Shawn Achor

Das Happiness-Prinzip

Leseprobe

Das Happiness-Prinzip

von Shawn Achor

Herausgeber: Unimedica



Im Narayana Webshop finden Sie alle deutschen und englischen Bücher zu Homöopathie, Alternativmedizin und gesunder Lebensweise.

Copyright:
Narayana Verlag GmbH, Blumenplatz 2, D-79400 Kandern
Tel. +49 7626 9749 700
Email info@narayana-verlag.de
https://www.narayana-verlag.de

Narayana Verlag ist ein Verlag für Bücher zu Homöopathie, Alternativmedizin und gesunder Lebensweise. Wir publizieren Werke von hochkarätigen innovativen Autoren wie Rosina Sonnenschmidt, Rajan Sankaran, George Vithoulkas, Douglas M. Borland, Jan Scholten, Frans Kusse, Massimo Mangialavori, Kate Birch, Vaikunthanath Das Kaviraj, Sandra Perko, Ulrich Welte, Patricia Le Roux, Samuel Hahnemann, Mohinder Singh Jus, Dinesh Chauhan.

Narayana Verlag veranstaltet Homöopathie Seminare. Weltweit bekannte Referenten wie Rosina Sonnenschmidt, Massimo Mangialavori, Jan Scholten, Rajan Sankaran & Louis Klein begeistern bis zu 300 Teilnehmer

INHALT

TEIL EINS: POSITIVE PSYCHOLOGIE AM ARBEITSPLATZ 1

EINLEITUNG 3
DIE ENTDECKUNG DES HAPPINESS-PRINZIPS 5
DAS HAPPINESS-PRINZIP AM ARBEITSPLATZ 24
VERÄNDERUNG IST MÖGLICH 33

TEIL ZWEI: DIE SIEBEN BAUSTEINE 45

BAUSTEIN #1: DAS HAPPINESS-PRINZIP 47
BAUSTEIN #2: DER ANGELPUNKT UND DER HEBEL 80
BAUSTEIN #3: DER TETRIS-EFFEKT 114
BAUSTEIN #4: NACH OBEN FALLEN 138
BAUSTEIN #5: DER ZORRO-KREIS 169
BAUSTEIN #6: DIE 20-SEKUNDEN-REGEL 192
BAUSTEIN #7: SOZIALE INVESTITION 226

TEIL DREI: DER DOMINO-EFFEKT 261

DAS HAPPINESS-PRINZIP AM ARBEITSPLATZ
UND ZU HAUSE VERBREITEN 262

DANKSAGUNGEN 279
ANMERKUNGEN 283
INDEX 303
ÜBER DEN AUTOR 315

EINLEITUNG

Wenn Sie die Menschen in Ihrem Umfeld beobachten, werden Sie feststellen, dass die meisten einer Formel folgen, die ihnen unterschwellig oder nicht ganz so unterschwellig in der Schule, am Arbeitsplatz, zu Hause oder in der Gesellschaft vermittelt wird. Im Klartext bedeutet das, wenn Sie mehr arbeiten, sind Sie erfolgreicher, und wenn Sie erfolgreicher sind, *dann* sind Sie glücklich. Dieses Glaubensmuster erklärt, was uns im Leben meistens motiviert. Wir denken: Wenn ich bloß diese Gehaltserhöhung bekomme oder das nächste Verkaufsziel erreiche, bin ich glücklich. Wenn ich bloß die nächstbeste Note erzielen kann, bin ich glücklich. Wenn ich diese zwei Kilo Gewicht verliere, bin ich glücklich. Und so weiter und so fort. Zuerst der Erfolg, dann das Glück.

Die Sache hat nur einen Haken: Diese Formel funktioniert nicht.

Wenn Erfolg zu Glück führt, dann müsste jeder Angestellte angesichts einer Beförderung, jeder Student angesichts der Aufnahme an einer Hochschule, schlichtweg jeder, der jemals irgendein Ziel erreicht hat, glücklich sein. Doch mit jedem Sieg rücken wir die Ziellinie für unseren Erfolg ein Stück weiter von uns weg, bis das Glück schließlich hinter dem Horizont verschwindet.

