

Positive Psychologie ist die Wissenschaft dessen, was Individuen, Organisationen und Gesellschaften dazu befähigt, sich bestmöglich zu entwickeln und aufzublühen. Sie orientiert sich an den Stärken, Ressourcen und Potenzialen, die Menschen mitbringen. Im Mittelpunkt des Forschungsinteresses stehen daher psychisches Wohlbefinden und positive Entwicklung von Individuen, Organisationen und der Gesellschaft.

In diesem Band werden grundlegende Forschungsbefunde der positiven Psychologie aus dem deutschsprachigen Raum vorgestellt. „Positive Psychologie und Leistung“, „Positive Psychologie und Glück“ sowie „Positive Psychologie und die Mensch-Computer-Interaktion“ sind dabei die Schwerpunkte. Themen wie Leistung, Flow, Urlaub, Liebe und Geld, Haben und Sein, Emotionen, Politik, Charakterstärken und Potentiale führen in die fesselnden Bereiche menschlicher Existenz.

ISBN 978-3-95853-310-3

eBook: ISBN 978-3-95853-311-0 (www.ciando.com)

www.pabst-publishers.de · www.psychologie-aktuell.com



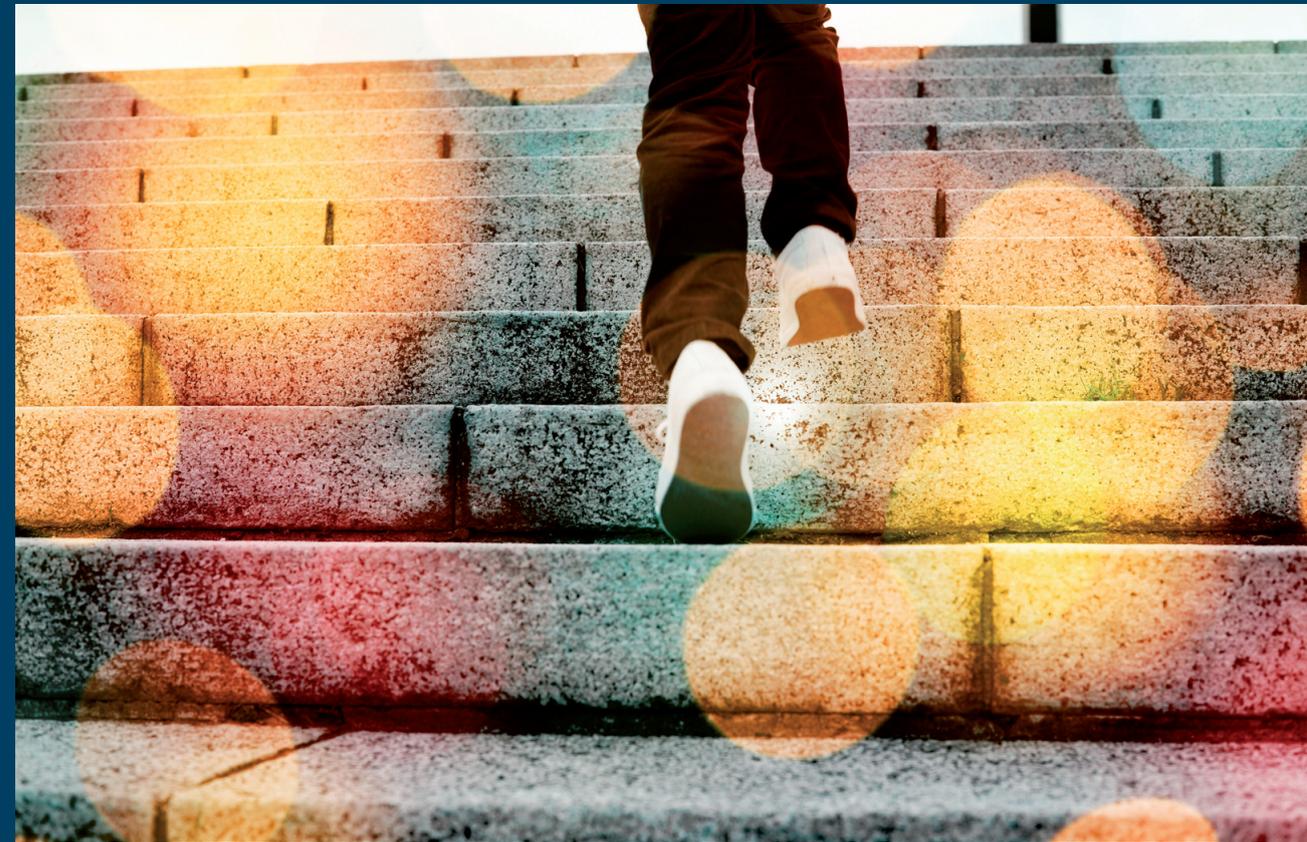
Positiv-Psychologische Forschung

M. Brohm-Badry, C. Peifer, J. M. Greve (Hrsg.)

Michaela Brohm-Badry, Corinna Peifer, Julian M. Greve (Hrsg.)

Positiv-Psychologische Forschung im deutschsprachigen Raum – *State of the Art*

Mit einem Gastbeitrag von Falko Rheinberg



Ψ^+
DGPPF

 PABST

Michaela Brohm-Badry, Corinna Peifer, Julian M. Greve (Hrsg.)

Positiv-Psychologische Forschung im deutschsprachigen Raum – State of the Art

Michaela Brohm-Badry, Corinna Peifer, Julian M. Greve (Hrsg.)

Positiv-Psychologische Forschung im deutschsprachigen Raum – *State of the Art*



PABST SCIENCE PUBLISHERS · Lengerich

Kontakt:

Prof. Dr. Michaela Brohm-Badry
Universität Trier
Bildungswissenschaften –
Empirische Lehr-Lern-Forschung und Didaktik
Universitätsring 15
54286 Trier
brohm-badry@uni-trier.de

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Geschützte Warennamen (Warenzeichen) werden nicht besonders kenntlich gemacht. Aus dem Fehlen eines solchen Hinweises kann also nicht geschlossen werden, dass es sich um einen freien Warennamen handelt.

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2017 Pabst Science Publishers, 49525 Lengerich, Germany
www.pabst-publishers.de · www.psychologie-aktuell.com

Titelbild: https://de.123rf.com/photo_50115949_little-kid-climbing-the-stairs.html,
nachbearbeitet von Almut Dietzfelbinger

Printed in the EU by booksfactory.de

Print: ISBN 978-3-95853-310-3
eBook: ISBN 978-3-95853-311-0 (www.ciando.com)

Inhaltsverzeichnis

1. Michaela Brohm-Badry, Corinna Peifer und Julian M. Greve
Einleitung: State of the Art – Positive Psychologie..... S. 1

I. Positive Psychologie und Leistung

2. Michaela Brohm-Badry
Warum wir Leistung neu denken sollten: Weckruf für ein humanistisches Leistungsparadigma..... S. 8
3. Corinna Peifer
Zum Zusammenhang zwischen Flow-Erleben und Stress im Kontext von Leistung und Wohlbefinden..... S. 18
4. Tanja Gabriele Baudson
Positive Entwicklung zur Leistung – und darüber hinaus: Ein integratives Rahmenmodell der Potenzialidentifikation und -entwicklung..... S. 37
5. Christine Syrek, Jessica De Bloom, Sarah Burkardt, Jennifer Rehberg
Zutaten für eine gute Erholung im Urlaub..... S. 54

II. Positive Psychologie und Glück

6. Benjamin Buttlar, Eva Walther
Liebe und Geld: Zwei ungleiche Akteure im Garten des Glücks..... S. 74
7. Jens Förster
Jenseits von Gut und Böse – Eine selbst-regulatorische Perspektive auf Haben und Sein..... S. 94
8. Anton-Rupert Laireiter, Julia Maria Mülitze, Brigitte Schwaiger-Schraeder, Petra Siwek-Marcon, Elena Taurini
Glückscoaching – Ein Seminar zur Förderung von positiven Emotionen, Wohlbefinden und Ressourcen. Konzept und Ergebnisse zur Wirksamkeit..... S. 114
9. Karlheinz Ruckriegel
Glücksforschung – Erkenntnisse und Konsequenzen für die Politik..... S. 132

10. Claudia Harzer
Charakterstärkenbezogener Personen-Job-Fit: Definition, Messung und Befunde zur Rolle für das individuelle Erleben und Verhalten im beruflichen Alltag..... S. 147

III. Positive Psychologie und die Mensch-Computer-Interaktion

11. Michael Burmester, Magdalena Laib, Katharina M. Zeiner
Positive Erlebnisse und Wohlbefinden in Arbeitskontexten durch Gestaltung der Mensch-Computer-Interaktion..... S. 158
12. Sarah Diefenbach
Positive Computing – Das Potential der Positiven Psychologie für Technik als Coach und Berater..... S. 176

IV. Gastbeitrag

13. Falko Rheinberg
Motivationale Kompetenz und Flow-Erleben..... S. 190

6 Liebe und Geld: Zwei ungleiche Akteure im Garten des Glücks

Benjamin Buttler, Eva Walther

Zusammenfassung

In diesem Kapitel werden die (häufig unzulänglichen) Alltagsvorstellungen von Glück und Lebenszufriedenheit im Hinblick auf die potentiellen Glücksquellen Liebe und Geld aufgegriffen und mit wissenschaftlichen Erkenntnissen kontrastiert. Über ein existenzsicherndes Maß hinaus scheint dabei Geld zunächst keinen Beitrag zur Lebenszufriedenheit zu leisten, zumindest dann nicht, wenn materieller Wohlstand nur für den eigenen Konsum verwendet wird. Geld kann aber durchaus zum individuellen Glück beitragen, wenn es prosozialen Zwecken dient. Nicht zuletzt verweisen diese Ergebnisse auf die große Bedeutung zwischenmenschlicher Beziehungen für das individuelle Glück. Neueste Ergebnisse zeigen zudem, dass materialistische Bestrebungen besonders dort gedeihen, wo soziale Bindungen weniger stark ausgeprägt sind.

