



PHOTOCASE / ***DJ***

Geld über Kopf

Wie uns Münzen und Scheine beeinflussen

Fast täglich nehmen wir Bargeld in die Hand, zahlen mit Karte oder tätigen Überweisungen. Selbst viele Kinder haben eine genaue Vorstellung von Geld. Man könnte also annehmen, dass Erwachsene längst gelernt haben, vernünftig damit umzugehen. Weit gefehlt, wie die Psychologin Claudia Hammond in ihrem Buch anschaulich zeigt. Denn Geld – obwohl nur ein geistiges Konstrukt – manipuliert unseren Verstand und unsere Gefühle auf vielfache Art und kann uns zu seltsamen, gar irrationalen Handlungen verleiten.

So geben wir Scheine schneller aus, je älter und schmutziger sie sind, obwohl sie dadurch nicht an Wert verlieren. Auch bezahlen Menschen in einem Restaurant mit dem Namen »Studio 97« mehr für eine Mahlzeit als in einem Restaurant »Studio 19«. Beim

Supermarkteinkauf mit Kredit- oder EC-Karte nehmen wir eher ungesunde Produkte wie Schokolade mit als bei Barzahlung. Und wenn wir etwas, was eigentlich 50 Euro kostet, für 30 Euro bekommen, freuen wir uns sehr viel mehr, als wenn wir eine Sache, die eigentlich 500 Euro gekostet hätte, für 480 Euro kaufen. In beiden Fällen haben wir 20 Euro gespart.

Deshalb, so die Empfehlung der Autorin, sollte man »erst denken, dann zahlen«. Leichter gesagt als getan, wie der Leser ihres Buchs schnell merkt. Denn die Fallen, in die wir beim Umgang mit Geld tappen können, scheinen unzählbar: Wir relativieren Beträge, zahlen sie auf »mentale Konten« ein und messen einem Verlust mehr Bedeutung bei als einem Gewinn. Künftiges Einkommen erscheint uns weniger wert als das Geld, was wir jetzt besitzen. Und wann uns Beträge motivieren oder demotivieren, glücklich oder unglücklich machen, hängt von diversen Einflussfaktoren ab. Die Psychologie des Geldes ist komplex.

Claudia Hammond gelingt es trotzdem, strukturiert und allgemein verständlich die größten Irrtümer und Verhaltensmuster rund um das Thema aufzuklären. Dazu erläutert sie die Ergebnisse von mehr als 260 wissenschaftlichen Studien und erzählt Anekdoten aus der Geschichte und ihrem Leben. Das Ergebnis ist ein unterhaltsames Sachbuch, sowohl für Verbraucher als auch für Verkäufer lehrreich. Ein Ratgeber ist das Werk dagegen eher nicht: Die fünf Seiten umfassenden »Geld-Tipps« am Ende des Buchs gehen im Vergleich zum Gesamtumfang fast unter. So bleibt es dem Leser weitgehend selbst überlassen, die beschriebenen Erkenntnisse auf sein eigenes Verhalten zu übertragen. Sein Kontostand wird es ihm danken.

Nele Langosch ist Diplompsychologin und Journalistin in Hamburg.



★★★★★

Claudia Hammond

**ERST DENKEN,
DANN ZAHLEN**

Die Psychologie des Geldes
und wie wir sie nutzen können

Klett-Cotta, Stuttgart 2017,
432 S., € 18,95





★★★★★

Tristan Garcia

DAS INTENSIVE LEBEN – EINE MODERNE OBSESS- SION

Suhrkamp, Berlin 2017,
215 S., € 24,-

Unter Strom

*Die erschöpfende Suche nach
intensiven Erfahrungen*

Ein Freiwilliger aus dem Publikum soll in den Salons der 1740er Jahre eine schöne junge Frau küssen, die von einem einfachen Generator elektrisiert wurde. Wenn sich seine Lippen den ihren nähern, die mit einer leitenden Substanz bestrichen sind, trifft ihn der Blitz.

