



## Wie können wir unser Glücksempfinden vermehren?

### Die Wissenschaft weiß guten Rat.

Lesedauer 12 Minuten

Der Neurologie Professor Andrew Huberman hat rechtzeitig zur besinnlichen Zeit einen spannenden [Podcast](#) veröffentlicht, der den aktuellen Stand der Wissenschaft zu den Treibern des Glücksempfindens veröffentlicht. Fast 2,5 Stunden dicht gepackte Informationen mit vielen, auch sehr persönlichen, Beispielen. Es ist nicht leicht, die zentralen Informationen hier schnell konsumierbar darzustellen. Aber ich gebe mein Bestes.

Huberman steigt mit einer fundamentalen Voraussetzung für Glücksempfinden und geistige Gesundheit ein. Eine Sache, die einen übergroßen (sein Ausdruck) Einfluss hat: Guter Schlaf. Und der Einfluss von Licht auf den Schlaf. Idealer Weise morgens gleich viel Sonne auf die Augen. Wenn das jahreszeitlich nicht geht, dann auch leistungsstarkes Kunstlicht. Tagsüber im Büro auf möglichst große Helligkeit achten. Erst nach 18 Uhr, keinesfalls tagsüber, die Lichtleistung von Lampen und Monitoren stark reduzieren und sich nach 22 Uhr möglichst wenig Lichtstärke aussetzen. Und Sie haben es zurecht befürchtet, auch Alkohol, Rauchen, Bewegungsmangel und schlechte Ernährung beeinflussen die Schlafqualität negativ. Und damit die Chance auf echtes Glückserleben.



Dann räumt er mit ein paar inzwischen widerlegten Weisheiten zum Glücksempfinden auf. Da gibt es das berühmte Beispiel, dass ein Lottogewinner nach einem Jahr kein höheres Glücksempfinden hätte, als jemand der vor 12 Monaten beide Beine verloren hatte. Diese surreal klingende Mär geht auf den renommierten Glücksforscher Dan Gilbert zurück, der diese Aussage inzwischen widerrufen hat. Tatsächlich ist hier der psychologische Effekt der Rückkehr zum Normalerleben am Werk. Der Lottogewinner gewöhnt sich an den neuen Zustand und ist damit weniger euphorisch, der Behinderte gewöhnt sich an seinen neuen Zustand und ist weniger depressiv. Trotz der Annäherung der emotionalen Zustände blieb aber ein relevanter Unterschied im Erleben.

Dann gibt es die Behauptung, dass verfügbares Einkommen ab einem gewissen Level keinen Einfluss auf das Glückserleben hätte. Huberman sieht diese Weisheit kritisch. Er argumentiert, dass man mit Geld kein Glück kaufen könne, aber damit Stressoren reduzieren kann. Es kommt tatsächlich auf den individuellen Kontext an. Auf Lebenshaltungskosten vor Ort, auf das individuelle Sicherheitsbedürfnis und die Sinnhaftigkeit der Tätigkeit. Und ganz besonders auf das soziale Umfeld. Denn gute soziale Interaktion ist ein starker Treiber des Glücksempfindens. Und dafür braucht es oft Geld für gemeinsame Aktivitäten. Geld kann kein Glück kaufen, aber es kann definitiv Stress abmildern. Wer die hohen Energiekosten nicht einfach abfedern kann, weiß wovon hier gesprochen wird.



Wir haben aber weitaus mehr Kontrolle über unser Glücksempfinden, als wir vielleicht denken. Es gibt Dinge die wir tun können, die nicht von materiellen Dingen wie Erbschaften oder erzielten Leistungen kommen. Das sogenannte natürliche Glück. Wir können Glück synthetisieren. Das ist kein besonders glücklicher Begriff, denn man könnte es als falsches Glück interpretieren. Aber es ist nun mal der Fachbegriff dafür. Synthetisches Glück hat damit zu tun, wie unser emotionales System, also die Belohnungsmechanismen im Gehirn, wirklich funktioniert. Und darum geht es im Folgenden. Es geht nicht um das gerne empfohlene Vorstellen von Glück, oder das rosarote Denken an Glück.

