T. D. Wilson, »Telling More than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes«, *Psychological Review* 84(3) (1977): 231.
- S. 368 **in der sogenannten Selbstwahrnehmung:** Bem, »Self-perception«.
- S. 368 **und ein »glücklicheres Gehirn« macht:** S. W. Lazar et al., »Meditation Experience Is Associated with Increased Cortical Thickness«, *Neuroreport* 16(17) (2005): 1893–97; (im Internet zugänglich unter www.jimhopper.com/pdfs/lazar2005.pdf), B. K. Hölzel et al., »Mindfulness Practice Leads to Increases in Regional Brain Gray Matter Density«, *Psychiatry Research: Neuroimaging* 191(1) (2011): 36–43. Eine allgemeinere Diskussion der Neoplasizität (insbesondere wie Gedanken die Gehirnstruktur beeinflussen können), ist nachzulesen in E. A. Maguire, K. Woollett und H. J. Spiers, »London Taxi Drivers and Bus Drivers: A Structural MRI and Neuropsychological Analysis«, *Hippocampus* 16(12) (2006): 1091–1101; im Rahmen dieser Studie wurde festgestellt, dass der Hippocampus – die Region im Gehirn, die mit dem räumlichen Gedächtnis zusammenhängt – von Taxifahrern in London signifikant dicker war als der des Londoner Durchschnittsbürgers. Siehe außerdem A. Pascual-Leone et al., »The Plastic Human Brain Cortex«, *Annual Review of Neuroscience* 28 (2005): 377–401, darin wird belegt, dass es ausreicht, lediglich imaginär Klavier zu spielen, um den Motorcortex zu vergrößern.
- S. 369 **Aktivität der Amygdala:** Brefczynski-Lewis et al., »Neural Correlates of Attentional Expertise in Long-term Meditation Practitioners«.
- S. 369 **das mit Angst, Wut und Stress in Verbindung steht:** In ihrem Interview für die *Washington Post* schildert Sarah Lazar gut verständlich die fünf Wege, wie sich durch Achtsamkeitstraining der linke präfrontale Cortex verdickt

Anmerkungen

und die Amygdala dünner wird. Siehe www.washingtonpost.com/news/inspired-life/wp/2015/05/26/harvard-neuroscientist-meditation-not-only-reduces-stress-it-literally-changes-your-brain/.

