



## DIE HARMONIE- LÜGE

Zu viel Einigkeit lähmt.  
Konflikte bringen uns weiter

**MODE UND STIMMUNG**  
Vorsicht bei der  
Kleiderwahl!

**GELIEBTES VERBRECHEN**  
Warum wir von Krimis  
nicht genug bekommen

**TRANSHUMANISMUS**  
Droht das Ende  
der Menschheit?



## Die ganze Welt der Psychologie

# Der Online-Shop

für Psychologen, Psychotherapeuten und für alle,  
die sich für psychologische Themen interessieren.

**psychologiebuch.de** bietet

- Über 30.000 lieferbare Bücher, E-Books, Fachzeitschriften, Fachartikel, CDs und DVDs u. v. m.
- News, Termine und Empfehlungen für Ihr Fachgebiet

**versand-  
kostenfreie  
Lieferung**



Neugierig geworden?  
Dann stöbern Sie auf  
**psychologiebuch.de**



[www.facebook.com/  
psychologiebuch.de](https://www.facebook.com/psychologiebuch.de)

# Liebe Leserin, lieber Leser

Ist diese Angelegenheit einen Konflikt wert? Lohnt es sich, dafür einen Streit vom Zaun zu brechen? Wem bringt es was, wenn man den Mund aufmacht und Stellung bezieht? Besser schweigen, um des lieben Friedens willen? Dafür gibt es schließlich gute Gründe:

„Weil das alles nicht hilft. Sie tun ja doch, was sie wollen.“ – „Weil ich mir nicht nochmals die Finger verbrennen will.“ – „Und warum immer ich? Keiner wird es mir danken.“ – „Weil man nie weiß, wie einem das schaden kann.“ – „Weil sich die Mühe nicht lohnt.“

Diese Zitate stammen aus dem Gedicht *Gründe* von Erich Fried. Der Lyriker hat unangenehm genau beobachtet, was Menschen durch den Kopf geht, wenn sie Stellung beziehen müssten. Die Aussicht, das gute Verhältnis zu anderen Menschen aufs Spiel zu setzen, die Harmonie zu stören, sich Kritik und Ablehnung einzuhandeln, verschließt so manchem den Mund oder lässt ihn – gegen die eigene Überzeugung – Zustimmung murmeln. „Der Mut zum Ich, der Mut, der Allgemeinheit seine eigene Position entgegenzusetzen, ist ungemütlich“, schreibt der Philosoph Mathias Jung. „Selbst in der eigenen Partnerschaft hält man oft das ‚Maul‘, weil man sich vor der Zugluft einer streithaften Auseinandersetzung fürchtet.“

Die meisten Menschen mögen keine Dissonanzen. Sie tun viel, damit es freundlich zugeht zwischen ihnen und den anderen. Frühe Erfahrungen spielen dabei sicher eine Rolle. Wer als Kind mit Liebesentzug oder Schlimmerem rechnen musste, wenn er die in ihn gesetzten Erwartungen nicht erfüllte, geht als Erwachsener eher auf leisen Sohlen. Doch es gibt noch ein weiteres Motiv, das der Sozialpsychologe Roy Baumeister als „das wohl stärkste Motiv des Menschen“ bezeichnet: das Bedürfnis nach Zugehörigkeit. Jeder Mensch möchte Teil einer Gruppe, mit anderen in Verbindung sein. Das aber ist in der heutigen Zeit nicht so leicht zu befriedigen – die familiären Bindungen sind oft schwach, und Ausbildung oder Beruf zwingen zur beruflichen Mobilität. Stabile dauerhafte soziale Beziehungen sind zu einem raren Gut geworden. Da ist es verständlich, dass man schützen will, was man hat. Und sich darum bemüht, eine Person zu sein, mit der andere gerne zusammen sein wollen.