Die Formel funktioniert einfach nicht, weil sie verkehrt verwendet wird. Mehr als ein Jahrzehnt progressiver Forschung in den Bereichen Positive Psychologie und Neurowissenschaft haben unmissverständlich bestätigt, dass die Beziehung zwischen Erfolg und Glück umgekehrt funktioniert. Dank solcher Fortschritte in der Wissenschaft ist heute bekannt, dass Glück letztlich die Vorstufe für den Erfolg ist und nicht nur das Ergebnis. Überhaupt gelten Glück und Optimismus als *Motivator* für Leistung und Erfolg und das verschafft uns jenen Wettbewerbsvorteil, den ich das Happiness-Prinzip nenne.

Das Warten auf das Glück schränkt das Potenzial unseres Gehirns für Erfolg ein, während die Kultivierung eines positiv geprägten Gehirns zu einer Steigerung von Motivation, Leistungsfähigkeit, Belastbarkeit und Kreativität beiträgt, was die Arbeitsleistung beflügelt. Tausende wissenschaftlicher Studien und meine eigene Arbeit und Forschung an der Harvard-Universität mit 1.600 Studenten sowie in Dutzenden Fortune-500-Unternehmen weltweit bekräftigen diese Entdeckung. Neben ausführlichen Informationen über die Macht des Happiness-Prinzips erfahren Sie in diesem Buch auch, wie Sie dieses täglich nutzen können, um Ihren Erfolg am Arbeitsplatz zu steigern. Doch jetzt eilt mir meine Begeisterung voraus. Mein Buch nimmt seinen Anfang an der Stelle, an der meine Forschung begann: in Harvard, dem Geburtsort des Happiness-Prinzips.

DAS HAPPINESS-PRINZIP AM ARBEITSPLATZ

Als ich im Herbst 2008 im Flugzeug die Savannen Simbabwes überquerte, verspürte ich plötzlich Nervosität. Wie konnte ich vor Leuten einen Vortrag über Glücksforschung halten in einem Land, das soeben erst durch die vollständige Implosion seines Finanzsystems verwüstet worden war, ganz zu schweigen von dessen Führung unter dem Diktator Robert Mugabe? Nach meiner Ankunft in der Hauptstadt Harare führten mich Wirtschaftsführer aus der Region zum Abendessen aus. Im schummrigen Schein der Kerzen fragte mich einer meiner Gastgeber: „Shawn, wie viele Billionäre kennen Sie?“ Sehr wenige, gab ich scherzhaft zur Antwort. Er führte das weiter aus: „Alle Billionäre sollen sich melden.“ Jeder am Tisch meldete sich mit Handzeichen. Ich muss erschüttert ausgesehen haben, denn eine andere Person erklärte: „Es gibt keinen Grund, beeindruckt zu sein. Als ich das letzte Mal mit Simbabwe-Dollar bezahlt habe, gab ich eine Billion für eine Tafel Schokolade aus.“

Der Währungsverfall Simbabwes zeigte verheerende Auswirkungen auf das ganze Land. Sämtliche Kreditinstitute kämpften ums Überleben. Das Land war vorübergehend sogar auf ein Tauschhandelssystem übergegangen. Angesichts dieser aktuellen Ereig-

nisse machte ich mir Sorgen, dass meine Forschungsergebnisse auf Ohren stoßen würden, die durch die Erschütterungen wiederholter Krisen taub geworden waren. Doch zu meiner Überraschung zeigten sich diese Menschen wissbegieriger denn je, die Forschung hinter den Bausteinen kennenzulernen. Sie wollten gestärkt aus der Krise hervorgehen und wussten, dass sie dafür eine ganze Reihe neuer Werkzeuge benötigten.