- S. 370 **vielleicht sogar Außergewöhnlichem:** Eine Studie von Carey Morewedge und seinen Kollegen unterstützt die These, dass wir mittels Achtsamkeit ganz in der gegenwärtigen Erfahrung »aufgehen« können, in der Folge neigen wir weniger dazu, diese mit anderen Erfahrungen zu vergleichen, und können deren einzigartigen Aspekte besser würdigen; siehe C. K. Morewedge et al., »Consuming Experience: Why Affective Forecasters Overestimate Comparative Value«, *Journal of Experimental Social Psychology* 46(6) (2010): 986–92. Weiterhin deutet eine Studie von Zhang et al. (2014) darauf hin, dass es ebenfalls glücksfördernd wirken kann, sich alltägliche Aktivitäten – etwa ein vor Kurzem stattgefundenes Gespräch oder drei Lieblingssongs – ins Gedächtnis zu rufen; siehe T. Zhang et al., »A ›Present‹ for the Future: The Unexpected Value of Rediscovery«, *Psychological Science* 25(10) (2014): 1851–60. Eine verständlichere Darstellung dieser Studie finden Sie unter dem Link: <http://www.spring.org.uk/2014/09/why-you-should-treasure-apparently-mundane-moments-in-life.php>. Eine eher auf die Praxis bezogene und auch poetischere Perspektive darauf, wie Achtsamkeit uns hilft, das Außergewöhnliche im Gewöhnlichen zu bemerken, sehen Sie in folgendem Video von Ludwig Dietrich, <https://vimeo.com/37153340>.
- S. 370 **Waking Up:** Harris, *Waking Up*.
- S. 371 **auf einem Bildschirm:** M. C. Potter et al., »Two Attentional Deficits in Serial Target Search: The Visual Attentional Blink and an Amodal Task-Switch Deficit«, *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 24(4) (1998): 979.
- S. 372 **eines konsequenten Achtsamkeitstrainings:** H. A. Slagter et al., »Mental Training Affects Distribution of Limited Brain Resources«, *PLOS Biology* 5(6) (2007): e138. Eine lesenswerte Erörterung dieser Studie ist nachzulesen unter www.nytimes.com/2007/05/08/health/psychology/08medi.html?_r=0.
- S. 373 **der linke präfrontale Cortex:** Lazar et al., »Meditation Experience Is Associated with Increased Cortical Thickness«, die Studie ist im Internet zugänglich unter: www.jimhopper.com/pdfs/lazar2005.pdf; siehe auch Hölzel et al., »Mindfulness Practice Leads to Increases in Regional Brain Gray Matter Density«. Sarah Lazar erklärt in ihrem Interview für *The Washington Post* gut verständlich, wie Achtsamkeitstraining den linken präfrontalen Cortex verdickt (und gleichzeitig die Amygdala ausdünnert), siehe www.washingtonpost.com/news/inspired-life/wp/2015/05/26/harvard-neuroscientist-meditation-not-only-reduces-stress-it-literally-changes-your-brain/.
- S. 373 **die geistige Klarheit fördert:** E. Luders et al., »The Unique Brain Anatomy of Meditation Practitioners: Alterations in Cortical Gyrification«, *Frontiers in Human Neuroscience* 6 (2012): 1–9; P. Vestergaard-Poulsen et al., »Long-term Meditation Is Associated with Increased Gray Matter Density in the Brain Stem«, *Neuroreport* 20(2) (2009): 170–74.
- S. 373 **vor Publikum:** P. Kaliman et al., »Rapid Changes in Histone Deacetylases and Inflammatory Gene Expression in Expert Meditators«, *Psychoneuroendocrinology* 40 (2014): 96–107; eine lesenswerte Zusammenfassung der Studie finden Sie unter <http://news.wisc.edu/22370>.
- S. 373 **förderliche Wirkung auf die Herzgesundheit:** B. Ditto, M. Eclache und N. Goldman, »Short-term Autonomic and Cardiovascular Effects of Mindfulness Body Scan Meditation«, *Annals of Behavioral Medicine* 32(3) (2006): 227–34.
- S. 374 **den Alterungsprozess zu verlangsamen:** L. E. Carlson et al., »Mindfulness-Based Cancer Recovery and Supportive-Expressive Therapy Maintain Telomere Length Relative to Controls in Distressed Breast Cancer Survivors«, *Cancer* 121(3) (2015): 476–84; E. Epel et al., »Can Meditation Slow Rate of Cellular Aging? Cognitive Stress, Mindfulness, and Telomeres«, *Annals of the New York Academy of Sciences* 1172(1) (2009): 34–53; T. L. Jacobs et al., »Intensive Meditation Training, Immune Cell Telomerase Activity, and Psychological Mediators«, *Psychoneuroendocrinology* 36(5) (2011): 664–81. Eine Übersicht über dieses Thema ist nachzulesen in N. S. Schutte und J. M. Malouff, »A Meta-analytic Review of the Effects of Mindfulness Meditation on Telomerase Activity«, *Psychoneuroendocrinology* 42 (2014): 45–48.