Aber der verständliche Wunsch nach Harmonie hat seinen Preis: Er erzeugt Dissonanzen in einem selbst. Denn wenn man sich konträr zu seinen Überzeugungen verhält, entsteht ein unangenehmer Spannungszustand, den der Sozialpsychologe Leon Festinger als „kognitive Dissonanz“ bezeichnete. In der Regel versucht man, diese Dissonanz schnellstmöglich zu reduzieren – zum Beispiel indem man seine Wünsche und Vorstellungen aufgibt oder die eigenen Überzeugungen korrigiert und sie denen anderer anpasst.

Mit anderen in Eintracht zu leben ist ein hehres Ziel; doch wer dafür auf die innere Harmonie verzichtet, hat nicht viel von derart geschützten Beziehungen. Zu viel Angst vor Dissonanzen hat auf Dauer nicht nur negative Auswirkungen auf die eigene Entwicklung und Gesundheit. Auch die Sehnsucht nach Zugehörigkeit bleibt ungestillt. Beziehungen ohne Auseinandersetzungen entwickeln sich nicht weiter, sie bleiben unverbindlich. Nur wenn eine offene und ehrliche Kommunikation möglich ist, in der auch Konflikte ihren Platz haben, lernt man einander wirklich kennen.



u.nuber@beltz.de

Annula Nuber



## TITEL

---

### 18 **Die Harmonie-Lüge**

Warum es manchmal besser ist, auf Friede, Freude, Eierkuchen zu verzichten  
*Von Martin Hecht*

### 24 **„Der Umgang mit Konflikten lässt sich lernen“**

Der Psychologe Louis Schützenhöfer plädiert dafür, Streit nicht aus dem Weg zu gehen

---

### 12 **Im Fokus: Zu schade für die Hausarbeit?**

Geschlechterforscherin Sarah Speck über Paare, bei denen sie mehr verdient als er

### 28 **Mit Musik wachsen**

Wenn Kinder ein Musikinstrument erlernen, erhalten sie nebenbei eine erstaunliche soziale Mitgift  
*Von Barbara Knab*

### 32 **Vorsicht bei der Kleiderwahl!**

Was wir anziehen, prägt unser Erscheinungsbild auf andere – und uns selbst  
*Von Annette Schäfer*

### 40 **Geliebtes Verbrechen**

Warum bekommen so viele von uns nicht genug von Krimis und Thrillern?  
*Von Christian Schärf*

### 46 **Das Trauma heilen**

Eine erfolgreiche Traumatherapie repariert nicht nur die Psyche, sondern auch das geschädigte Erbgut in den Zellen  
*Von Edith Heitkämper*

### 58 **„In E-Mails sind wir ziemlich ehrlich“**

Kommunikationsforscher Jeff Hancock erläutert, warum wir in elektronischen Medien weniger flunkern als im direkten Gespräch



## TITELTHEMA

---

**18** Ein bisschen harmoniesüchtig sind wir alle. Wer setzt sich schon gerne dem Unmut anderer aus und riskiert zermürbende Konflikte? Doch wer jeden Widerspruch herunterschluckt, erntet bestenfalls einen Scheinfrieden. Und der ist auf lange Sicht schädlicher für das psychische Wohlergehen als ein offener Streit



**32** Was soll ich heute anziehen? Wer viel Zeit vor dem Kleiderschrank verbringt, gilt schnell als oberflächlich. Von wegen! Kleidung will sorgfältig ausgewählt werden, denn sie beeinflusst, was andere von uns halten. Vor allem aber prägt sie unser Selbstbild – und damit das gesamte Auftreten



**40** Warum ist gerade ein Genre, in dem es von Mord und Niedertracht wimmelt, bei den Lesern beliebter denn je? Warum zieht uns der dramatische Strom aus Angst und Spannung in seinen Bann? Ist das Wirklichkeitsflucht? Na klar – mehr davon!