DIE REALE WELT

Seither habe ich die Erfahrung gemacht, dass meine sieben Bausteine der Positiven Psychologie in guten und schlechten Zeiten außergewöhnliche Wirkung am Arbeitsplatz zeigen. Dennoch offenbarte sich während der Wirtschaftskrise schnell die Notwendigkeit, nicht nur das Wohlbefinden von Unternehmen und Führungskräften zu bewahren, sondern diese gleichzeitig darin zu bestärken, ihre Energie und Leistungsfähigkeit in einer Zeit zu maximieren, in der sie dies am ehesten benötigten. Dies stellten sie selbst fest, denn plötzlich trat eine Vielzahl der einst unerschütterlichen Unternehmen mit der Bitte um Unterstützung an mich heran.

Innerhalb eines Jahres hielt ich Vorträge vor Unternehmen in vierzig Ländern auf fünf Kontinenten und stellte fest, dass dieselben Bausteine, die in Harvard zu Erfolg führten, überall funktionierten. Für einen eher reiseunerfahrenen Jungen aus Waco war dies eine bewegende Erfahrung. Ich lernte unzählige Menschen weltweit kennen – jeder mit einer anderen Geschichte über Glück, Elend und Widerstandsfähigkeit. Gleichzeitig war es eine Zeit großartiger Lernerfahrungen. Auf meinen Reisen durch Afrika und den Mittleren Osten inmitten einer Krise erfuhr ich mehr über Glück als in zwölf Jahren behüteter Forschung.

Das hier vorliegende Buch ist das Resultat jener Arbeit und Forschung. Der Händler an der Wall Street, der Lehrer in Tansania, der Verkäufer in Rom – alle konnten die jetzt krisenfesten Bausteine für das eigene Vorankommen nutzen.

Im Oktober 2008 hielt ich einen Vortrag bei American Express vor einer Gruppe Vizepräsidenten. Die US-Notenbank Federal Reserve hatte kurz zuvor den US-Versicherungskonzern AIG übernommen. Die US-Investmentbank Lehman Brothers war untergegangen. Der Dow Jones befand sich auf einem Rekordtief. Als ich nun bei American Express den Raum betrat, herrschte düstere Stimmung. Erschöpft wirkende Manager blickten mich mit aschfahlen Gesichtern an und ihre Blackberrys, die zu Beginn solcher Veranstaltungen normalerweise unaufhörlich surrten, waren verstummt. Eine halbe Stunde vor meinem 90-minütigen Vortrag über Glück hatte man sie über massiven Stellenabbau, Umstrukturierungen in der Führungsebene und den Beschluss der Umwandlung in eine Bank informiert. Dies würde *keinesfalls* ein aufmerksames Publikum sein. So etwas in der Art ging mir durch den Kopf.

Wie in Simbabwe nahm ich an, dass ein Vortrag über Positive Psychologie das Letzte sei, was eine Gruppe derart verzweifelter und ausgebrannter Führungskräfte brauchte. Doch erneut erwies sich meine Zuhörerschar als engagierter und empfänglicher denn je zuvor. Die Manager sagten Verabredungen ab und verschoben Sitzungen und aus neunzig Minuten wurden schließlich fast drei Stunden. Vergleichbar mit den fast eintausend Studenten, die sich am ersten Unterrichtstag zu diesem Thema im Harvard-Hörsaal einfanden, hungerten auch diese höchst anspruchsvollen Finanziers nach einem Verständnis der neuen Wissenschaft vom Glück und suchten nach Möglichkeiten, dieses Glück erfolgversprechend am eigenen Arbeitsplatz und im Beruf zu nutzen.

Da die weltgrößten Banken zuerst betroffen waren, gehörten diese zu den Erstanwendern des Happiness-Prinzips. Die Bausteine in diesem Buch erforschte und lehrte ich vor Tausenden leitender Führungskräfte, Geschäftsführer und CEOs in einigen der größten (und am schwersten in Mitleidenschaft gezogenen) Kreditinstitute weltweit. Zunehmend erweiterte ich meinen Wirkungskreis auf Menschen und Unternehmen in allen anderen Sektoren, die schwer unter der Finanzkrise litten. Das waren keine glücklichen Zeiten und das war auch kein glückliches Publikum. Doch ungeachtet des Industriezweigs oder Unternehmens oder der Rangstufe im Unternehmen stieß ich nicht auf Widerstand, sondern auf Menschen, die den Erkenntnissen über die Anwendung der Positiven Psychologie zur Überprüfung ihrer eigenen Arbeitsweise durchweg aufgeschlossen gegenüberstanden.