Die deutsche Seite von Amazon wird täglich 240.000.000-fach aufgerufen (Wolfram Alpha, 2017a). Die Seite 'www.deutsche-liebeslyrik.de' ca. 1800 mal (Wolfram Alpha, 2017b). Sind uns materielle Produkte wichtiger als Liebe? Können Schuhe und DVDs die gleiche Leidenschaft entfachen wie ein begehrter Mensch? Machen sie uns sogar glücklicher weil leichter verfügbar? Und wie steht es mit dem Geld? Ist nur Bares Wahres? Lohnt sich das Streben nach Reichtum im Hinblick auf die eigene Glückseligkeit?

Wissenschaftlich befasst sich die Positive Psychologie mit diesen Fragen. Die Positive Psychologie ist eine noch recht junge Disziplin und stellt für die Psychologie einen Paradigmenwechsel dar. Statt einer Fokussierung auf die negativen Seiten des Daseins – wie Krankheiten, psychische Störungen und andere Probleme – werden die menschlichen Ressourcen zur Bewältigung von Krisen und das subjektive Wohlbefinden erforscht. Ein zentraler Aspekt innerhalb der Positiven Psychologie ist die Frage warum und wann sich Menschen wohlfühlen, bzw. was sie glücklich macht. Schon Aristoteles ging davon aus, dass menschliches Bestreben der Glückseligkeit gilt, „da wir sie [die Glückseligkeit] als Ziel alles menschlichen Tuns ansetzen“ (Aristoteles, 1967, S. 293). Die Frage nach dem Glück zieht sich aber auch wie ein roter Faden durch die Weltliteratur. Oft wird die Liebe dabei als Glücksquelle beschrieben. So dichtete Johann Wolfgang von Goethe bereits 1788 im Trauerspiel Egmont das Gedicht Freudvoll und Leidvoll und schloss mit der Stro-

„Glücklich allein ist die Seele, die liebt“. Auch die Populärmusik beschäftigt sich weitgehend mit dem Thema Liebe und Glück. „Die schönsten Dinge kommen immer in den kleinsten Stückzahlen. Wir meinten immer nur einander, wenn wir Glück sagten.“ rappt beispielsweise Prinz Pi in einem aktuellen Song. Doch kann Geld Liebe ersetzen? Oder Liebe Geld? Zu diesen Fragen versucht das vorliegende Kapitel aus psychologischer Sicht Auskunft zu geben.

Nach den Annahmen einer Vielzahl an Wissenschaftlern des 21. Jahrhunderts (Ahuvia, 2008) haben menschliche Taten immer einen instrumentellen Wert zur Erreichung eines Ziels: der Glückseligkeit. Kontrastiert man diese Annahmen mit dem Zitat Goethes oder Prinz Pis so wird ein Widerspruch deutlich, der darin begründet liegt, dass viele menschliche Handlungen nicht aus Liebe heraus motiviert zu sein scheinen. So wenden Menschen etwa eine enorme Zeit ihres Lebens für ihre Arbeit auf mit dem Ziel Geld zu erwirtschaften. Auch in der modernen Konsumkultur wird ein Materialismus angepriesen, der über den Glauben angetrieben wird, dass Geld und materielle Besitztümer die Menschen glücklich machen (Dittmar, 2007, 2008). Es stellt sich also die Frage: Müssen Menschen lieben, um glücklich zu sein oder kann auch Geld die Menschen erfüllen?

1 Die Vermessung des Glücks

Zur Klärung dieser Fragen nutzt die Forschung bei der Erfassung des subjektiven Wohlbefindens (Synonyme: Glück/Lebenszufriedenheit) zumeist Fragebogenverfahren. Dabei kann bei der Erhebung des subjektiven Wohlbefindens zwischen einer kognitiven und einer affektiven Dimension unterschieden werden (Ahuvia & Friedman, 1998). Die kognitive und eher allgemeine Evaluation der Lebenszufriedenheit, wird unter anderem mit Fragen wie „Wie zufrieden/glücklich bist du generell mit deinem Leben?“ erfasst. Die affektive Komponente, also das emotionale Wohlbefinden, wird über Fragen nach Häufigkeit und Intensität verschiedener emotionaler Erfahrungen (z. B. Ärger oder Freude) erfasst. Die kognitive Einschätzung der Lebenszufriedenheit und die affektiven Erfahrungen sind untrennbar verwoben (Ahuvia & Friedman, 1998) und stehen in engem Zusammenhang mit der physischen und mentalen Gesundheit (Diener, Suh, Lucas & Smith, 1999). Im Folgenden wird ein Überblick über korrelative und experimentelle Studien gegeben, die den Einfluss von Geld und Besitztümern auf die beiden Komponenten des subjektiven Wohlbefindens untersuchen.

2 Geld und Glück

Eine der ersten klassischen Arbeiten zur Beantwortung der Frage, ob Geld glücklich macht, wurde von Richard Easterlin im Jahr 1973 durchgeführt. Easterlin brachte die kognitiven Einschätzungen der eigenen Lebenszufriedenheit in Zusammenhang mit den individuellen Einkommen verschiedener Menschen, sowie dem Bruttoinlandsprodukt verschiedener Nationen. Easterlin vermutete, dass ein größeres Einkommen innerhalb einer Gesellschaft tatsächlich mit einer höheren Lebenszufriedenheit verbunden sei.

Dies bestätigte sich auch und Personen, die ein stark unterdurchschnittliches Gehalt bezogen, gaben deutlich weniger häufig an „sehr glücklich“ zu sein als Personen mit einem überdurchschnittlichen Gehalt. Bei der Analyse Easterlins Daten zeigte sich allerdings auch, dass die durchschnittliche Lebenszufriedenheit der US-amerikanischen Bevölkerung paradoxerweise nicht mit dem jährlich wachsenden Bruttoinlandsprodukt anstieg (Easterlin-Paradox). In ähnlicher Weise unterschied sich in seiner Studie die durchschnittliche Zufriedenheit der Menschen in einem wohlhabenden Staat kaum von der durchschnittlichen Zufriedenheit der Menschen in weniger wohlhabenden Nationen. Easterlin schloss daraus, dass die Einschätzung der eigenen Lebenszufriedenheit nicht auf den absoluten Wohlstand der eigenen Person beruhe, sondern im sozialen Vergleich zu anderen getätigt würde. Innerhalb dieses Vergleichs würden dann die eigenen Bedürfnisse determiniert und relativ zu deren Erfüllung würde die eigene Einschätzung des Glücks vorgenommen. Diese Befunde konnten Easterlin und Kollegen in den folgenden Jahren anhand vielfältiger Langzeitstudien in weiteren 35 Nationen mit diversem kulturellem Hintergrund replizieren (Easterlin, 1995; Easterlin, McVey, Switek, Sawangfa & Zweig, 2010).

Doch warum lässt sich dennoch in den Untersuchungen von Easterlin und Kollegen ein Zusammenhang zwischen dem individuellen Einkommen und der subjektiv eingeschätzten Lebenszufriedenheit innerhalb einer Gesellschaft beobachten? Sollte nicht auch das Wohlbefinden auf der Ebene von Nationen innerhalb einer Vergleichsgruppe ähnlicher Personen getätigt werden – etwa Frankfurter Banker mit Frankfurter Bankern oder Gelsenkirchener Arbeiter mit Gelsenkirchener Arbeitern? Mehrere Jahrzehnte Forschung legen dazu nahe, dass die gefundenen Korrelationen insbesondere dadurch zu begründen sind, dass in die Untersuchungen auch Personen einbezogen wurden, deren minimale Lebensbedürfnisse nicht erfüllt sind. Kontrolliert man diesen Faktor und schließt die Personen aus, die wirklich arm sind und die aufgrund des geringen materiellen Wohlstands weniger subjektive Lebenszufriedenheit berichten, so verringert sich der Zusammenhang zwischen Einkommen und subjektivem Wohlbefinden deutlich. Das bedeutet, dass oberhalb einer existenzsichernden Schwelle Steigerungen im Einkommen kaum einen anhaltenden Einfluss auf die kognitive oder die affektive Komponente der Lebenszufriedenheit haben (Ahuvia, 2007; Diener & Biswas-Diener, 2002; Layard, 2003; Myers & Diener, 1995). Damit wurde demonstriert, dass sich Menschen, die für die grundlegenden Tätigkeiten des Lebens (Essen, Wohnen etc.) genug Geld haben, auch innerhalb einer Gesellschaft an steigende Standards gewöhnen und sich somit in eine hedonistische Tretmühle (Easterlin, 1973) begeben. So kann etwa ein Autokauf kurzfristig zu einer Steigerung der Lebenszufriedenheit führen. Dieser Anstieg ist jedoch nicht dauerhaft, da in einer prosperierenden Gesellschaft auch andere Menschen mehr konsumieren, sodass neue Standards gesetzt werden, an denen das eigene Glück bemessen wird. Pointiert formuliert bedeutet dies also, dass existentiell abgesicherte Menschen tendenziell unglücklich(er) werden, wenn der Nachbar eine Gehaltserhöhung erhält (Layard, 2003). Betrachtet man die Zusammenhänge genauer, so wird deutlich, dass innerhalb der westlichen Industrienationen nur 2-5% der Varianz der Lebenszufriedenheit durch das Einkommen der befragten Personen aufgeklärt wird. Dabei wurde in diesen Analysen bereits für mehrere Variablen – wie die familiäre Situation oder generelle Lebenshaltungskosten