## 64 Das Ende der Menschheit, so wie wir sie kennen

Die Anhänger des Transhumanismus propagieren die Überwindung des Menschen durch die Technik  
*Von Klaus Wilhelm*

## 70 „Es gibt keine Probleme, es gibt nur Tatsachen“

Über Paare, Heizkörper und den eigenen Lebensweg – ein Gespräch mit dem Psychotherapeuten Arnold Retzer

## RUBRIKEN

---

### 16 Therapiestunde

Wenn, dann muss es der Richtige sein  
*Von Wolfgang Schmidbauer*

### 38 Psychologie nach Zahlen

Ganz Ohr: 5 Regeln in der Kunst des Zuhörens  
*Von Doris Simhofer*

### 76 Der Psychotest

Was sagt Freud zu meinen Träumen?  
*Von Jochen Metzger*

### 78 Pehnts Alltag

Über den Schmerz  
*Von Annette Pehnt*

3 Editorial

6 Themen & Trends

52 Körper & Seele

57 Schilling & Blum: Irgendwas mit Menschen

80 Buch & Kritik

91 Medien

92 Leserbrief

93 Impressum

94 Im nächsten Heft

95 Markt

106 Noch mehr Psychologie Heute





## Freunde bei der Arbeit

Privates und Berufliches sollen wir trennen, sagt der Volksmund. Keine Affären im Büro, keine engen Verbindungen zu Kollegen. Sonst verschwimmen die Grenzen: Freunde lenken sich während der Arbeit mit persönlichen Gesprächen ab und in der Freizeit bringen sie sich um ihre Erholung und diskutieren über den Job. So weit die Theorie.

In der Wirklichkeit sieht es offenbar anders aus. Denn Freundschaften am Arbeitsplatz haben handfeste Vorteile. Und diese Vorteile wiegen insgesamt stärker als die Nachteile, sagen Psychologen um Jessica Methot von der *Rutgers University* in Piscataway. In einer aktuellen Studie untersuchten die Forscher den Einfluss von Bürobeziehungen auf die Leistung. Das Ergebnis liest sich wie eine Empfehlung, öfter mal mit den Kollegen ein Bier trinken zu gehen.

Methot und ihre Kollegen befragten 301 Mitarbeiter einer amerikanischen Versicherung. Jeder Teilnehmer erstellte zwei Listen. Auf der einen Liste notierten die Versicherungsleute die Namen von zehn Kollegen, mit denen der berufliche Austausch besonders eng war; auf die zweite Liste kamen zehn Angestellte, die sie auch nach Feierabend trafen. Je

höher die Überschneidung, desto komplexer war das Beziehungsgeflecht eines Teilnehmers.

Wie die Auswertung zeigte, überzeugten eng vernetzte Angestellte ihre Vorgesetzten durch gute Leistungen. Der freundschaftliche Kontakt zu Kollegen ermöglichte diesen Versicherungsleuten einen besseren Zugriff auf Informationen und Unterstützung. Zudem hatten sie mehr Spaß bei der Arbeit als die anderen.

Zwar ist es mit einigem Aufwand verbunden, den Anforderungen als Arbeitnehmer und Freund gleichzeitig zu entsprechen. So klagten eng vernetzte Versicherungsleute besonders häufig über Erschöpfung. Doch insgesamt überwogen die Vorteile die Nachteile. Eine Botschaft, die zumindest in den USA dem Zeitgeist entgegengesetzt ist: Hatte dort in den 1980er Jahren noch jeder Zweite einen engen Freund unter seinen Kollegen, ist es heute nur noch jeder Dritte.

Jessica R. Methot u. a.: Are workplace friendships a mixed blessing? Exploring tradeoffs of multiplex relationships and their associations with job performance. *Personnel Psychology*, 69, 2016, 311–355. DOI: 10.1111/peps.12109

Adam Grant: Friends at work? Not so much. *New York Times*, 4. September 2015, SR1

**Nach Feierabend noch etwas mit den Kollegen unternehmen – und die Arbeit macht gleich mehr Spaß**



Olympische Spiele sind toll, denn sie bringen unserer Stadt Geld. So versuchen Befürworter, die skeptische Öffentlichkeit zu überzeugen. In Deutschland hat das zuletzt in Hamburg und München nicht funktioniert. Besser ziehen einer Umfrage zufolge Argumente, die eine Stärkung des Gemeinschaftsgefühls und eine Verbesserung des Ansehens des Austragungsortes betonen.