Anmerkungen

- S. 374 **sehr viel schneller gesund:** J. Kabat-Zinn, E. Wheeler und T. Light, »Influence of MBSR Intervention on Rate of Skin Clearing in Patients with Moderate to Severe Psoriasis Undergoing Phototherapy (UVB) and Photochemotherapy (PUVA)«, *Psychosomatic Medicine* 60(5) (1998): 625–32.
- S. 374 **vor dem Handeln kurz innezuhalten:** Ich beziehe mich bei dieser Definition von Response Flexibility auf Chade Meng Tans und Andrea Pansters hervorragendes Buch *Search Inside Yourself: Optimierte Dein Leben durch Achtsamkeit* (München: Goldmann, 2015).
- S. 374 **bewusster und durchdachter auf Situationen zu reagieren:** Studien zeigen, dass Menschen, die regelmäßig meditieren, es sogar schaffen, die sogenannte Schreckreaktion auszuschalten, etwa das automatische Blinzeln nach einem plötzlichen Geräusch. Wenn wir mithilfe von Achtsamkeit die Schreckreaktion zu kontrollieren vermögen, können Sie sich sicher sein, dass sich damit so ziemlich jede andere instinktive Reaktion ebenfalls in den Griff bekommen lässt; R. W. Levenson, P. Ekman und M. Ricard, »Meditation and the Startle Response: A Case Study«, *Emotion* 12(3) (2012): 650.
- S. 376 **Was soll daran unwissenschaftlich:** D. Harris, *Wie ich die entscheidenden 10% glücklicher wurde: Meditation für Skeptiker* (München: dtv, 2016). Wie Davidson und Begley in ihrem Buch *Warum regst Du Dich so auf?* bemerken, hat sich ein Großteil der wissenschaftlichen Community (glücklicherweise) über dieses Stadium hinaus entwickelt – sogar Hardcore-Atheisten wie Sam Harris sind nun offen, Themen wie Bewusstsein und Spiritualität zu diskutieren und definieren. Selbst die amerikanische Gesundheitsbehörde, das National Institute of Health, unterstützt Forschungsarbeiten über Meditation, und buchstäblich Tausende wissenschaftliche Texte werden jedes Jahr zu diesem Thema veröffentlicht. Siehe Davidson und Begley, *Warum regst Du Dich so auf?*. »Teufelsfratze«: <http://urbanlegends.about.com/library/bltabloid-arch10.htm>.
- S. 376 **Leider setzen nicht wenige Menschen Mitgefühl mit Weichheit und Schwäche gleich:** S. T. Fiske, A. J. Cuddy und P. Glick, »Universal Dimensions of Social Cognition: Warmth and Competence«, *Trends in Cognitive Sciences* 11(2) (2007): 77–83.
- S. 376 **an die Spitze von Unternehmen:** Adam Grant, *Geben und nehmen: Warum Egoisten nicht immer gewinnen und hilfsbereite Menschen weiterkommen*. (München: Droemer TB, 2015).
- S. 377 **Achtsamkeit Soldaten zugutekommen könnte:** »Meditating Marines: Military Tries Mindfulness to Lower Stress«, ABC News (20. Januar 2013), http://vitals.nbcnews.com/_news/2013/01/20/16612244-meditating-marines-military-tries-mindfulness-to-lower-stress?lite.
- S. 377 **in einer Unterhaltung mit mir:** Auszüge dieses Gesprächs mit Professor Richie Davidson sind zu sehen unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/ADpWa/week-6-video-9-some-other-obstacles-to-mindfulness-including-logistical-ones>.
- S. 377 **Vipassana-Schweigemeditation:** Vom 18. bis 29. April war ich im Vipassana Meditation Center in Kaufman, Texas.
- S. 378 **fünf Minuten tägliches Training über einen Zeitraum von fünf Wochen:** C. A. Moyer et al., »Frontal Electroencephalographic Asymmetry Associated with Positive Emotion Is Produced by Very Brief Meditation Training«, *Psychological Science* 22(10) (2011): 1277–79.
- S. 378 **schlicht ausgeschlossen:** unsere Lebensumstände sind inzwischen derart »toxisch« wie Anne-Maria Slaughter feststellt, dass nur noch junge und kinderlose Menschen damit zurechtkommen; siehe »A Toxic Work World«, in *The New York Times* (18. September, 2015), www.nytimes.com/2015/09/20/opinion/sunday/a-toxic-work-world.html.
- S. 379 **drei Strategien:** Varianten dieser Strategien finden sich in beinahe jedem Achtsamkeitsbuch, z. B. J. K. Kabat-Zinn, Theo Kierdorf und Hildegard Höhr, *Im Alltag Ruhe finden: Meditationen für ein gelassenes Leben* (München: Knauer Menssana, 2015).
- S. 382 **Vorgänge im eigenen Kopf:** Dieser Punkt wird auch von Eckhart Tolle in seinem Bestseller *Jetzt!: Die Kraft der Gegenwart* aufgegriffen. Eckhart Tolle, Christine Bolam und Marianne Nentwig, *Jetzt!: Die Kraft der Gegenwart* (Bielefeld: Kamphausen, 2010).