### **Das synthetische Glück braucht unsere Aktion**

Synthetisches Glück erfordert nicht nur dass wir uns bewusst anstrengen, sondern auch, dass bestimmte situative oder umweltbezogene Bedingungen erfüllt sind. Unsere Umgebung hat Einfluss auf unsere Stimmung. Motivierende Musik oder eine schöne Umgebung sind zum Beispiel wirksam, aber allein nicht hinreichend für Glücksempfinden. Wir müssen uns selbst etwas bemühen den Kontext so zu gestalten, dass er unser Glücksniveau steigert. Für manche sind das Bilder oder Pflanzen im Office. Oder Hintergrundmusik – zur Not über Kopfhörer. Huberman hat private Aquarien in seinem Labor und hört manchmal Walgesänge im Hintergrund, weil die keine ablenkende Struktur haben und ihn besser fokussieren lassen.

Natürlich gibt es Situationen, die man nicht beeinflussen kann. Aber auch das muss nicht bedeuten, dass man nicht versuchen kann, synthetisches Glücksempfinden zu ermöglichen.

Huberman erinnert an Viktor Frankl und Nelson Mandela, die trotz ihrer Freiheitsberaubung geschafft haben, eine gewisse positive Erwartungshaltung zu bewahren, die es ermöglichte, weiterhin Formen von Glück zu empfinden.

### **Dankbarkeit steigert Glücksempfinden**

Dankbarkeit ist etwas, das wir in uns selbst schaffen können. Direkt durch tägliche Dankbarkeitslisten („Journaling“). Aber Dankbarkeit zu erhalten, ist ein noch stärkerer Stimulus für die Freisetzung von Neurochemikalien und die Aktivierung von Hirnarealen, die mit sogenannten prosozialen Verhaltensweisen und Gefühlen des Wohlbefindens, einschließlich Glück, verknüpft sind. Es gibt nichts Wirkungsvolleres, als Dankbarkeit zu empfangen, zumindest sagt das die Forschung, oder einen ehrlichen Austausch von Dankbarkeit zwischen anderen Menschen zu beobachten.



Aber auch das existiert nicht in einem Vakuum. Es gibt einen viel größeren positiven Effekt, wenn wir wissen, warum der Geber uns etwas gibt, oder dass die Person, die etwas erhält, davon enorm profitieren wird.

### **Geld für andere ausgeben, fördert das Glück**

Wir kommen hier langsam zu einem allgemeinen Thema, nämlich dass nichts, was mit unserer Stimmung zu tun hat, isoliert existiert. Eine Studie macht den Punkt eindrücklich.



Der Titel lautet "Geld für andere ausgeben fördert das Glück". Prosoziale Ausgaben sind ein Phänomen, bei dem Menschen einen bestimmten Anteil ihres Einkommens, an andere weitergeben. Oft für Zwecke oder für Dinge, die ihnen wichtig sind, um die Welt zu verbessern oder zu verändern.

In der Studie stellte sich heraus, dass die Arbeitnehmer, die mehr von ihrem Jahresbonus für prosoziale Ausgaben verwendeten, ein größeres Glücksgefühl nach dem Erhalt der Prämie hatten. Die Art und Weise, wie sie diese Prämie ausgaben, war ein wichtigerer Prädiktor für ihre Zufriedenheit, als die Höhe der Prämie selbst.