DOI: 10.1080/13504851.2016.1173175

## 1 Mitfahrer

sollte es sein, mindestens: Dann steuern wir unser Auto sicher durch den Verkehr. Sind wir dagegen allein im Wagen, verletzen wir häufiger die Regeln. Wir schnallen uns nicht an und pfeifen aufs Tempolimit. Nehmen wir dagegen Freunde oder Bekannte mit, wollen wir uns nicht von unserer rowdyhaften Seite zeigen.

DOI: 10.1016/j.trf.2016.02.008

## Handy aus, mein Kind

Für zahlreiche Eltern ist das Smartphone der Kinder der erklärte Feind. Trotzdem wollen sie die Technik nicht gänzlich aus dem Familienleben verbannen, sondern ein gesundes Gleichgewicht finden. Welche Regeln stellen Mütter und Väter auf, um das zu schaffen? Das erforschte ein Team um Alexis Hiniker von der Universität von Washington in Seattle. Die Wissenschaftler befragten 250 Mütter und Väter und jeweils ein Kind im Alter von zehn bis 17 Jahren.

Hiniker und ihre Kolleginnen entdeckten eine Reihe von Mustern. Erstens: Kinder halten sich deutlich besser an Regeln, über die sie zuvor selbst mitbestimmen durften. Zweitens: Jungen und Mädchen haben wenig Probleme mit generellen Verboten („kein eigenes Handy“, „kein Facebook“), tun sich aber schwer mit kontextabhängigen Regeln („kein Handy beim Abendbrot“, „kein Facebook an Sonntagen“). Dies scheint jedoch keine spezifische Schwierigkeit von Kindern zu sein. Auch Eltern halten sich häufig nicht an solche Kontextregeln.

Drittens: Viele Kinder beschwerten sich über das Verhalten ihrer Eltern. Vor allem darüber, dass diese ungefragt Informationen über ihre Kinder in den sozialen Netzwerken verbreiteten. Kinder sehen ihren guten Ruf in Gefahr und bewerten derlei Indiskretionen als „peinlich“ und „frustrierend“. Wie die Studie zeigt, ahnen die meisten Eltern nicht das Geringste von dieser Problematik.

JOCHEN METZGER

Alexis Hiniker, Sarita Y. Schoenebeck, Julie A. Kientz: Not at the dinner table: Parents' and children's perspectives on family technology rules. Proceedings of the 19th ACM Conference on Computer-Supported Cooperative Work & Social Computing, 2016, 1376–1389. DOI: 10.1145/2818048.2819940





Zeichnen hilft beim Erinnern! Wie Psychologen um Jeffrey Wammes gezeigt haben, konnten sich Probanden Wörter besser merken, die sie zuvor gezeichnet hatten – verglichen mit dem bloßen Aufschreiben der Begriffe. Das Malen vereint mehrere für das Gedächtnis förderliche Eigenschaften, etwa intensive gedankliche Auseinandersetzung und die visuelle Vorstellung eines Begriffs.

DOI: 10.1080/17470218.2015.1094494

## Gewissenhafte lieben milde Töne

Was möchten unsere Nutzer nur hören? Darüber zerbrechen sich die Entwickler von Musikstreamingdiensten wie *Pandora*, *Spotify* und *Apple Music* den Kopf. Komplexe Algorithmen sorgen theoretisch zwar dafür, dass jedem einzelnen Hörer Songs ans Herz gelegt werden, die ihm wirklich gefallen. Vielleicht sollten die Entwickler mal bei dem Psychologen David Greenberg von der Universität von Cambridge nachfragen.

Greenberg meint nämlich, dass unsere Persönlichkeit schon ziemlich viel darüber verrät, welche Musik wir mögen. Streamingdienste könnten demnach ihre Tipps verbessern, wenn sie die Charaktereigenschaften ihrer Nutzer mit wenigen Fragen ermitteln.