Anmerkungen

- S. 382 **warum dies eine gute Sache ist:** Siehe S. Hagen, *Meditation Now or Never* (London: Penguin UK, 2012).
- S. 384 **Vijay Bhat:** Er bezeichnet sich selbst als »cancer thriver«, also als einen Menschen, der durch seine Krebserkrankung »aufgeblüht« ist, nicht als einen »Krebsüberlebenden« und hat über seine Erfahrungen mit dieser Krankheit ein großartiges Buch geschrieben, *My Cancer Is Me*; mehr Informationen zu Vijay Bhat finden Sie unter www.mycancerisme.com/.

Wie es jetzt weitergeht

- S. 390 **Selbstbestimmungstheorie:** R. M. Ryan und E. L. Deci, »Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-being«, *American Psychologist* 55(1) (2008): 68.
- S. 392 **Von Fülle geprägter Weg:** Obwohl die Begriffe »Knappheit« und »Fülle« bisher nicht in der wissenschaftlichen Forschung verwendet wurden (mit Ausnahme von Biberman und Whitty 1997), tauchen sie im popularwissenschaftlichen Kontext relativ häufig auf. So verwendet Nipun Mehta, der Gründer von servicespace.org und Karma Kitchen, sie in seinem TED-Talk in einer Weise, die stark an die Art, wie ich die Begriffe definiere, erinnert. Siehe <https://www.youtube.com/watch?v=kpyc84kamhw>. Auch Biberman und Whitty setzen die Begriffe in ähnlicher Weise ein, siehe J. Biberman und M. Whitty, »A Postmodern Spiritual Future for Work«, *Journal of Organizational Change Management* 10(2) (1997): 130–38.
- S. 397 **ein beträchtlicher Anteil der Bevölkerung:** Laut einem Artikel des Online-Magazins Slate haben 60 Prozent der Weltbevölkerung keinen ausreichenden Zugang zu Trinkwasser und sanitären Anlagen; siehe »60% of the World's Population Still Don't Have the Best Innovation in Human Health«, *Slate*, 22. Februar 2013, www.slate.com/blogs/future_tense/2013/02/22/_60_percent_of_the_world_population_still_without_toilets.html.
- S. 397 **wiederholt gezeigt:** Sehr schön nachzulesen in D. H. Pink, *Drive: Was Sie wirklich motiviert* (Salzburg: Ecowin Verlag, 2010).
- S. 397 **Klimawandel:** Siehe z. B.: T. L. Root et al., »Fingerprints of Global Warming on Wild Animals and Plants«, *Nature* 421(6918) (2003): 57–60.
- S. 397 **Rückgang der Artenvielfalt:** Siehe z. B.: A. P. Dobson, A. D. Bradshaw und A. A. Baker, »Hopes for the Future: Restoration Ecology and Conservation Biology«, *Science* 277(5325) (1997): 515–22.
- S. 397 **ungleichen Vermögensaufteilung:** siehe J. Stiglitz, *The Price of Inequality* (London: Penguin UK, 2012).
- S. 397 **Wasserknappheit:** S. Postel, *Last Oasis: Facing Water Scarcity* (New York: W. W. Norton & Company, 1997).
- S. 397 **den verheerenden Weg der Überproduktion:** Zu den verschiedenen Herausforderungen, vor denen die Menschheit gerade steht und wie diese gemeistert werden könnten, siehe J. Sachs, *Common Wealth: Economics for a Crowded Planet* (New York: Penguin, 2008).
- S. 399 **der Positiven Psychologie:** Über den Ursprung der Positiven Psychologie, siehe https://de.wikipedia.org/wiki/Positive_Psychologie.
- S. 399 **ein bis dato unbekanntes Friedensniveau:** S. Pinker, *Gewalt: Eine neue Geschichte der Menschheit* (Frankfurt/Main: Fischer Tb, 2013).
- S. 399 **vor einem halben Jahrhundert:** Siehe S. Lyubomirsky und Jürgen Neubauer: *Glücklich sein. Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben.* (Frankfurt am Main: Campus, 2008): 53.
- S. 400 **bewusste Geschäftspraktiken:** Siehe J. Mackey und R. Sisodia, *Conscious Capitalism: Liberating the Heroic Spirit of Business* (Cambridge, MA: Harvard Business Review Press, 2014).
- S. 401 **110 Prozent mehr Gewinn:** J. N. Sheth, R. S. Sisodia und D. B. Wolfe, *Firms of Endearment: How World-Class Companies Profit from Passion and Purpose* (Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 2003).
- S. 401 **biosphärischem Bewusstsein:** J. Rifkin, Waltraud Götting und Xenia Osthelder, *Die empathische Zivilisation: Wege zu einem globalen Bewusstsein* (Frankfurt am Main: Fischer Tb, 2011).