Der 1981 geborene Literat und Philosoph Tristan Garcia von der Université de Lyon analysiert in seinem Buch eine Lebensform, die sich seiner Ansicht nach parallel zur Elektrifizierung ausgebreitet hat, nämlich die des intensiven Lebens. Der heutige Mensch suche stets den ultimativen Kick: bei der Arbeit, beim Sport, beim Sex. Dementsprechend stehe er ständig unter Strom. Er wolle die Welt intensiv erfahren, unter permanenter Hochspannung und Beschleunigung, sie auskosten und sich selbst quasi ausleben. Diese Lebensweise sei zu einer Norm geworden, die gleichzeitig eine Ethik der Leistungs- und Spaßgesellschaft auf den Weg gebracht hat.

Ebenso wäre das moderne Leben ohne Elektrizität gar nicht möglich. Diese treibt die Maschinen genauso an wie den globalen Informationsaustausch. Vor allem hat sie eine dunkle Welt erleuchtet, was sie nach Garcia begrifflich mit der Aufklärung verbindet, wie es das englische Wort »enlightenment« ausdrückt.

Allerdings drohen beim »intensiven Leben« auch permanent Ermüdung und Depression. Denn die Ethik der Intensität verlangt eine ständige Steigerung: höher, schneller, weiter. Ob in der Liebe oder beim Sport – Kick oder Liebesrausch lassen sich nicht beliebig steigern. Denn ein derartiges Leben wird selbst zur Routine. Damit aber verliert es an Reiz und Spannung.

So sucht Garcia nach einem Modus Vivendi, um mit dieser »modernen Obsession« so umzugehen, dass man eine Überreizung der Sinne vermeidet, das

intensive Leben also moderiert – was eigentlich ein Widerspruch in sich ist. Dazu müsse man auf das Denken zurückgreifen, glaubt er. Der »Strom des Lebens« dürfe das Nachdenken nicht verdrängen, gleichzeitig verliere er seine Lebendigkeit, wenn das Denken ihn zu sehr kanalisiert. Ein ausgewogenes Gleichgewicht ist also gefragt.

Wie man das konkret erreicht, darüber sagt der Autor indes wenig. Trotzdem ist das Buch überaus lesenswert. Es öffnet den Blick für eine Dimension des Lebens, die bisher philosophisch kaum beachtet wurde.

Hans-Martin Schönherr-Mann ist Essayist und lehrt politische Philosophie an der Ludwig-Maximilians-Universität München sowie Theorie der Bildung an der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck.



★★★★★

Henning Beck

IRREN IST NÜTZLICH

Hanser, München 2017,
316 S., € 20,-

Lobpreisung des Gehirns

Kreativ stark, weil algorithmisch schwach

Das menschliche Gehirn ist kein Computer – noch nicht einmal ein bisschen. Ja, in einem gewissen Sinn tun beide dasselbe: denken, oder etwas konkreter, Informationen verarbeiten und nach dem Ergebnis dieser Verarbeitung handeln. Aber sie tun es auf äußerst verschiedene Weise.

Wer diese Tatsache ignoriert, droht im ersten Schritt an der Mangelhaftigkeit des eigenen Kopfes zu verzweifeln: Wie traurig, dass es mir praktisch nie fehlerfrei gelingt, zwei dreistellige Zahlen im Kopf zu multiplizieren, den Inhalt der soeben gelesenen Seite Wort für Wort zu reproduzieren oder in einem Nonsentext jedes d anzustreichen. Im zweiten Schritt folgt die Trotzreaktion: Aber ich kann doch, was ein Computer nicht kann, beispielsweise Kunstwerke schaffen, Auto fahren, Gesichter erkennen, Schach/Go/Poker spielen ...

Leider wird diese Liste immer kürzer – der Sieg des Computerprogramms »AlphaGo« gegen die weltbesten Go-Spieler lässt grüßen.