### "Ein wandernder Geist ist ein unglücklicher Geist"

Ausgezeichnete Forschungsergebnisse deuten auch darauf hin, dass eine weitere wirksame Methode zur Synthese von Glück, d. h. die Schaffung echter Glückszustände in uns selbst, darin besteht, das sogenannte Fokussystem zu nutzen. Oder besser gesagt, die Tendenz unseres Geistes, abzuschweifen, zu vermindern. Wenn Menschen bei ihrer Tätigkeit geistig abschweifen, berichten sie über geringeres Glücksempfinden, als wenn sie konzentriert bei der Sache waren. Dabei war es egal, ob die Tätigkeit an sich als befriedigend erlebt wurde. Oder auch, ob man unkonzentriert über angenehme oder unangenehme Dinge nachdachte. Auch wenn der Hausputz keine angenehme Tätigkeit ist, so ist man glücklicher, wenn man sich drauf konzentriert, als wenn man dabei über angenehme Dinge nachdenkt.



Achtsamkeit belohnt uns also. Und damit sind wir wieder bei Meditation. Der berühmten Methode der Achtsamkeitsfokussierung. Viele Studien zeigen den positiven Effekt von regelmäßiger Meditation auf unser Glücksempfinden. Die Sessions können überraschend kurz sein. Es gibt schon positive Studien ab 5 Minuten, besser ab 13 Minuten Länge. Huberman definiert Meditation auch nicht mehr als Achtsamkeitstraining, sondern als Refokussierungstraining. Es geht eben darum, unsere Fähigkeit zu trainieren, uns immer wieder auf das zu konzentrieren, was wir im Laufe des Tages tun, unabhängig davon, was wir tun. Es hat eine signifikante Auswirkung auf die Steigerung unseres Glücksempfindens.

### Unsere sozialen Beziehungen sind Glücksmotoren

Die Qualität unserer sozialen Beziehungen ist äußerst wirkungsvoll, wenn es darum geht, unser Glücksniveau zu steigern. Dabei ist die Qualität überraschender Weise weniger anspruchsvoll, als man erwarten würde. Das kann eine romantische Verbindung sein, das kann eine Freundschaft sein, das kann sogar ein Arbeitskollege sein oder einfache, tägliche, oberflächliche Interaktionsbeziehungen!



Wenn wir von qualitativ hochwertigen sozialen Beziehungen sprechen, denken die meisten von uns wohl eher an tiefe, bedeutungsvolle Gespräche, lange Spaziergänge am Strand. Und obwohl all diese Dinge sicherlich in Frage kommen, sind hochwertige soziale Kontakte sicherlich nicht auf diese Art von Interaktionen beschränkt.

Es gibt im Wesentlichen zwei Formen sozialer Beziehungen, die untersucht wurden, da sie unser Glücksniveau erhöhen.

### **Soziale Power von Präsenz und Augenkontakt**

Die Sache mit dem Augenkontakt ist die, dass die meisten Menschen davon ausgehen, dass viel Augenkontakt, und zwar ständiger Augenkontakt, für ein Gefühl der Verbundenheit entscheidend ist. Und tatsächlich ist das nicht der Fall. Es geht auch hier um Fokussierung und Refokussierung. Eine befriedigende Konversation besteht aus dem Wechsel von Aufmerksamkeitszuständen, begleitet von wechselndem Blickkontakt. Wegschauen, hinschauen und wegschauen. Es geht also um das Hochfahren der Aufmerksamkeit und das Abbremsen der Aufmerksamkeit. Genau wie bei der Meditation, genau wie bei jeder anderen Tätigkeit, verändern sich unsere Aufmerksamkeit und unser Fokus. Und das, so stellt sich heraus, ist die Grundlage für ein tiefgehendes, verbindendes Gespräch.

Wir brauchen gute soziale Beziehungen. Und wenn Sie gute soziale Kontakte haben wollen, müssen Sie präsent sein und sich engagieren in diesen sozialen Begegnungen. Und das setzt voraus, dass man sich gegenseitig ins Gesicht schaut.

Und dieser Augenkontakt ist nicht konstant. Aber ein Augenkontakt, der sich aufbaut und dann wieder abbricht, ist der beste Weg, den wir kennen, um das Gefühl zu bekommen, dass man eine echte Verbindung hatte. Selbst wenn das Gespräch inhaltlich nur oberflächlich blieb.