Schon frühere Untersuchungen hatten einen Zusammenhang zwischen Musikgeschmack und Persönlichkeit gezeigt. Diese Studien orientierten sich jedoch an Genres und waren deshalb anfällig für Fehler: Nicht alle Menschen verstehen unter Jazz dasselbe; und auch die soziale Erwünschtheit könnte ein Problem sein. Mancher sagt möglicherweise, er höre gerne Klassik – dabei ist es ihm nur peinlich, zu Helene Fischer zu stehen.

Greenberg, der selbst ausgebildeter Jazzsaxofonist ist, versuchte in einer großangelegten Untersuchung, diese Probleme zu umgehen. In einer ersten Teilstudie fragte er 76 Probanden, welche Qualitäten sie jeweils 25 Stücken zuschrieben. Anschließend dampfte er diese Einschätzungen statistisch auf drei Dimensionen ein. Diese treffen unabhängig von Genres zu. Demnach unterscheiden sich Musikstücke erstens darin, wie sehr sie uns körperlich anregen (*Dimension arousal*); zweitens wie tiefgründig sie sind (*depth*); und drittens wie sie Emotionen und Stimmung beeinflussen (*valence*).



In einem weiteren Schritt spielte Greenberg mehr als 9000 Internetnutzern kurze Klangsnipsel vor. Außerdem füllten die Teilnehmer Persönlichkeitsfragebögen aus. Diese Daten setzte der Wissenschaftler miteinander in Verbindung. Seine Schlussfolgerung: Verträgliche und gewissenhafte Personen mögen es ruhig. Sie lehnten intensive, anregende Musik eher ab. Labile Neurotiker lauschten lieber Klängen, die die Stimmung verdüstern. Menschen, die besonders offen für neue Erfahrungen sind, neigen Greenberg zufolge zu tiefgründiger, aber auch zu positiver, stimmungsaufhellender Musik. Dabei erklärte die Persönlichkeit die Vorlieben besser als etwa Alter, Bildung und Einkommen.

Was möchte sie als Nächstes hören? Ihre Persönlichkeit verrät es

David M. Greenberg u. a.: The song is you: Preferences for musical attribute dimensions reflect personality. *Social Psychological and Personality Science*, 2016, online vor Print. DOI: 10.1177/1948550616641473





## Was sich liebt, das ahmt sich nach

Wenn unser Liebster beim Joggen stolpert und sich verletzt, leidet nicht nur er. Ohne darüber nachzudenken, machen auch wir ein schmerzverzerrtes Gesicht. Dabei haben nicht wir uns wehgetan, sondern unser Partner. Vor allem in engen Beziehungen verschwimmen oft die Grenzen zwischen uns selbst und dem anderen. Schon länger ist Forschern bekannt, dass Paare sich im Denken und Fühlen beeinflussen. Doch auch Gestik und Mimik gleichen sich in Partnerschaften an.

Die Psychologen Lara Maister und Manos Tsakiris von der Universität von London haben herausgefunden: Menschen imitieren die Gesten von Liebespartnern intensiver als die von anderen Freunden. In einem Experiment zeigten die Forscher 21 Studenten Bilder, auf denen ihr Partner oder ein anderer Freund den Mund öffnete. Zeitgleich sollten die Versuchspersonen ihren Mund entweder auch aufmachen oder schließen.

Gemessen wurde, wie schnell die Studenten auf die Anweisung reagierten. Die Probanden imitierten ihren eigenen Partner schneller und hatten Probleme damit, sich gegensätzlich zu verhalten. Außerdem machten Studenten, die angaben, ängstlich in der Beziehung zu sein, ihren Lebensgefährten entschlossener nach als die, die sich sicher fühlten. Die Autoren erkennen darin eine Strategie der Partner, die fürchten, verlassen zu werden. Denn indem sie Gestik oder Mimik ihres Liebsten imitieren, fühlen sie sich ihm näher. Das könnte sogar funktionieren: Wie frühere Studien gezeigt haben, mögen wir Menschen, die uns nachahmen, mehr.