– kontrolliert, die potentiell den Einfluss des Gehalts auf die Lebenszufriedenheit vergrößern (Ahuvia, 2007; Hsieh, 2004; Schyns, 2002; Saris, 2001). Aus einer umgekehrten Perspektive bedeutet dies, dass Unterschiede in der Lebenszufriedenheit im Minimum zu 95% anhand anderer Faktoren, die nicht mit dem Gehalt verbunden sind, erklärt werden müssen. Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz und Stone (2006) argumentieren daher, dass der Glaube, dass ein hohes Einkommen glücklich macht, eine gesellschaftlich konstruierte Illusion ist. Neben den Effekten von Vergleichsprozessen innerhalb der hedonistischen Treitmühle, beschreiben Kahneman und Kollegen in ihrer Studie einen weiteren Grund, warum Geld nicht glücklicher macht. Dazu legten sie dar, dass Personen mit überdurchschnittlichem Einkommen nicht mehr Zeit mit angenehmen Freizeitaktivitäten verbringen und im Allgemeinen sogar angespannter bzw. gestresster sind als Personen mit geringerem Gehalt. Ein Teil der von den Autoren beschriebenen Illusion besteht also darin, dass Menschen sich zwar vorstellen, dass ein hohes Gehalt zu mehr angenehmen Freizeitaktivitäten (z. B. Golfen) führt. Im Gegensatz dazu bestreiten sie in der Realität allerdings einen stressigen Alltag, welcher oft aus vermehrter Arbeit oder Pendeln besteht. Auch Christopher Boyce (2010) und sein Team von der britischen University of Warwick befragten im Rahmen einer Studie über 86 000 Personen und fanden heraus, dass nicht die absolute Höhe des Gehalts sondern der Rang im Vergleich mit anderen die Lebenszufriedenheit vorhersagen. Was also müssen wir tun um maximales Lebensglück zu erreichen?

2.1 Glück trotz Geld?

Bei der Untersuchung der zugrundeliegenden Motive und Ziele menschlichen Handelns wird deutlich, dass finanzielle Ziele und Motive in negativem Zusammenhang mit Wohlbefinden stehen; wohingegen finanziell motivierte Handlungen mit vermehrten psychischen Problemen verbunden sind (Garðarsdóttir, Janković & Dittmar, 2008; Kasser & Kanner, 2004). Allerdings müssen die negativen Auswirkungen finanzieller Motive auf das subjektive Wohlbefinden differentiell betrachtet werden. So kann für Personen, deren finanzielle Motive nicht darauf beruhen direkt über materielle Güter ihr Glück zu erreichen, ein positiver Zusammenhang finanzieller Ziele mit der affektiven und kognitiven Lebenszufriedenheit gefunden werden (Garðarsdóttir, Dittmar & Aspinall, 2009). Garðarsdóttir und Kollegen begründen dies damit, dass Ziele finanziellen Erfolgs durch Bedürfnisse von Kompetenz und sozialer Affiliation motiviert sein können (Ryan & Deci, 2000), welche bei Erfüllung zu Wohlbefinden führen. Streben Personen allerdings nur nach dem Geld an sich und versprechen sich davon, dass materielle Besitztümer glücklich machen, so wirkt sich dieses Streben negativ auf die Lebenszufriedenheit aus (Garðarsdóttir et al., 2009). Zusammengefasst bedeutet dies, dass finanzielle Ziele durchaus zum subjektiven Wohlbefinden beitragen können, wenn sie der Erfüllung zentraler menschlicher Bedürfnisse dienen. Im Gegensatz dazu bleibt es allerdings eine gesellschaftlich erzeugte Illusion (Kahnemann et al., 2006), dass das bloße Eigentum materieller Besitztümer glücklich macht, welche den Menschen etwa in der Werbung über Slogans wie „mein Haus, mein Auto, mein Boot“ (Sparkasse, 1998) suggeriert wird.

Doch was ist wenn Menschen bereits Geld besitzen? Gibt es Bedingungen unter denen dieser Besitz doch noch glücklich machen kann? Dieser Frage widmeten sich Dunn, Aknin und Norton (2008) und fanden in Korrelationsstudien, dass Menschen die ihr Einkommen – etwa über Geschenke oder Spenden – vermehrt für andere Personen ausgeben glücklicher sind als Personen, die ihr Geld lediglich für sich selbst ausgeben. Diesen Effekt, dass pro-soziales Geldausgeben die Lebenszufriedenheit steigert, konnten Dunn und Kollegen auch in einem Experiment replizieren, in denen die Probanden angewiesen wurden ein unerwartetes monetäres Geschenk für sich selbst oder andere auszugeben. Dazu erhielten Versuchspersonen entweder 5 € oder 20 € und wurden explizit instruiert das Geld noch an diesem Tag entweder für sich selbst oder für jemand anderen auszugeben. In einer Befragung am Abend zeigte sich dann, dass die Versuchspersonen mehr Lebenszufriedenheit berichteten, die das Geld für andere Menschen ausgaben. Dabei war dieser positive Effekt des pro-sozialen Geldausgebens unabhängig von der Menge des aufgewandten Geldes. Geenen, Hohelüchter, Langholf und Walther (2014) konnten in einer ähnlichen Studie aufzeigen, dass der positive Effekt des pro-sozialen Geldausgebens auch in dem Fall auftritt, in dem Personen annehmen, dass sie das Geld erarbeitet hätten. Als mögliche Gründe für diese positiven Effekte pro-sozialen Geldausgebens mutmaßen Geenen et al., dass das Ausgeben für andere unter anderem einen höheren und einzigartigeren Erlebniswert birgt als das Geld ausgeben für sich selbst. Erlebnisse mit anderen können besser enkodiert und zum Zeitpunkt der Befragung leichter aus dem Gedächtnis abgerufen werden. Zudem können durch den sozialen Charakter des Geldausgebens Dankbarkeit und Freude in einer Interaktion mit einer anderen Person wahrgenommen werden, welche das eigene Selbstbild aufwerten. In ihrer Ausgangsuntersuchung deckten Dunn und Kollegen (2008) allerdings auch auf, dass den Menschen diese Tatsache, dass pro-soziales Geldausgeben glücklicher macht, kaum bewusst zu sein scheint. Hierzu beschrieben sie unabhängigen Versuchspersonen die Bedingungen ihres zuvor durchgeführten Experimentes. Es stellte sich heraus, dass die meisten Befragten doppelt falsch lagen, in dem sie angaben, dass sie vermuten würden, dass die Personen am glücklichsten seien, die mehr Geld zu Verfügung hätten und diejenigen die das Geld für sich ausgeben könnten.

2.2 Zusammenfassung

Es bleibt festzuhalten, dass innerhalb der westlichen Industrienationen eine gesellschaftliche Illusion besteht, die besagt, dass materieller Reichtum Wohlbefinden schafft. Wissenschaftlich findet sich aber kein Zusammenhang zwischen dem Besitz von materiellen Gütern und der Lebenszufriedenheit. Im Gegenteil ist das Streben nach finanziellem Erfolg mit Stress und Anspannung verbunden (Kahnemann et al., 2006) und kann das intrinsische Interesse an der eigenen Arbeit untergraben (Garðarsdóttir et al., 2009). Dennoch kann Geld indirekt unter bestimmten Umständen auch etwas längerfristiger das subjektive Wohlbefinden steigern. So kann der Erhalt von Geld, wenn das Bestreben danach durch Motive von Anerkennung und Affiliation getrieben ist, auch essentielle menschliche Bedürfnisse befriedigen (Garðarsdóttir et al., 2009) und helfen die Lebenszufriedenheit steigern. Sind Menschen erstmal im Besitz von Geld so ist es ratsam etwas

davon für andere ausgegeben, denn dies hat einen direkten positiven Einfluss auf das empfundene Lebensglück (Dunn et al., 2008; Geenen et al., 2014).

3 Liebe und Glück

Aus der angeführten Literatur zum Thema Geld wird deutlich, dass kaum ein Zusammenhang zwischen der Lebenszufriedenheit und der Anhäufung von materiellem Besitz besteht. Falls Geld eine positive Auswirkung auf das eigenen Lebensglück haben sollte, dann vor allem darüber dass die Menschen in sozialen Interaktionen mit Anderen ihre Bedürfnisse (Anerkennung, Affiliation, Selbstwachstum) erfahren. Die Einbettung in ein soziales System scheint demnach wesentlich bedeutender für das menschliche Wohlbefinden zu sein, als der alleinige Besitz von Dingen. Eine besondere Form der sozialen Einbettung ist die romantische Liebe bzw. Partnerschaft. Im Folgenden wird daher versucht ein Überblick über die Forschung zum Thema Liebe und Glück zu geben.