### **Körperlicher Kontakt steigert soziale Beziehung**

Aber vieles von dem, was wir als tiefe soziale Beziehungen wahrnehmen, beinhaltet auch physischen Kontakt. Und zwar nicht nur für eine romantische oder sexuelle Verbindung. Der Fachbegriff dafür ist Allogrooming (soziale Körperpflege). Und das ist tief in unserer Evolutionsbiologie verwurzelt. Allogrooming ist eine sehr starke Form der Bindung zwischen Individuen, die völlig nonverbal ist. Meistens geht es sogar ohne Blickkontakt. Es ist bekannt, dass Allogrooming eine bestimmte Kategorie von Neuronen, die taktilen C-Fasern, stimuliert. Es handelt sich buchstäblich um kleine Endungen von Neuronen, kleine Drähte, die in der Haut enden und bei leichter Berührung ein Gefühl des Wohlbefindens erzeugen. Auch hier handelt es sich um einvernehmliche Berührungen, die sehr kontextabhängig sind. Friseure erzeugen das bei ihren Kunden. Massagen sind nicht nur aus medizinischen Gründen sehr beliebt. Auch tiergestützte Aktivitäten steigern bei Menschen das Wohlbefinden. Wobei Tiere schon wirken, wenn sie sich nur im selben Raum aufhalten.



### Wenn weniger Entscheidungen glücklicher machen

Wahlfreiheit ist eine tolle Sache. Aber: wenn Menschen ständig Entscheidungen treffen müssen, führt das oft zu einem niedrigeren Glücksniveau. Es geht nicht darum, weniger Auswahl zu fordern. Es geht darum, bei den eigenen Entscheidungen zu bleiben. Und nicht laufend darüber nachzudenken, was mit den Alternativen wäre. Das ist nämlich stoffwechselintensiv und führt leicht zur sogenannten Ego-Erschöpfung. Wenn alle abgewählten Optionen bewusst ausgeschaltet werden, steigt die Zufriedenheit. Ganz pragmatisch:

Wenn Sie ein schönes Bild gekauft haben, erfreuen Sie sich daran, beglückwünschen Sie sich möglichst oft zu dem gelungenen Kauf. Und meiden einstweilen Galerien. Wenn Sie ihren Partner gefunden haben, machen Sie... Na also, geht doch, Sie haben mich verstanden.

Huberman hat versprochen, dass er noch eine weitere Episode zum Glücksempfinden produzieren wird, in der es noch konkreter um Werkzeuge geht, mit denen man sein Glückslevel steigern kann. Ich passe auf und werde das bei Interesse in einem weiteren BrainCandy veröffentlichen.

*Bildnachweise: S1photography / Istock.com; Svitlana Kunets / istock.com; Studio4 / istock.com; ra2studio / istock.com*

## Buchempfehlung

Von Ralph Ohnemus, Uwe H. Lebok, Florian Klaus:

### Context-Marketing

Der Schlüssel zum Verbraucherverhalten Zum [Bestellen](#)



#### Feedback, Anregungen oder Kritik zu diesem Artikel:

[braincandy@ka-brandresearch.com](mailto:braincandy@ka-brandresearch.com)

Der Autor

**Ralph Ohnemus, CEO.** Seit 2001 Vorstand und Hauptanteilseigner von K&A BrandResearch. Vorher war er 15 Jahre Kunde von K&A BrandResearch. Nationale und internationale Marketing- und Vertriebserfahrung in Senior Management Positionen, darunter FMCG, Mode, Medien und Telekommunikation – zuletzt als SVP Consumer Sales verantwortlich für Marketing, Vertrieb und Filialketten bei Viag Interkom O2.

Kontakt: [r.ohnemus@ka-brandresearch.com](mailto:r.ohnemus@ka-brandresearch.com)