Anmerkungen

- S. 403 **Quantifizierbarkeit von Zielen:** C. K. Hsee, »The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives«, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 67 (3) (1996): 247–57.
- S. 403 **die darauf hinarbeiten:** Siehe »Why More Companies Are Ditching Performance Ratings«, *Harvard Business Review*, September 2015, <https://hbr.org/2015/09/why-more-and-more-companies-are-ditching-performance-ratings>.
- S. 404 **als auf das positive:** R. F. Baumeister et al., »Bad Is Stronger than Good«, *Review of General Psychology* 5(4) (2001): 323.
- S. 404 **Die Glückshypothese:** J. Haidt, Die Glückshypothese: Was uns wirklich glücklich macht. *Die Quintessenz aus altem Wissen und moderner Glücksforschung* (Kirchzarten: VAK, 2014).
- S. 404 **Fred Chip Heath und Jeffrey Dan Heath:** F. C. Heath, J. D. Heath und A. Gittinger, *Switch: Veränderungen wagen und dadurch gewinnen* (Frankfurt am Main: Fischer Tb, 2013).
- S. 405 **Was Sie hierher gebracht hat, wird Sie nicht weiterbringen:** M. Goldsmith, Karlheinz Dürr, *Was Sie hierher gebracht hat, wird Sie nicht weiterbringen* (München: Goldmann, 2009).
- S. 405 **Smart Thinking:** A. Markman, *Smart Thinking: Three Essential Keys to Solve Problems, Innovate, and Get Things Done* (New York: Penguin, 2012).
- S. 405 **Smart Change:** A. Markman, *Smart Change: Five Tools to Create New and Sustainable Habits in Yourself and Others* (New York: Penguin, 2014).
- S. 405 **produktivere:** Markman erwähnte diese im Rahmen unseres Interviews für mein Coursera-Seminar. Auszüge daraus finden Sie (gegen Ende des Videos) unter <https://www.coursera.org/learn/happiness/lecture/8Jpj3/week-6-video-13-the-7-happiness-sustaining-strategies>.
- S. 413 **Die dritte Glücksbewertung:** Ed Diener et al., »The Satisfaction with Life Scale«, *Journal of Personality Assessment* 49 (1) (1985): 71–75.