Henning Beck, Neurobiologe, Science Slammer und bekannter Wissenschaftsautor, baut sowohl das Minderwertigkeitsgefühl als auch den Trotz wissenschaftlich aus und verschärft den Gegensatz zwischen den zugehörigen Stärken und Schwächen dabei noch. Tätigkeiten, bei denen Computer stark sind – vorgeschriebene Prozeduren präzise durchzuführen –, gelingen uns nicht nur ausgesprochen schlecht, sie sind uns auch zuwider, und zwar so sehr, dass unser Gehirn bei jeder Gelegenheit aus der Routine ausbricht. Aber genau hierin, schreibt Beck, liegt unsere große Stärke. Die Weigerung, die Welt stets unter der gleichen vorgeschriebenen Perspektive zu sehen, führe zu neuen Sichtweisen und kreativen Ideen. Eben weil wir uns so schlecht an isolierte Fakten erinnern können, haben wir es nötig, diese narrativ einzubetten, sprich zu ganzen Geschichten zu ergänzen. Sei es mit Hilfe von echtem, aus der Erinnerung entnommenem Material oder unter Rückgriff auf die Fantasie. Und genau damit stellen wir neue, potenziell hilfreiche Zusammenhänge her.

Beck geht so weit, eine Art Notwendigkeit zu behaupten: Nur dadurch, dass wir in den computertypischen Fähigkeiten so schwach sind, könnten wir in unseren »echt menschlichen« Fähigkeiten so stark sein. Diese Position dürfte einer philosophischen Nachprüfung schwerlich standhalten. Jedenfalls kann ich mir mühelos vorstellen – kontrafaktisch natürlich, aber verlockend –, dass mein Gehirn so arbeiten würde wie gewohnt, auch wenn es mit einem perfekten Gedächtnis ausgestattet wäre. Aber als Leitmotiv für das Buch taugt Becks These allemal. Der Autor greift eine Fehlleistung des Gehirns nach der anderen auf – Vergessen, nachträglich verfälschte Erinnerungen, Blackout unter Stress, ungenaue Zeiteinschätzung, Rechenfehler, den inneren Schweinehund – und wendet sie alle ins Positive. Oder er gibt uns zumindest Ratschläge, wie wir damit umgehen können.

Bewundernswert ist die große Masse an neuerer und neuester Literatur (mehr als 200 Nachweise), die der Autor für dieses Werk gesichtet hat. Manch verblüffendes Ergebnis dient ihm als willkommene Auflockerung des ohnehin launig geschriebenen Textes – und provoziert Stirnrunzeln. Ist wirklich knapp die Hälfte der deutschen Frauen eher bereit, einen Monat lang auf Sex zu verzichten als auf ihr Smartphone? Und ziehen tatsächlich zwei Drittel der Männer, eine Viertelstunde lang quälender Langeweile ausgesetzt, es vor, sich selbst Elektroschocks zu versetzen, statt einfach nichts zu tun? Skepsis scheint angebracht.

Christoph Pöppe ist Redakteur bei »Spektrum der Wissenschaft«.



★★★★☆

Jack Nasher

ÜBERZEUGT!

Wie Sie Kompetenz zeigen und Menschen für sich gewinnen

Campus, Frankfurt am Main 2017, 256 S., € 24,95

Erfolg mit allen Mitteln Fragwürdige Anleitung zur Manipulation

Im Jahr 2007 wagte die »Washington Post« ein Experiment, bei dem die Herausgeber der Zeitung einen tumultartigen Andrang und den Einsatz der Nationalgarde befürchteten: Sie postierte Joshua Bell, einen der meistgefeierten Violinisten unserer Zeit, mit einer Baseballkappe auf dem Kopf und seiner Stradivari in der Hand in einer Metro-Passage in Washington, D.C. Dort spielte der Musiker einige der größten Meisterwerke aller Zeiten. Doch entgegen aller Erwartungen blieben in 43 Minuten gerade mal sieben der 1097 Passanten stehen – und lediglich eine Frau erkannte den Violinisten. Und das, obwohl der weltberühmte Musiker erst drei Tage zuvor die Boston Symphony Hall bis auf den letzten Platz gefüllt hatte, bei Ticketpreisen ab 100 Dollar.

Man ging davon aus, dass die Menschen Bells wahre Größe erkennen würden, dass der Genius keiner Erklärung bedarf. Doch Kompetenz spricht offenbar nicht für sich selbst. So kann man in seinem Fach der Beste aller Zeiten sein, ohne dass ein Mensch das merkt. Die Fähigkeit muss also nach außen getragen werden. Und genau darum geht es Jack Nasher in seinem mittlerweile vierten Buch. Der Autor hält Kompetenz für den wichtigsten Faktor, wenn man im Beruf Erfolg haben und andere von sich überzeugen möchte. Da die Außenwelt in der Regel aber nicht im Stande sei, Fähigkeiten sachgerecht zu bewerten, zähle vor allem die wahrgenommene Kompetenz. Und an der könne man bewusst arbeiten.