3.1 Die Neurobiologie der Liebe

Liebe ist im Volksmund mit vielen emotional Begriffen verbunden, wie etwa Bindung, Intimität aber auch Eifersucht und Neid. Als wissenschaftliches Konstrukt hingegen wird die romantische Liebe als ein Zustand intensiven Verlangens nach einer Partnerschaft mit einer anderen Person verstanden, welche durch motivierte und zielgerichtete mentale Zustände charakterisiert wird (Cacioppo, Bianchi-Demicheli, Hatfield & Rapson, 2012). Um diesen Zustand richtig einordnen zu können wird im Folgenden zuerst auf die physiologischen und neurologischen Korrelate der Liebe eingegangen. Diese können anhand experimenteller Untersuchungen, in denen Probanden Reize ihrer geliebten Partner dargeboten werden, mit diversen Messmethoden wie etwa dem Elektroenzephalogramm (EEG) oder funktionelle Magnetresonanztomographie (fMRT) untersucht werden (z. B. Bartels & Zeki, 2000).

Eine der ersten Studien in denen diese Techniken zur „Vermessung romantischer Liebe“ genutzt wurde, wurde von Bartels und Zeki (2000) durchgeführt. Dabei konnten die Autoren mit Hilfe einer fMRT-Messung zeigen, dass die Präsentation von Bildern des Partners in frisch verliebten Personen einen einzigartigen neurologischen Zustand hervorruft, welcher durch die Aktivierung und Deaktivierung bestimmter Hirnareale charakterisiert ist. Mehrere Übersichtsarbeiten über diese „Neurobiologie der Liebe“ (Bartels & Zeki, 2004; Esch & Stefano, 2005; Cacioppo et al., 2012) legen dar, dass bei verliebten Personen Hirnareale des Belohnungssystems verstärkt aktiviert sind. Durch die Aktivierung dieser Areale werden dann bestimmte neuro-Modulatoren wie etwa Dopamin, Vasopressin oder Oxytocin ausgeschüttet, welche Zustände der Euphorie verursachen können. Betrachtet man diese neuro-Modulatoren genauer, so wird deutlich, dass das Verlangen, welches den Zustand der Liebe charakterisiert direkt in Verbindung mit Sucht gebracht werden kann. Beispielsweise ist der Neurotransmitter Dopamin für die berauschende Wirkung von Drogen wie Kokain verantwortlich. Neben der Aktivierung des Belohnungs-

systems kommt es bei Verliebten allerdings auch zur Deaktivierung bestimmter Hirnareale. Diese deaktivierten Areale betreffen zumeist kortikale Hirnstrukturen, die insbesondere für kognitive Prozesse wie dem moralischen Urteilen, der Fähigkeit die Emotionen und Intentionen Anderer einzuschätzen, oder die eigenen Emotionen zu bewerten, verantwortlich sind. Eine weitere wichtige, nicht-kortikale Hirnstruktur, die verringert aktiv ist, ist die Amygdala, welche in Zusammenhang mit negativen Emotionen wie Angst oder Aggression steht (Bartels & Zeki, 2004). Vereinfacht dargestellt wird der Zustand der Liebe also auf neurologischer Ebene durch Push-Faktoren, die dazu führen, dass Verliebte das Verlangen bzw. das Zusammensein als belohnend empfinden, und Pull-Faktoren, die Vermeidungsverhalten (also Ängstlichkeit und Urteilsvermögen) reduzieren, determiniert. So macht Liebe tatsächlich süchtig und blind, aber macht sie auch glücklich?

3.2 Partnerschaft und Glück

Was passiert also, wenn der unmittelbare Zustand der Verliebtheit in einer Partnerschaft abebbt und die (neurologisch induzierte) „rosa Brille“ im Alltag schwindet? Können Menschen auch langfristig in ihren Partnerschaften glücklich bleiben (Acevedo & Aron, 2009)? Frühe Untersuchungen zum Thema Partnerschaft und subjektives Wohlbefinden gingen hierzu insbesondere auf die Effekte der Ehe ein. Diese zeigten, dass Verheiratete im Vergleich zu nicht Verheirateten Personen (Jungessellen/-innen oder Geschiedene) mehr Lebenszufriedenheit berichten (Gove, Hughes & Style, 1983; Lee, Seccombe & Sheehan, 1991; Ross, Mirowsky & Goldsteen, 1990; Waite, 1995). Da jedoch in der modernen Gesellschaft die Anzahl der Ehen sinkt und auch alternative Partnerschaftsformen gesellschaftlich akzeptiert werden (Waite, 1995), rückten in der Folge auch andere Beziehungskonstellationen in den Fokus der Wissenschaft. So berichtet Lawrence Kurdek (1991) zwar, dass verheiratete Personen in einer Befragung weniger Symptome von Depression und mehr Lebenszufriedenheit berichteten als nicht verheiratete Personen, jedoch unterteilte Kurdek die Gruppe nicht verheirateter Personen weiterhin in solche, die in einem Haushalt mit einer anderen erwachsenen Person lebten und solche, die alleine lebten. In einem Vergleich dieser Gruppen zeigte sich wiederum, dass die Personen die einen gemeinsamen Haushalt führten auch von den positiven Effekten einer Partnerschaft profitieren; also weniger depressiv und zufriedener mit ihrem Leben waren, als alleinstehende Personen. Ähnliche Effekte berichtet auch Susan Brown (2000), die anhand des Vergleichs von Daten verheirateter Partner gegenüber nicht verheirateter, aber zusammenlebender Partner argumentierte, dass verheiratete Paare deswegen mehr Lebenszufriedenheit und weniger depressive Symptome berichten, da die Ehe mehr Sicherheit vermittelt als eine lockere Partnerschaft. Diese Hypothese stützte Brown (2004) in einer weiteren Untersuchung in der sich erkennen ließ, dass es nicht die Ehe selbst ist, die mehr Lebenszufriedenheit verursacht, sondern die empfundene Stabilität der Beziehung. So unterscheiden sich Paare, die gemeinsam Leben und auch die die Absicht haben zu heiraten, nicht bezüglich ihres subjektiven Wohlbefindens von tatsächlich verheirateten Paaren.

Doch was ist der Grund dafür, dass Menschen in stabilen Beziehungen mehr subjektives Wohlbefinden berichten? Ist es alleine die Zufriedenheit mit der eigenen Beziehung oder gibt es noch andere Faktoren, die über dieses Beziehungsglück hinausgehen? Um dies zu untersuchen differenzierten Dush und Amato (2005) weitere Partnerschaftstypen und verglichen das Lebensglück von Personen die angaben, dass sie verheiratet, zusammenlebend und in einer festen Beziehung, nicht zusammenlebend aber in einer festen Beziehung, nicht zusammenlebend und in einer losen Beziehung waren und Personen die sich selten bzw. gar nicht mit anderen verabredeten. Die Autoren gingen davon aus, dass der Hauptunterschied zwischen diesen Beziehungskonstellationen das Commitment in der Beziehung ist – also das Engagement das man in die Partnerschaft einbringt und die Verpflichtung die aus der Partnerschaft resultiert. Dushs und Amatos Verdienst ist nun, dass sie zeigen konnten, dass die unterschiedlichen Beziehungsformen auch nach der statistischen Kontrolle des Beziehungsglücks die empfundene Lebenszufriedenheit vorhersagen. Das heißt, Partnerschaften, welche durch stärkeres Commitment charakterisiert sind, beeinflussen das subjektive Wohlbefinden unabhängig davon, ob man in der Beziehung glücklich ist oder nicht. Dush und Amato nehmen an, dass dieser Vorteil stabiler Beziehungen vor allem darauf beruht, dass mit dem gesteigerten Commitment eine verstärkte soziale Unterstützung einhergeht. So helfen sich in festen Beziehungen die Partner gegenseitig bei der Bewältigung des Alltags, beispielsweise durch das teilen von Ressourcen. Weiterhin argumentieren die Autoren, dass verheiratete Personen dadurch mehr Lebenszufriedenheit als nicht verheiratete Paare berichten, weil verheiratete Paare über Religion und Gesetzgebung auch institutionelle und gesellschaftliche Anerkennung sowie Unterstützung erfahren. Über die soziale Unterstützung lassen sich – neben der Auswirkung auf das subjektive Wohlbefinden – auch weitere positive Effekte von Beziehungen ableiten. Etwa ist soziale Unterstützung generell mit einer besseren physischen und emotionalen Gesundheit und höherer Lebenszufriedenheit verknüpft (House, Umberson & Landis, 1998). So kann soziale Unterstützung etwa die negativen Auswirkungen stressvoller Lebensereignisse reduzieren (Cohen & Hoberman, 1983) und das auch in größeren Krisen, wie etwa bei Arbeitslosigkeit, Unfällen oder Krankheit (House et al., 1998).