IMMUNISIERUNG GEGEN STRESS

Zwischenzeitlich hatten Forscher auf dem Gebiet der Positiven Psychologie eine „Metaanalyse" abgeschlossen, d. h. eine Studie fast jeder verfügbaren wissenschaftlichen Studien über Glück. Somit hatten sie über 200 Studien mit 275.000 beteiligten Menschen weltweit ausgewertet.[1] Die Erkenntnisse der Forscher, dass das Glück in nahezu jedem Bereich einschließlich Arbeit, Gesundheit, Freundschaft, Kontaktfreudigkeit, Kreativität und Energie zu Erfolg führt, entsprachen exakt den von mir gelehrten Bausteinen. Dies veranlasste mich, die Anwendung der Bausteine auf andere Bevölkerungsgruppen auszuweiten.

Beispielsweise haben Steuerprüfer nicht den Ruf, glücklich zu sein. Im Zuge meiner Untersuchung der Wirksamkeit des Happiness-Prinzips in der Arbeitswelt wollte ich nun herausfinden, ob

die sieben Bausteine in einer Wirtschaftsberatungsgesellschaft unmittelbar vor der anstrengendsten Steuersaison seit Jahrzehnten zu einer Steigerung von Glück, Wohlbefinden und Widerstandsfähigkeit beitragen könnten. Somit leitete ich im Dezember 2008 ein dreistündiges Training über Positive Psychologie mit 250 Managern bei KPMG. Einige Zeit später kehrte ich noch einmal zurück, um zu überprüfen, ob das Training die Teilnehmer gegen die negativen Auswirkungen von Stress immunisiert hatte. Wie sich zeigte, war genau das eingetreten, und zwar in relativ kurzer Zeit. Die Gruppe der Steuerprüfer aus dem Training berichtete von einer wesentlich höheren Lebenszufriedenheit und niedrigeren Stresswerten als eine Kontrollgruppe, die kein Training erhalten hatte.

Ebenso verhielt es sich bei UBS, Credit Suisse, Morgan Stanley und unzähligen anderen angeschlagenen Unternehmensriesen. Inmitten der größten Rezession der jüngsten Geschichte erlegten die Unternehmen ihren Angestellten Beschränkungen auf, ähnlich einem Flugverbot – streng genommen wie in Kriegszeiten: Alle waren angehalten, den Gürtel enger zu schnallen, es ging ums blanke Überleben. Dennoch ließ das Geschäftsbudget offensichtlich die Finanzierung meines Vortrags zu diesem Thema zu. Die Führungskräfte der betreffenden Unternehmen erkannten, dass es mehr als nur fachliche Kompetenz erforderte, um das Unternehmen gestärkt aus der Misere herauszuführen.

Schon bald klopften juristische Fakultäten und Anwaltskanzleien an meine Tür. Das lässt sich gut nachvollziehen, denn Forscher haben entdeckt, dass Anwälte eine dreifach höhere Depressionsrate aufweisen als der durchschnittliche Berufstätige, und dass die psychische Belastung bei Jurastudenten gefährliche Dimensionen annimmt.[2] Mehrere Studenten an der Harvard Law School erzählten mir, dass sie sich zu Recherchen oft in die kleinere

Hochschulbücherei zurückzogen, denn bereits der gemeinsame Aufenthalt mit anderen Studenten im gleichen Raum verbreitete ähnlich dem Passivrauchen negativen Stress, selbst wenn Totenstille herrschte.