Worauf es dabei ankommt, erklärt der Jurist und Professor für Organisation und Unternehmensführung an der Munich Business School in insgesamt acht Kapiteln. Dort beschreibt er, dass es zuallererst wichtig sei, sich seine Stärken und Vorzüge regelmäßig vor Augen zu führen. Das beeinflusse auch die Einstellung zu sich selbst. Jegliche Zurückhaltung gelte es aufzugeben. Er betont die Dringlichkeit, sich bezüglich anstehender Aufgaben optimistisch zu zeigen und alle Argumente

zu eliminieren, die gegen einen sprechen könnten. Zudem erklärt er, wie man gute und schlechte Nachrichten präsentiert und sein Gegenüber davon überzeugt, das geborene Naturtalent des Fachs zu sein.

So sei es hilfreich, schneller und lauter als üblich zu sprechen und jede Monotonie zu vermeiden. Dialekte und Akzente hält Nasher nur für ratsam, wenn sie einem vorteilhaften Klischee entsprechen. Im Gespräch solle man häufig das Wort ergreifen, den Gegenüber aber nicht unterbrechen und ihm in die Augen sehen – allerdings nur, wenn man selbst spreche. Auf stockendes Sprechen, Füllwörter und überflüssige Höflichkeitsfloskel gelte es zu verzichten.

Außerdem rät der Autor, eine kleine Körpergröße durch entsprechendes Schuhwerk auszugleichen, der Attraktivität durch Bräune auf die Sprünge zu helfen und die eigene Beliebtheit zu steigern, indem man sich einschmeichelt. Diplome, Zertifikate und Auszeichnungen solle man gut sichtbar präsentieren und sich an einem Tisch den Platz am Kopfende sichern.

Die Empfehlungen Nashers beruhen auf wissenschaftlichen Studien. Hin und wieder untermalt er sie

mit Anekdoten, meist über historische Persönlichkeiten. Vermutlich erinnert das Buch daher an die des bekannten Motivationstrainers Dale Carnegie – nur dass dieser wesentlich sympathischer wirkt. Denn man hat unmittelbar den Eindruck, als lebe der »meistgelesene Wirtschaftspsychologe Kontinental-europas«, wie Nasher sich selbst betitelt, tatsächlich all das, was er seinen Lesern empfiehlt.

Zwar sind die aufgelisteten psychologischen Erkenntnisse ohne Zweifel sehr interessant. Und mit Sicherheit lässt sich nichts gegen ein gesundes Selbstbewusstsein einwenden oder dagegen, andere von seiner Kompetenz zu überzeugen. Doch kann und sollte man sich ernsthaft fragen, wie tief man für den Erfolg in die psychologische Trickkiste greifen möchte. Denn ob es wirklich erstrebenswert ist, Menschen zu täuschen und zu manipulieren, sei dahingestellt. Bleibt zu hoffen, dass nicht jeder alle Ratschläge in diesem Buch in den Alltag umsetzt – auch wenn der Autor davon überzeugt ist, dass das einfacher sei als die tägliche Fahrt zur Arbeit.

Peggy Freede ist promovierte Biochemikerin und Journalistin.

LIEFERBARE »GEHIRN&GEIST«-AUSGABEN



Gehirn&Geist 07/2017:
Persönlichkeit: Wie ich wurde, was ich bin • Psychologie: In den Händen des IS • Antibabypille: Verhütung mit Folgen • Psychoaktive Droge: Mit Ayahuasca auf Seelenreise • € 7,90



Gehirn&Geist 06/2017:
Stress: Hirn unter Druck • Psychologie des Gruselns: Seltsam unheimlich • Borderline-Störung: Emotionaler Ausnahmezustand • Infografik: Der Gefühlsnavigator • € 7,90