3.3 Alleine im Unglück?

3.3.1 Tagträume

Wenn Partnerschaft und soziale Unterstützung so wichtig für das Wohlbefinden sind, was passiert dann, wenn der Partner einmal nicht da ist? Aktuelle Forschung legt nahe, dass Menschen in solchen Situationen häufig in soziale Tagträume verfallen, die ihr subjektives Wohlbefinden, sowie Gefühle von Glück, sozialer Verbundenheit und Liebe steigern können (Mar, Mason & Litvack, 2012; Poerio, Totterdell, Emerson & Miles, 2015, 2016). Tagträume sind häufig vorkommende mentale Inhalte (Killingsworth & Gilbert, 2012), die bei wachem Bewusstsein auftreten, obwohl sie nicht durch bestimmte Reize in der eige-

nen Umwelt hervorgerufen werden oder – vor allem in Hinblick auf die aktuell zu bewältigenden Aufgaben – explizit zielführend sind (Poerio et al., 2015). Dabei wurden Tagträume in der Forschung lange sehr ambivalent betrachtet. Zum einen wurden sie als intrusive Gedanken angesehen, die mit negativen (klinischen) Symptomen (Klinger, Henning & Janssen, 2009) und im Moment des Grübelns auch mit Unzufriedenheit assoziiert sein können (Killingsworth & Gilbert, 2012). Auf der anderen Seite wurde aber auch argumentiert, dass Tagträume Langeweile entgegenwirken (Fisher, 1987) oder als Bewältigungsmechanismus bei Sorgen dienen können (Greenwald & Harder, 1997).

Aufgrund dieser Ambivalenz untersuchten Mar und Kollegen (2012) die Randbedingungen, die die Wirkung von Tagträumen beeinflussen können. Hierzu befragten sie Probanden zuallererst generell dazu wie oft sie Tagträume hätten und in welcher Frequenz ihre Gedanken von bestimmten Inhalten handeln würden. Es zeigte sich, dass etwa drei Viertel der Befragten angaben Tagträume mit zumeist sozialer Natur zu erleben. Nachdem sie die Bedeutung sozialer Themen innerhalb der Tagträume herausgestellt hatten, befragten die Autoren die Probanden detaillierter zu den Inhalten der Gedanken. Mar und Kollegen konnten so aufzeigen, dass Personen, die sich unrealistische soziale Szenarien mit Personen ausmalen, mit denen sie nicht mehr zusammen sein können (Ex-Freunde oder Celebrities), weniger Lebenszufriedenheit, soziale Unterstützung und stattdessen mehr Einsamkeit berichteten. Im Gegensatz dazu stellte sich ein umgekehrter Zusammenhang bei Probanden dar, die angaben, dass sich ihre Tagträume auf enge Freunde oder Verwandte bezogen. Genauer gesagt stellten sich bei diesen Personen positive Effekte des Tagträumens auf das Wohlbefinden und die empfundene soziale Unterstützung ein; wohingegen sich die berichtete Einsamkeit verringerte. Soziale Tagträume über enge Freunde und Verwandte sind also positiv mit Gefühlen von Glück, Liebe und Verbundenheit assoziiert und die Effekte bestanden auch nachdem die Autoren statistisch für die empfundene Valenz der Tagträume kontrollierten.

Interessanterweise, konnte aufgrund der Daten gezeigt werden, dass die positiven Effekte der sozialen Tagträume sich nur bei den Personen einstellten, die kurz zuvor niedrige geringere Gefühle von Glück, Verbundenheit und Liebe empfunden hatten (Poerio et al., 2015). Menschen, die sich alleine fühlen und negative soziale Gefühle wie etwa Einsamkeit empfinden, scheinen also Tagträume strategisch zu nutzen, um diesen Gefühlen zu entgegnen. Um weitere Belege für diese Annahme zu erbringen, führte die Arbeitsgruppe um Poerio und Kollegen (2016) eine experimentelle Studie durch, um auch Kausalschlüsse abzuleiten. Dazu füllten die Probanden im Experiment zunächst einen Fragebogen zum Thema Einsamkeit durch. Um ein Gefühl des sozialen Ausschlusses zu erzeugen wurde den Probanden jedoch kein korrektes Feedback gegeben und stattdessen wurde ihnen gesagt, dass sie zu den Personen gehören, die deutlich einsamer als der Durchschnitt der Gesellschaft sind. Folgend erhielten die Probanden in der Experimentalgruppe die Aufgabe sich realistische soziale Interaktion mit einem engen Freund, Verwandten oder (potentiellem) Partner vorzustellen. In den zwei Kontrollgruppen hingegen sollten sich die Versuchspersonen entweder in eine nicht-soziale Situation ohne Interaktion mit einer anderen Person hineinversetzen oder eine nicht-soziale Gedächtnisaufgabe bewältigen. Es zeigte sich, dass Personen, die über eine soziale Situation nachdachten, signifikant gesteigerte positive soziale Gefühle (z. B. Verbundenheit) im Vergleich zu den anderen Bedingungen berichteten. Hierbei gab es allerdings

keinen Unterschied für negative soziale Gefühle (Einsamkeit) zwischen den drei Gruppen. Aus dieser experimentellen Demonstration des Einflusses von sozialen Tagträumen kann also geschlossen werden, dass das Nachdenken über soziale Interaktionen mit anderen eine wichtige lindernde Funktion hat – insbesondere für einsame Menschen. Dabei wird durch die Untersuchung von Poerio et al. (2016) auch deutlich, dass Tagträume volitional ausgelöst werden und somit emotionsregulierend eingesetzt werden können, um eine therapeutische Wirkung zu erzielen.

3.3.2 Trennung

Nicht nur anhand der Literatur zum Thema Tagträumen wird deutlich, dass Menschen positive Aspekte sozialer Beziehungen schätzen und aktiv suchen. So sind Menschen sich durchaus über die Vorteile einer Partnerschaft bewusst und sind – im Gegensatz zur Genauigkeit der Einschätzung wie glücklich der Besitz von Geld macht – sehr akkurat in ihren affektiven Vorhersagen im Bezug darauf, wie glücklich sie in einer Beziehung wären (Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg & Wheatley, 1998). Doch wie sieht es mit der anderen Seite aus? Was passiert, wenn eine Beziehung nicht mehr funktioniert und Paare sich trennen? Gilbert und Kollegen untersuchten auch diese Art der affektiven Vorhersage und konnten zeigen, dass Menschen bei der Antizipation negativer Ereignisse, wie einer Trennung, die tatsächliche Intensität der negativen Emotionen und deren Auswirkungen auf die Lebenszufriedenheit überschätzen. So nahmen in der von Gilbert und Kollegen durchgeführten Untersuchung die Personen, die in einer glücklichen Beziehung waren, deutlich stärkere Einbußen in der Lebenszufriedenheit nach einer hypothetischen Trennung an, als es tatsächlich der Fall war bei Personen die sich getrennt hatten. Dabei gab es bei den Personen, deren Beziehung tatsächlich auseinandergegangen ist, keine Unterschiede zwischen denen die sich kürzlich getrennt hatten (2 Monate oder kürzer) zu denen deren Beziehung schon länger geendet hatte (länger als 2 Monate). Das heißt, dass Menschen zwar grob sagen können, dass eine Trennung sich negativ auf ihr Wohlbefinden auswirkt, aber die wirkliche Intensität des Ereignisses können sie nicht bestimmen.

Aufgrund des Querschnittsdesigns mit relativ groben zeitlichen Kategorien, in die die getrennten Personen eingeteilt wurden, lässt die Untersuchung von Gilbert und Kollegen allerdings die Frage offen, wie diese Diskrepanz zwischen Vorhersage und tatsächlichem Affekt zustande kommt. Einerseits könnte es sein, dass Menschen grundsätzlich immer die Intensität der Valenz unterschätzen und eine Trennung gar nicht so schlimm ist wie angenommen. Andererseits, könnten die Befürchtungen bezüglich des verursachten Leids durch eine Trennung tatsächlich zutreffen, jedoch würde in diesem Falle die Zeit überschätzt, in der Menschen sich von einer Trennung erholen. In einer Langzeituntersuchung versuchten Eastwick, Finkel, Krishnamurti und Loewenstein (2008) diese beiden Erklärungen voneinander abzugrenzen und zu zeigen, welcher der beiden Erklärungsansätze richtig ist oder ob beide zutreffen. Dazu befragten Sie 69 Probanden über mindestens sechs Monate und tatsächlich beendeten während der ersten sechs Monate der Studie 26 Versuchspersonen ihre Beziehung. Die Analyse der wöchentlich ausgefüllten Daten dieser Personen ergab, dass die berichtete Lebenszufriedenheit der Pro-

banden nach einer Trennung deutlich höher war als die vorhergesagte Lebenszufriedenheit für den Fall, dass die Beziehung enden sollte. Dabei waren die Probanden relativ genau in der Einschätzung graduellen Besserung ihres Wohlbefindens, also darin wie stark ihr Wohlbefinden sich von Messzeitpunkt zu Messzeitpunkt verbessern würde. Jedoch bestand aufgrund der verzerrten Einschätzung der initialen Auswirkung der Trennung die Diskrepanz sowohl direkt nach der Trennung als auch in den folgenden Wochen. Dies spricht dafür, dass Personen die Intensität der Trennung unterschätzen, und dagegen, dass die Dauer der Auswirkungen der Trennung überschätzt wird.