KATINKA REINER

Lara Maister, Manos Tsakiris: Intimate imitation: Automatic motor imitation in romantic relationships. *Cognition*, 152, 2016, 108–113. DOI: 10.1016/j.cognition.2016.03.018

Unbewusste  
Anpassung: Wer  
Gestik und Mimik  
des Partners  
imitiert, fühlt  
sich sicher

## Persönlichkeits- psychologie kurz und knapp



Astrid Schütz  
Martin Rüdiger  
Katrin Rentzsch

### Lehrbuch Persönlichkeits- psychologie

hogrefe

Astrid Schütz / Martin Rüdiger /  
Katrin Rentzsch

## Lehrbuch Persönlichkeits- psychologie

2016. 232 Seiten,  
34 Abbildungen., gebunden  
€ 34,95 / CHF 45,50  
ISBN 978-3-456-85592-9  
Auch als eBook erhältlich

Das Lehrbuch liefert einen anschaulichen und leicht verständlichen Einstieg in wichtige Themen der Persönlichkeitspsychologie. Ausgehend von einem breiten Verständnis von Persönlichkeit, thematisieren die Autoren auch Einfluss und Auswirkung sozialer Faktoren, insofern sie einem tieferen Verständnis des Phänomens Persönlichkeit dienen.

Das kurzgefasste Lehrbuch richtet sich in erster Linie an Studierende, die das Werk begleitend zu Lehrveranstaltungen und zur Prüfungsvorbereitung verwenden möchten, aber auch an alle anderen Interessierten.

www.hogrefe.com

hogrefe



## Gefährliche Wissbegier

Menschen sind neugierig. Nur, warum? Zieht es uns zum Unbekannten, weil wir dort etwas Besseres vermuten als das, was wir kennen? Das fragten sich die Verhaltenswissenschaftler Christopher Hsee von der Universität von Chicago und Bowen Ruan von der Universität Wisconsin-Madison.

Für ein Experiment baten die Wissenschaftler 32 Studenten ins Labor. Dort lagen 30 Kugelschreiber herum, die angeblich von einer vorherigen Studie übriggeblieben waren. Tatsächlich stammten sie aus einem Scherzartikelsortiment: Einige lösten auf Knopfdruck einen schmerzhaften 60-Volt-Schock aus. Zehn Stifte warnten mittels eines roten Aufklebers, dass jede Benutzung unangenehm werden würde. An grünen Stickern erkannten die Probanden harmlose Kulis. Die restlichen, gelb markierten Schreibgeräte lösten manchmal Schocks aus – und manchmal nicht.

Während die Studenten auf den Beginn des vermeintlich echten Versuchs warteten, blieben sie mit den Stiften allein. Die Forscher hatten sie weder gebeten, etwas mit den Kugelschreibern zu tun, noch eine Belohnung versprochen.

Die Annahme der Forscher: Sollte der Sinn von Neugier darin bestehen, uns zu nutzen, dürften die Studenten nicht allzu viele Kugelschreiber drücken. Schließlich bestand das bestmögliche Ergebnis darin, keinen Elektroschock zu bekommen. Doch gerade die unsicheren gelben Stifte weckten großes Interesse. Sie wurden durchschnittlich 4,16-mal geklickt. Auf die ungefährlichen grünen Stifte entfielen 1,69 Klicks und auf die gefährlichen roten Stifte 1,03 Klicks. Neugier scheint mitunter also ein Selbstzweck zu sein: Wir wollen selbst dann Bescheid wissen, wenn die Informationen sinnfrei sind. PATRICK SPÄT

## Die Sterne lügen

Eddy hat sich eine Hülle gekauft, die sein Smartphone vor Schäden schützen soll. Er ist nicht zufrieden. Das teilt er auf der Seite eines Onlinekaufhauses auch anderen Interessierten mit: „Leider verfärbt sich die transparente Hülle sehr schnell ins Gelbliche.“

Wie hilfreich ist Eddys Meinung für andere Menschen? Wohl nicht sehr, meinen die Marketingexperten Bart de Langhe, Philip Fernbach und Donald Lichtenstein von der Universität von Colorado in Boulder. Denn der Zusammenhang zwischen Nutzerbewertungen und tatsächlicher Qualität sei nur schwach ausgeprägt.