Gehirn&Geist 05/2017:
Sekten: Mit welchen Methoden sie ihre Opfer manipulieren • Gesucht: Das perfekte Büro • Impfskepsis: So gefährden Denkfehler das Leben von Kindern • Infografik: Radeln für Gehirn und Geist • € 7,90



Gehirn&Geist 04/2017:
Flow: Versunken im Augenblick • Was Amoktäter antreibt • Neuronale Plastizität: Selbst ist das Hirn • Fahrgewohnheit nach Schlaganfall • Apps: Der Psychiater in der Hosentasche • € 7,90

ALLE LIEFERBAREN AUSGABEN VON
»GEHIRN&GEIST« FINDEN SIE IM INTERNET:
www.gehirn-und-geist.de/archiv

Gehirn&Geist-Bestseller

Die aktuellen Spitzentitel aus den Bereichen
Psychologie, Hirnforschung und Gesellschaft

- 1 Yael Adler
Haut nah. Alles über unser größtes Organ
Droemer Knauer, München 2016, 336 S., € 16,99
- 2 Christian Nürnberger, Petra Gerster
Der rebellische Mönch, die entlaufene Nonne
und der größte Bestseller aller Zeiten
Gabriel, Stuttgart 2016, 208 S., € 14,99
- 3 Martin Wehrle
Der Klügere denkt nach: Von der Kunst, auf die
ruhige Art erfolgreich zu sein
Mosaik, München 2017, 432 S., € 15,-
- 4 Mina Teichert
Neben der Spur, aber auf dem Weg: Warum
ADS und ADHS nicht das Ende der Welt sind
Eden Books, Berlin 2017, 288 S., € 14,95
- 5 Sven Gottschling, Lars Amend
Leben bis zuletzt. Was wir für ein gutes Sterben
tun können
S. Fischer, Frankfurt am Main 2016, 272 S., € 16,99
- 6 Remo H. Largo
Das passende Leben
S. Fischer, Frankfurt am Main 2017, 480 S., € 24,-
- 7 Claudia Hochbrunn
Ein Arschloch kommt selten allein: So werden
Sie mit schwierigen Zeitgenossen fertig
Rowohlt, Reinbek, 4. Auflage 2017, 240 S., € 9,99
- 8 Elisabeth Blackburn, Elissa Epel
Die Entschlüsselung des Alterns
Mosaik, München 2017, 462 S., € 24,-
- 9 Leon Windscheid
Das Geheimnis der Psyche
Ariston, München 2017, 288 S., € 19,99
- 10 Hans-Joachim MAAZ
Das falsche Leben. Ursachen und Folgen
unserer normopathischen Gesellschaft
C.H.Beck, München 2017, 256 S., € 16,95

Nach Verkaufszahlen von media control
gelistet (Zeitraum: 11. 5.-6. 6. 2017)



Thomas Prünke

**WIE GEHT ES
MIR HEUTE?**

44 mögliche und unmögliche
Arten, eine Therapiesitzung
zu beginnen

*Klett-Cotta, Stuttgart 2017,
231 S., € 25,-*

Türöffner für Therapeuten

Kreative Einstiege in die Therapiesitzung

Was die Ouvertüre im Konzertsaal ist, sind die ersten zehn Minuten im Therapiegespräch. Man begrüßt einander, nimmt Platz. Und der Patient ahnt schon, was der Therapeut gleich als Erstes fragen wird: Wie geht es Ihnen heute? Mal bringt diese Frage einen fruchtbaren Dialog in Gang; mal erlebt der Patient sie als ermüdend und wenig hilfreich.

Nach mehr als 25 Jahren in eigener Praxis weiß der Hamburger Autor und Psychotherapeut Thomas Prünke, dass Routine ihre Tücken hat. Und er findet, die ersten zehn Minuten einer Sitzung geben mehr her als eine Frage, die man mit »gut« oder »schlecht« beantworten kann. Zu einem erfolgreichen Behandlungsverlauf gehöre, so der Therapeut, nämlich auch »die Kunst, Therapiesitzungen sinnvoll zu beginnen«. Im Lauf der Jahre hat er deshalb eine Menge schlichter und spielerischer Alternativen zum routinierten »Wie geht es Ihnen?« ausprobiert.