Dass es Menschen nach Trennungen besser geht als sie in ihren affektiven Vorhersagen negativer Ereignisse annehmen, kann auf eine Reihe psychologischer Mechanismen wie Verdrängung oder Rationalisierung zurückgeführt werden (Gilbert et al., 1998; Wilson, Wheatley, Meyers, Gilbert & Axsom, 2000). Ein Beispiel für eine solche Rationalisierung könnte beispielsweise sein, dass Personen sich selbst suggerieren, dass sie als Paar so oder so nicht zusammen gepasst hätten und dass eine Trennung langfristig das Richtige sei. Vaillant (1993) beschreibt, dass diese „psychologische[n]“ Verteidigungsmechanismen das für die Psyche darstellen, was das Immunsystem für den Körper ist“ (S. 11). Erstaunlicherweise sind Menschen sich dieser Mechanismen aber kaum bewusst und die Vorhersagen über die Auswirkungen schlechter Erlebnisse sind – wie zuvor dargelegt – verzerrt. Dieses Ausblenden von Mechanismen, die die negativen Folgen von schlimmen Erfahrungen lindern und automatisch auf diese folgen, beschreiben Gilbert et al. (1998) als *immune neglect*. Weiterhin fokussieren sich Menschen bei affektiven Vorhersagen zusätzlich sehr stark auf die Ereignisse, auf die sich die Vorhersage bezieht und vergessen dabei, dass diese Ereignisse nicht in einem Vakuum stattfinden. Bei diesem Phänomen, das sich *Focalism* nennt, betrachten Personen bei ihrer Vorhersage zur Lebenszufriedenheit (z. B. einer möglichen Trennung) andere affektiv aufgeladene Situationen, die sie erleben, nicht und überschätzen somit wie stark ihr Wohlbefinden beeinflusst werden könnte. Es kann etwa gezeigt werden, dass sich die Einschätzung zur subjektiven Lebenszufriedenheit bessert, wenn Personen vor der Abgabe ihrer affektiven Vorhersagen bezüglich negativer Erfahrungen auf positive Ereignisse im Leben hingewiesen werden (Wilson et al., 2000).

3.4 Zusammenfassung

Die angeführte Literatur verdeutlicht, dass die gesellschaftliche Annahme, dass Liebe Menschen glücklich macht mit wissenschaftlichen Studien belegt werden kann. Menschen, die in einer Partnerschaft mit hohem Commitment leben, sind tatsächlich glücklicher, als solche in Beziehungen mit geringerem Commitment oder diejenigen die gar keine Beziehung führen. Begründet ist dies nicht nur darin, dass Paare, die sich gegenüber stark verpflichtet fühlen und viel in die Beziehung einbringen, glücklicher mit ihrer Beziehung sind. Stattdessen kann ein Effekt stabiler Beziehungen unabhängig von diesem Glück aufgezeigt werden. Eine der wichtigsten Erklärungen hierfür ist, dass Personen innerhalb einer festen Beziehung sich gegenseitig soziale Unterstützung entgegenbringen, welche zur Bewältigung schwieriger Lebensereignisse notwendig ist. Sind Menschen einsam, so können im Alltag Tagträume von sozialen Interaktionen mit engen

Freunden, Verwandten oder (potentiellen) Partnern Gefühle von sozialer Eingebundenheit, Glück und allgemeiner Lebenszufriedenheit vermitteln. Auch falls eine Beziehung scheitert, scheinen Menschen die negativen Auswirkungen einer solchen Trennung im Voraus zu überschätzen. Diese Fehleinschätzung der Intensität der emotionalen Reaktion liegt darin begründet, dass Menschen die eigenen psychologischen Abwehrmechanismen verkennen, welche die möglichen emotionalen Konsequenzen einer Trennung lindern. Darüber hinaus fokussieren sich Personen im Moment der Trennung besonders stark auf dieses Ereignis und beziehen andere affektiv bedeutsame Erlebnisse nicht in ihre Vorhersage mit ein. Das Ende einer Beziehung ist also oft weniger dramatisch als Menschen annehmen.

4 Geld oder Liebe?

Bisher wurde in diesem Buchkapitel argumentiert, dass Geld und Liebe einen differenziellen Einfluss auf die Lebenszufriedenheit haben können. Dabei gibt es unterschiedliche Randbedingungen, die beides zu mehr oder weniger wirksamen Instrumenten machen, um Lebenszufriedenheit zu erzeugen oder zu steigern. Doch gibt es auch einen Zusammenhang zwischen Liebe und Geld im Hinblick auf Glück? Um das Wechselspiel zwischen Liebe bzw. sozialer Unterstützung und Geld zu verdeutlichen, verglichen Zhou und Gao (2008) die Wirkung der jeweiligen Konstrukte und setzten sie in direkte Beziehung zueinander. Die Kernannahme von Zhou und Gao war dabei, dass sowohl soziale Unterstützung als auch Geld psychologische Schutzschilde darstellen, die eine schmerzlindernde Wirkung haben können. Die Autoren fanden in ihrer Überblicksarbeit unter anderem, dass beide Konstrukte eine palliativen Wirkung auf sozialen und physischen Schmerz (Brown, Sheffield, Leary & Robinson, 2003; Zhou, Vohs & Baumeister, 2009) haben. Auch darüber hinaus bestehen Parallelen und die Autoren berichten beispielsweise empirische Evidenz dafür, dass sowohl der Verlust sozialer Unterstützung als auch der Verlust von Geld zu sozialem Schmerz führt (Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003; Knutson, Rick, Wimmer, Prelec & Loewenstein, 2007). Zudem wird bei Betrachtung des umgekehrten Zusammenhangs deutlich, dass Schmerzen und Bedrohungen das Bestreben nach sozialen Kontakten oder Geld motivieren (Chang & Arkin, 2002; Maner, DeWall, Baumeister & Schaller, 2007). Letztlich zeigten Untersuchungen, dass Menschen im Besitz von einem der beiden Konstrukten sich damit genügen und weitere Anstrengungen nach dem jeweils anderen Konstrukt reduzieren, wenn bereits eines zu Verfügung steht (Millman, 1991; Vohs, Mead & Goode, 2006).

Sind Geld und Liebe also letztendlich doch nicht so unterschiedlich, wie es aus der bisher diskutierten Literatur abzuleiten wäre? Um diese Unterschiede einzubeziehen greifen Zhou und Gao die differenziellen Einflüsse der beiden Konstrukte in ihrer Theorie (2008) auf, indem sie soziale Unterstützung als primäres und Geld als sekundärer Schutzschild gegen Schmerz definieren. Das bedeutet, dass der Weg zum dauerhaften Glück nur über soziale Interaktionen und soziale Unterstützung erreicht werden kann. Dahingegen kann Geld eine kurzfristige Wirkung auf das Wohlbefinden haben, wenn keine soziale Unterstützung vorhanden ist. So kann Geld etwa in Situationen, in denen Menschen sozial isoliert, wichtige menschliche Bedürfnisse (z. B. Anerkennung) erfüllen (siehe auch

Garðarsdóttir et al., 2009) und somit physischen und sozialen Schmerz lindern. Interessanterweise finden sich die positiven Effekte von Geld als Schmerzpuffer besonders bei Personen, die einen ängstlichen oder ambivalenten Beziehungsstil zeigen (Mikulincer & Shaver, 2008) – also bei Personen, die Probleme haben sich zu binden (Bowlby, 1973). Grundsätzlich sind positive Effekte des Gelds auf das subjektives Wohlbefinden nicht überdauernd, da Personen sich an verbesserte monetäre Zustände gewöhnen. Im Gegenteil scheint sich die übermäßige Anwendung dieses sekundären Schutzschildes – also das Leben in der hedonistischen Treitmühle (Easterlin, 1973) – sogar negativ auf das menschliche Glück auszuwirken und Zustände von Stress und Anspannung zu fördern (z. B. Schwarz et al., 2006). Zhou und Gao (2008) sehen diese langfristig negativen Effekte vor allem darin begründet, dass das Streben nach Geld die Anstrengung mindert soziale Kontakte und Unterstützung aufzusuchen. Somit können finanzielle Motive zwar initial als Puffer in widrigen Lebensumständen wirksam sein, allerdings wird dafür zu meist die Vernachlässigung sozialer Bestrebungen in Kauf genommen und der primäre Weg zum Glück blockiert.

5 Ausblick

Ein Aspekt, der in Zhou und Gaos vergleichendem Überblick zur Literatur (2008) keine Beachtung findet ist der Beitrag der sozialen Unterstützung aus der Perspektive des Helfenden. Dabei wurde unter sozialer Unterstützung in dem Artikel insbesondere der Empfang von Unterstützung verstanden und nicht das Geben von sozialer Unterstützung. Allerdings sollte betont werden, dass nicht nur diejenigen von der Unterstützung profitieren, die sie erhalten, sondern es auch eine positive Wirkung auf die Personen geben kann von denen die soziale Unterstützung ausgeht. Kurz angeklungen ist dies bereits in der Arbeit von Geenen und Kollegen (2014) die die Auswirkungen des pro-sozialen Geldausgebens auch dadurch erklären, dass Menschen durch die Zuwendung, die sie anderen zu Teil werden lassen, ihr eigenes Selbstkonzept zum Positiven verändert. Weitere Forschung, die diese positiven Effekte unterschiedlicher pro-sozialer Handlungen für die eigene Person genauer untersuchte, konnte unter anderem zeigen, dass pro-soziale Personen einen höheren Selbstwert (Krause & Shaw, 2000) und ein höheres subjektives Wohlbefinden berichten (Krause, Herzog & Baker, 1992; Raposa, Laws & Ansell, 2016). Darüber hinaus weisen sie auch eine bessere physische Gesundheit (Moen, Dempster-McClain & Williams, 1992) und geringere Mortalitätsraten auf (Brown, Nesse, Vinokur & Smith, 2003). Diese positiven Effekte wurden in experimentellen als auch in korrelativen Studien unter anderem darauf zurückgeführt, dass pro-soziale Handlungen Stressreaktionen in kritischen Lebenssituationen reduzieren (Inagaki & Eisenberger, 2015; Raposa et al., 2015). Eine funktionierende (romantische) Beziehung besteht also nicht nur aus einem Nehmen, sondern auch aus einem Geben, und es wird deutlich, dass Menschen von beidem profitieren können. Zukünftige Forschung sollte daher diese beiden Komponenten des pro-sozialen Verhaltens nicht nur einzeln betrachten, sondern auch die Wechselwirkung aus Unterstützung geben und Unterstützung empfangen. Da der Begriff pro-soziales Verhalten als Sammelbegriff für viele Verhaltensweisen genommen wird,