Zu diesem Schluss kamen de Langhe und seine Kollegen, indem sie die Bewertungen für 1200 Produkte eines Versandhändlers mit den Einschätzungen der Zeitschrift *Consumer Reports* – einer Art amerikanischer Stiftung Warentest – verglichen. Dabei griffen die Forscher jeweils zwei Artikel zufällig heraus. Anschließend prüften sie, ob die Ware mit der höheren Durchschnittsbewertung auch bei systematischen Tests besser abgeschnitten hatte. Ziemlich oft war das nicht der Fall. Insgesamt waren Nutzer und *Consumer Reports* nur in 57 Prozent der Fälle einer Meinung. Man hätte also eine Münze werfen können und wäre häufig zum gleichen Ergebnis gekommen.

Eine Ursache für die ungenauen Nutzereinschätzungen lag offenbar darin, dass die Käufer sich vom Preis blenden ließen. Denn sofern alle objektiv feststellbaren Eigenschaften zweier Produkte gleich waren, schnitt das teurere besser ab – zu Unrecht.

Bart de Langhe, Philip M. Fernbach, Donald R. Lichtenstein: Navigating by the stars: Investigating the actual and perceived validity of online user ratings. *Journal of Consumer Research*, 42, 2016, 817–833. DOI: 10.1093/jcr/ucv047



Christopher K. Hsee und Bowen Ruan: The pandora effect: The power and peril of curiosity. *Psychological Science*, 27/5, 2016, 659–666. DOI: 10.1177/0956797616631733



# URLAUBSZIELE

Wie verreisen wir richtig? Sechs Hinweise aus der psychologischen Forschung – für schöne Ferien und eine bessere Erholung

## Einfach losfahren

Auf eine große Anschaffung zu sparen, statt zu verreisen, kann sinnvoll sein. Aber: Wir zehren von Erlebnissen länger. An materielle Dinge gewöhnen wir uns schnell, Erfahrungen aber beleben wir in Gesprächen immer wieder neu – und das macht anhaltend glücklicher.



## Geduldig starten

In den ersten Ferientagen fühlen wir uns häufig nicht so gut wie erhofft. Wir schlafen zum Beispiel schlechter oder haben erhöhten Blutdruck. Mögliche Gründe sind stressende Reisevorbereitungen, ein Ortswechsel oder zu hohe Erwartungen.



## Selbst entscheiden

Zeit für sich, Wärme und körperliche Aktivität steigern das Urlaubsgefühl im Allgemeinen. Entscheidend für den Erholungseffekt sind aber nicht per se Art und Dauer der Auszeit, sondern dass man tut, was man möchte, und ein Gefühl der Kontrolle über seinen Tag hat.



## Sanft heimkehren

Die Ankunft im Alltag fällt leichter, wenn wir nicht montags, sondern erst mittwochs wieder anfangen zu arbeiten – und die E-Mail-Abwesenheitsnotiz noch bis Donnerstag reichen lassen. Nicht gleich mit Überstunden anfangen. Und die Abende zur Entspannung nutzen!



## Regelmäßig erholen

Nur eine lange Auszeit im Jahr? Besser ist, mehrere Kurztrips oder lange Wochenenden zu planen und so regelmäßig für Erholung zu sorgen. Egal wie lange man weg ist: Ein bis zwei Wochen nach der Rückkehr hat das Wohlbefinden oft wieder Vorurlaubsniveau erreicht.



## Erinnerungen pflegen

Vorfreude ist bei Urlaub ein wichtiger glücksbringender Faktor – genau wie das, was nach der Rückkehr bleibt. Tatsächlich ist unsere Erinnerung an das Erlebte entscheidender dafür, ob wir eine Reise wiederholen wollen, als die Gefühle während des Aufenthalts selbst.