In seinem Buch stellt er uns 44 dieser »Weichensteller« vor. Es ist eine kleine Hausapotheke für Psychotherapeuten, ein Kompendium der Möglichkeiten, das sich am Stück genauso gut liest wie als Nachschlagewerk, weil es verständlich geschrieben und frei von Fachvokabular ist.

Mit jedem Kapitel präsentiert Prünke eine neue Variante für den Start ins therapeutische Gespräch. Er füttert sie mit Fallbeispielen und eigenen Erfahrungswerten, wobei er immer auch auf Risiken und Nebenwirkungen hinweist. Das Ziel: Den Patienten schon in den ersten Minuten der Sitzung neugierig machen.

Viele der genannten Impulse könnten dem Leser bekannt vorkommen. Mit viel Kreativität und Fingerspitzengefühl gelingt es Prünke dabei, das Bewährte zu erweitern und aufzulockern, etwa indem er aus der Frage »Was fehlt Ihnen?« ein »Was fehlt Ihnen, um wieder an sich glauben zu können?« macht. Er schaut genau hin, ist frech und lockt sein Gegenüber immer

wieder mit Paradoxien aus der Reserve (zum Beispiel »Sie würden sich ideal als schlechtes Vorbild eignen« oder »Stellen wir uns vor, Ihre Probleme wären Lösungen«). Der Kleidung des Patienten gibt er genauso eine Bühne wie Null-Bock-Haltungen, Stammtischwitzen, Gott und der Musik.

Zudem appelliert der Autor an essenzielle Umgangsformen, die im therapeutischen Alltagstrubel gerne einmal untergehen. Beispielsweise sollte der Therapeut sich dem Patienten bei der ersten Sitzung mit Namen vorstellen und ihn fragen, ob er gut hergefunden habe.

So spielerisch die Interventionen daherkommen, so fundiert ist ihre therapeutische Grundlage. Sie dienen zum Beispiel der Emotionsregulation, der Ressourcenfindung oder helfen dem Patienten, versteckte Bedürfnisse auszudrücken. Anschaulich und knapp beleuchtet der Hamburger Psychotherapeut seine Vorschläge von verschiedenen Seiten und zeichnet dabei immer wieder Dialogsequenzen aus der eigenen Praxis nach.

In den 44 Kapiteln lernen wir nicht nur verbale Türöffner kennen – sondern auch Begrüßungen mit Stift und Papier, mit Händen und Füßen. Dabei ergibt sich ein erstaunlicher Einblick in die Möglichkeiten, die mit wenigen Worten und in kurzer Zeit eine therapeutische Sitzung eröffnen lassen. Was nach der Lektüre bleibt, ist ein Schmunzeln auf den Lippen und ein Kopf voll mit Ideen und frischem Wind für das nächste Therapiegespräch. Profitieren können davon Berufsanfänger ebenso wie alte Hasen: Sei es, um wieder Bewegung in einen sich dahinschleppenden Therapieprozess zu bringen; sei es, um ein bisschen Schwere aus dem Gespräch zu nehmen. Der einzige Wermutstropfen: Die Sparte »Was zu beachten ist« hätte gerne ausführlicher ausfallen dürfen – samt Hinweisen auf spezifische Patientengruppen, Konflikt-situationen und den richtigen Zeitpunkt fürs Experimentieren in den Auftaktminuten.

Sarah Zimmermann ist Diplompsychologin und Journalistin. Sie arbeitet als Therapeutin in Leverkusen und als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Siegen.

Spektrum
der Wissenschaft

SCHREIB- WERKSTATT

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie ein wissenschaftlicher Verlag arbeitet, und die Grundregeln fachjournalistischen Schreibens erlernen?

Dann profitieren Sie als Teilnehmer des Spektrum-Workshops »Wissenschaftsjournalismus« vom Praxiswissen unserer Redakteure.

Ort: Heidelberg
Spektrum-Workshop »Wissenschaftsjournalismus«; Preis: € 139,- pro Person;
Sonderpreis für Abonnenten: € 129,-

Telefon: 06221 9126-743 | service@spektrum.de
spektrum.de/schreibwerkstatt