sollten in kommenden Studien auch verschiedene Arten der sozialen Unterstützung differenziert werden. Beispielsweise könnte man annehmen, dass solidarisches Verhalten, dass auf das speziell bedingte Leid einer benachteiligten Gruppe und ohne weitere selbstbezogene Hintergedanken erfolgt (Arnsperger & Varoufakis, 2003), positivere Auswirkungen auf das eigene Wohlbefinden hat als eine pro-soziale Handlung die etwa auf Reziprozität beruht (z. B. reziproker Altruismus; McCullough, Kimeldorf & Cohen, 2008). Eine weitere Aufgabe die der Forschung zum subjektiven Wohlbefinden bevorsteht ist die Identifikation anderer Faktoren, die die Lebenszufriedenheit beeinflussen können. In dem hier gegeben Überblick wird deutlich, dass Liebe bzw. soziale Unterstützung und Geld zwei relativ gut beforschte Phänomene der Positiven Psychologie sind. Darüber hinaus ist es jedoch möglich, dass auch weitere Konstrukte in Verbindung mit dem subjektiven Wohlbefinden stehen, welche bisher weniger beforscht sind. Zhou, Feng, He und Gao (2008) schlagen daher ein Rahmenmodell vor, anhand dessen zwischen extrinsischen und intrinsischen Schutzschilden unterschieden werden kann, die jeweils physischen und sozialen Schmerzen lindern und sich somit auf das menschliche Wohlbefinden auswirken können. Extrinsische Schutzmechanismen unterliegen hierbei vor allem hedonistischen oder finanziellen Motiven und sind in ihrer Wirksamkeit abhängig von den Reaktionen Außenstehender. Intrinsische Schutzmechanismen hingegen sind Verhaltensweisen, die sich auf Bedürfnissen von Wachstum und Selbstverwirklichung beziehen (Kasser & Ryan, 1996). In dieses Gerüst ließen sich somit – neben Geld und Liebe – auch weitere relevante Konstrukte einordnen, deren Ausprägung Rückschlüsse auf die kurz- oder langfristige Lebenszufriedenheit zulassen. Auf der einen Seite stünden also etwa pro-soziale Verhaltensweisen als intrinsischer Schutzschild (Inagaki & Eisenberger, 2016), deren Wirkung aus der Befriedigung primärer Bedürfnisse beruht und beispielsweise Gefühle von Sinnhaftigkeit und Selbstbedeutsamkeit hervorrufen (Kesebir & Hong, 2008). Auf der anderen Seite stünden hingegen hedonistische Bestreben nach Vergnügen (z. B. Musik hören), deren kurzfristig lindernde Wirkung über unterschiedliche Belohnungssysteme des Gehirns über vermittelt werden (Eisenberger, 2008). Eine eingehendere Untersuchung weiterer Aktivitäten und Konstrukte und deren Einbettung in die von Zhou und Kollegen (2008) vorgeschlagene Taxonomie ist also nötig, um das Verständnis über die Entstehung des Glücks zu erweitern.

6 Fazit

Es lässt sich resümieren, dass Liebe, soziale Unterstützung und Erfahrungen, insbesondere in der Interaktionen mit anderen Personen, das Lebensglück weitaus stärker determinieren als es Geld und materielle Besitztümer vermögen. Geld hat dabei kaum einen bleibenden Einfluss auf das Lebensglück, wenn das Einkommen über die eigene Existenzsicherung hinausgeht. Im Gegensatz zu der gesellschaftlich propagierten Annahme, dass Geld glücklich macht, kann materieller Besitz nur als sekundärer Schutzschild gegen sozialen oder physischen Schmerz fungieren. In romantischen Partnerschaften kann hingegen langfristig Beziehungsglück bestehen und auch darüber hinaus wirkt sich die soziale Unterstützung, die in diesen Verbindungen besteht, positiv auf die Lebenszufriedenheit aus.

denheit sowie physische und psychische Gesundheit aus. Auch für den Fall, dass Menschen sich mal alleine fühlen, können sie sich durch Gedanken und Tagträume bezüglich (potentiellen) Partnern sowie engen Freunden und Verwandten Linderung verschaffen und positive soziale Gefühle fördern. Und obwohl es den Menschen so vorkommt, als würden sie bei einer Trennung unerträgliches Leiden empfinden, so verfügen sie über ein effektives psychologisches „Immunsystem“ mit dessen Hilfe Trennungen überwunden werden können. Man sollte also nicht das Risiko scheuen enge soziale Beziehungen einzugehen und versuchen den primären Weg des Glücks bestreiten. Es wird allerdings noch weitere Forschung in unterschiedlichsten Bereichen notwendig sein, um ein exhaustives Bild darüber zu erhalten, wie das menschliche Glück entsteht und vor allem auch erhalten werden kann. Dennoch, wenn wir zurück zum Ausgangspunkt dieser Arbeit gehen, und – über 200 Jahre nach dem Verfassen – Goethes vollständiges Gedicht *Freudvoll und leidvoll* betrachten, so können wir mittlerweile viele Aussagen Goethes anhand wissenschaftlicher Studien bewerten. Dabei stellt sich heraus, dass in Goethes Gedicht viele Erkenntnisse der modernen Forschung zum Thema Glück reflektiert zu sein scheinen. Vielleicht weiß der Mensch also am Ende doch was sein Herz wirklich begehrt, obwohl er sich durch den modernen Materialismus auch (kurzfristig) in die Irre leiten lassen kann.

*Freudvoll
Und leidvoll,
Gedankenvoll sein,
Hangen
Und bangen
in schwebender Pein,
Himmelhoch jauchzend,
zum Tode betrübt -
Glücklich allein
Ist die Seele, die liebt*

Johann Wolfgang von Goethe

Literatur

- Acevedo, B. P., & Aron, A. (2009). Does a long-term relationship kill romantic love?. *Review of General Psychology*, 13, 59-65.
- Ahuvia, A. C., & Friedman, D. C. (1998). Income, consumption, and subjective well-being: Toward a composite macromarketing model. *Journal of macromarketing*, 18(2), 153-168.
- Ahuvia, A. C. (2007). *Wealth, consumption and happiness*. In A. Lewis (Ed.), *The Cambridge handbook of psychology and economic behaviour*.
- Aristoteles. (Olof Gigon). (1967). *Die Nikomachische Ethik*. Stuttgart: Artemis.

- Arnsperger, C., & Varoufakis, Y. (2003). Toward a theory of solidarity. *Erkenntnis*, *59*, 157-188.
- Bartels, A., & Zeki, S. (2000). The neural basis of romantic love. *Neuroreport*, *11*(17), 3829-3834.
- Bartels, A., & Zeki, S. (2004). The neural correlates of maternal and romantic love. *Neuroimage*, *21*, 1155-1166.
- Bowlby, J. (1982). *Attachment and loss: Vol. 1. Attachment* (2nd ed.). New York: Basic Books.
- Boyce, C. J., Brown, G. D., & Moore, S. C. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, *21*, 471-475.
- Brown, S. L. (2000). The effect of union type on psychological well-being: Depression among cohabitators versus marrieds. *Journal of health and social behavior*, *62*, 241-255.
- Brown, S. L. (2004). Moving from cohabitation to marriage: Effects on relationship quality. *Social Science Research*, *33*, 1-19.
- Brown, S. L., Nesse, R. M., Vinokur, A. D., & Smith, D. M. (2003). Providing social support may be more beneficial than receiving it results from a prospective study of mortality. *Psychological Science*, *14*, 320-327.
- Brown, J. L., Sheffield, D., Leary, M. R., & Robinson, M. E. (2003). Social support and experimental pain. *Psychosomatic Medicine*, *65*, 276-283.
- Cacioppo, S., Bianchi-Demicheli, F., Hatfield, E., & Rapson, R. L. (2012). Social neuroscience of love. *Clinical Neuropsychiatry*, *9*, 3-13.
- Cohen, S., & Hoberman, H. M. (1983). Positive events and social supports as buffers of life change stress. *Journal of applied social psychology*, *13*, 99-125.
- Chang, L., & Arkin, R. M. (2002). Materialism as an attempt to cope with uncertainty. *Psychology and Marketing*, *19*, 389-406.
- Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research. *Social Indicators Research*, *57*, 119-169.
- Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, *125*, 276-302.
- Diener, E., Tay, L., & Oishi, S. (2013). Rising income and the subjective well-being of nations. *Journal of personality and social psychology*, *104*, 267-276.
- Dittmar, H. (2007). The costs of consumer culture and the 'cage within': The impact of the material 'good life' and 'body perfect' ideals on individuals' identity and well-being. Commentary on Kasser, T., Cohn, S., Kanner, A. D., & Ryan, R. M. (2007). Some costs of American corporate capitalism: A psychological exploration of value and goal conflicts. *Psychological Inquiry*, *18*, 1-9.

- Dittmar, H. (2008). *Consumer society, identity, and well-being: The search for the 'good life' and the 'body perfect'*. European Monographs in Social Psychology Series (Ed., Rupert Brown). London & New York: Psychology Press.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319, 1687-1688.
- Dush, C. M. K., & Amato, P. R. (2005). Consequences of relationship status and quality for subjective well-being. *Journal of Social and Personal Relationships*, 22, 607-627.
- Easterlin, R. A. (1973). Does money buy happiness?. *The public interest*, (30), 3.
- Easterlin, R. A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all?. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), 35-47.
- Easterlin, R. A., McVey, L. A., Switek, M., Sawangfa, O., & Zweig, J. S. (2010). The happiness–income paradox revisited. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107, 22463-22468.
- Eastwick, P. W., Finkel, E. J., Krishnamurti, T., & Loewenstein, G. (2008). Mispredicting distress following romantic breakup: Revealing the time course of the affective forecasting error. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 800-807.
- Eisenberger, N. (2008). Understanding the moderators of physical and emotional pain: A neural systems-based approach. *Psychological Inquiry*, 19, 189-195.
- Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., & Williams, K. D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science*, 302, 290–292.
- Esch, T., & Stefano, G. B. (2005). The neurobiology of love. *Neuroendocrinology Letters*, 26, 175-192.
- Fisher, C. D. (1987). *Boredom: Construct, causes and consequences*. Technical report ONR-9. Texas A&M University.
- Garðarsdóttir, R. B., Dittmar, H., & Aspinall, C. (2009). It's not the money, it's the quest for a happier self: the role of happiness and success motives in the link between financial goals and subjective well-being. *Journal of social and clinical psychology*, 28, 1100–1127.
- Garðarsdóttir, R. B., Janković, J., & Dittmar, H. (2008). Is this as good as it gets? Materialistic values and well-being, in H. Dittmar, *Consumer society, identity, and well-being: The search for the 'good life' and the 'body perfect'* (pp. 71-94). European Monographs in Social Psychology Series (Ed., Rupert Brown). London & New York: Psychology Press.
- Geenen, N. Y., Hohelüchter, M., Langholf, V., & Walther, E. (2014). The beneficial effects of prosocial spending on happiness: work hard, make money, and spend it on others?. *The Journal of Positive Psychology*, 9, 204-208.

- Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J., & Wheatley, T. P. (1998). Immune neglect: a source of durability bias in affective forecasting. *Journal of personality and social psychology*, *75*, 617-638.
- Gove, W. R., Hughes, M., & Style, C. B. (1983). Does marriage have positive effects on the psychological well-being of the individual?. *Journal of health and social behavior*, *24*, 122-131.
- Greenwald, D. F., & Harder, D. W. (1997). Fantasies, coping behavior, and psychopathology. *Journal of Clinical Psychology*, *53*, 91-97.
- House, J. S., Umberson, D., & Landis, K. R. (1988). Structures and processes of social support. *Annual review of sociology*, *14*, 293-318.
- Hsieh, C. M. (2004). Income and financial satisfaction among adults in the United States. *Social Indicators Research*, *66*, 249-266.
- Inagaki, T. K., & Eisenberger, N. I. (2015). Giving support to others reduces sympathetic nervous system-related responses to stress. *Psychophysiology*, *427-435*.
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the national academy of sciences*, *107*(38), 16489-16493.
- Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N., & Stone, A. (2006). Would you be happier if you were richer? A focusing illusion. *Science*, *312*, 1908-1910.
- Kasser, T., & Kanner, A. D. (Eds.) (2004). *Psychology and consumer culture: The struggle for a good life in a materialistic world*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Kasser, T., & Ryan, R. M. (1996). Further examining American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 280-287.
- Kesebir, P., & Hong, Y. Y. (2008). The pain-buffering functions of money and social support: a motivational account. *Psychological Inquiry*, *19*, 196-198.
- Klinger, E., Henning, V. R., & Janssen, J. M. (2009). Fantasy-proneness dimensionalized: Dissociative component is related to psychopathology, daydreaming as such is not. *Journal of Research in Personality*, *43*, 506-510.
- Knutson, B., Rick, S., Wimmer, G. E., Prelec, D., & Loewenstein, G. (2007). Neural predictors of purchases. *Neuron*, *53*, 147-157.
- Kurdek, L. A. (1991). The relations between reported well-being and divorce history, availability of a proximate adult, and gender. *Journal of Marriage and the Family*, *53*, 71-78.
- Krause, N., & Shaw, B. A. (2000). Giving social support to others, socioeconomic status, and changes in self-esteem in late life. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, *55*, 323-333.

- Krause, N., Herzog, A. R., & Baker, E. (1992). Providing support to others and well-being in later life. *Journal of gerontology*, *47*, 300-311.
- Layard, R. (2003). The Secrets of Happiness'. *New Statesman*, *3*, 25-28.
- Lee, G. R., Secombe, K., & Shehan, C. L. (1991). Marital status and personal happiness: An analysis of trend data. *Journal of Marriage and the Family*, *53*, 839-844.
- Maner, J. K., DeWall, C. N., Baumeister, R. F., & Schaller, M. (2007). Does social exclusion motivate interpersonal reconnection? Resolving the "Porcupine Problem." *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*, 42-55.
- Mar, R. A., Mason, M. F., & Litvack, A. (2012). How daydreaming relates to life satisfaction, loneliness, and social support: the importance of gender and daydream content. *Consciousness and cognition*, *21*, 401-407.
- McCullough, M. E., Kimeldorf, M. B., & Cohen, A. D. (2008). An adaptation for altruism: The social causes, social effects, and social evolution of gratitude. *Current directions in psychological science*, *17*, 281-285.
- Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2008). "Can't buy me love": An attachment perspective on social support and money as psychological buffers. *Psychological Inquiry*, *19*, 167-173.
- Millman, M. (1991). *Warm hearts and cold cash: The intimate dynamics of families and money*. New York: Free Press.
- Moen, P., Dempster-McClain, D., & Williams Jr, R. M. (1992). Successful aging: A life-course perspective on women's multiple roles and health. *American Journal of Sociology*, *97*, 1612-1638.
- Myers, D. G., & Diener, E. (1995). Who is happy? *Psychological Science*, *6*, 10-19.
- Poerio, G. L., Totterdell, P., Emerson, L. M., & Miles, E. (2015). Love is the triumph of the imagination: Daydreams about significant others are associated with increased happiness, love and connection. *Consciousness and cognition*, *33*, 135-144.
- Poerio, G. L., Totterdell, P., Emerson, L. M., & Miles, E. (2016). Helping the heart grow fonder during absence: daydreaming about significant others replenishes connectedness after induced loneliness. *Cognition and Emotion*, *30*, 1197-1207.
- Raposa, E. B., Laws, H. B., & Ansell, E. B. (2016). Prosocial behavior mitigates the negative effects of stress in everyday life. *Clinical Psychological Science*, *4*, 691-698.
- Ross, C. E., Mirowsky, J., & Goldstein, K. (1990). The impact of the family on health: The decade in review. *Journal of Marriage and Family*, *52*, 1059-1078.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, *55*, 68-78.
- Saris, W. E. (2001). The relationship between income and satisfaction: The effect of measurement error and suppressor variables. *Social Indicators Research*, *53*, 117-136.

- Schyns, P. (2002). Wealth Of Nations, Individual Income and Life Satisfaction in 42 Countries: A Multilevel Approach. *Social Indicators Research*, 60(1-3), 5-40.
- Sparkasse (1998). *Sparkasse Werbung - Mein Haus, mein Auto, mein Boot (Top Bildqualität, 1998)*. Abgerufen von <https://www.youtube.com/watch?v=Z-rvb5qoa1Y>
- Vaillant, G. (1993). *The wisdom of the ego*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). Psychological consequences of money, *Science*, 314, 1154–1156.
- Waite, L. J. (1995). Does marriage matter?. *Demography*, 32, 483-507.
- Wolfram Research, Inc. (2017a). *WolframAlpha*. Retrieved April 10, 2017, from <https://www.wolframalpha.com/input/?i=amazon.de>
- Wolfram Research, Inc. (2017b). *WolframAlpha*. Retrieved April 10, 2017, <https://www.wolframalpha.com/input/?i=deutsche-liebeslyrik.de>
- Wilson, T. D., Wheatley, T., Meyers, J. M., Gilbert, D. T., & Axsom, D. (2000). Focalism: a source of durability bias in affective forecasting. *Journal of personality and social psychology*, 78(5), 821-836.
- Zhou, X., Feng, C., He, L., & Gao, D. G. (2008). Toward an integrated understanding of love and money: Intrinsic and extrinsic pain management mechanisms. *Psychological Inquiry*, 19, 208-220.
- Zhou, X., & Gao, D. G. (2008). Social support and money as pain management mechanisms. *Psychological Inquiry*, 19, 127-144.
- Zhou, X., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2009). The symbolic power of money: Reminders of money alter social distress and physical pain. *Psychological Science*, 20, 700-706.