Zur Bewältigung dieser vertrackten Wirklichkeit brachte ich den Zielgruppen, die sich landesweit aus Anwälten und Jurastudenten zusammensetzten, die sieben Bausteine bei. Wir unterhielten uns darüber, wie ihnen eine positive Mentalität einen Wettbewerbsvorteil verschaffen könnte, wie der Aufbau eines sozialen Unterstützungsnetzwerks ihre Angst beseitigen könnte und wie sie sich vor dem Negativen schützen könnten, das sich in der Bibliothek rasant von einem Arbeitsplatz zum nächsten ausbreitet. Die Wirkung stellte sich erneut unmittelbar mit beeindruckenden Ergebnissen ein. Selbst angesichts des erdrückenden Arbeitspensums inmitten der Tyrannei unrealistischer Erwartungen konnten diese knallharten Einzelgänger das Happiness-Prinzip nutzen, um Stress abzubauen und ihre akademische und berufliche Laufbahn erfolgreich zu gestalten.

MUNDPROPAGANDA

Zwar erlebt die Positive Psychologie in der akademischen Welt eine geradezu explosionsartige Verbreitung, dennoch werden die zukunftsweisenden Erkenntnisse größtenteils gehütet wie ein Geheimnis. In meiner Anfangszeit an der Graduate School lernte ich, dass der gewöhnliche Artikel in einer wissenschaftlichen Zeitschrift von nur sieben Personen gelesen wird. Ich finde diese Statistik ziemlich deprimierend, weil ich weiß, dass zu den sieben Personen mindestens die Mutter des Forschers gehört. Somit beschäftigen sich theoretisch nur etwa sechs Leute mit der betreffenden Studie. Das ist eine einzige

INDEX

20-Sekunden-Regel 22, 192, 213, 216–217, 219, 264

A

ABCD-Modell der Interpretation 165
Ablehnung 162
Ablenkung, Weg zur 209
Achor, Shawn
Afrika, Reisen durch 25
  Erfahrungen, sieben Bausteine 25
  „reale Welt“, Erfahrungen in der 22
Adversarial Growth (adversatives Wachstum) 144
Affen-Experiment 33–34
Afrikanisches Einhorn 35
Aktivierungsenergie 206
alternatives Szenario 161
American Express 26, 134
Anchoring (Ankereffekt) 60
Anerkennung 75, 78, 133, 173, 224, 258
Angelpunkt 84
  Hebel, und der 21, 80
  Veränderung des 84
  verschieben 84
Angewohnheiten, schlechte 217
Ankereffekt 60–61
Ansteckung 270
  emotionale 271–272, 275
  postive Emotionen 271
Antidepressivum 69
Arbeitserholung 236
Arbeitsorientierungen 102
Archimedische Formel 82
Aspirant 23, 311
  Aufwärtsspirale des Glücks, kontinuierliche 233

Augenkontakt, Aufbau eines Rapports mit 274
Ausreißer 11–12, 113, 233
Ausreißerpostive 233
Axler, Ben 157

B

Bannister, Roger 40
Barsade, Sigal 272
Baumeister, Roy 202**,** 220
Ben-Shahar, Tal vii, 10, 15, 94, 146, 200
Glücklicher 15
The Pursuit of Perfect 148
Berufung, die eigene erkennen 102
Berufungsorientierung 102–103
Bewegung, aktive körperliche 269
Beziehungen 252
Arbeitsplatz 120, 245
BeziehungenPrädikator, größter 260
Beziehungswachstum 259
soziale 18, 126, 145, 232–233, 239
Biswas-Diener, Robert 233
Happiness 232
Blickrichtung, periphere 57
Blindheit durch Unaufmerksamkeit 125
Branson, Richard 58
broaden-and-build-Theorie 56
Broken-Windows-Theorie 190
Burton, Chad 133

C

Cacioppo, John 235
Loneliness 235
Charakterstärke; Praktizieren von 71
Chopdat, Faiz 115
Christakis, Nicholas 265
Connected! 265
Coca-Cola 147
Cohen, Don 251
In Good Company 251
Collins, Jim 143, 244
Der Weg zu den Besten 143
Common Action (gemeinsames Handeln) 193
Common Sense (gesunder Menschenverstand) 193
Conley, Chip 75, 105
Coors Brewing Company 74
Coyle, Daniel 184
The Talent Code 184
Crum, Alia ix
Csikszentmihalyi, Mihaly 206

D

Dalai-Lama 37
Dankbarkeit 36, 51, 82, 127, 258–259
Davidson, Richard 177
Deadline 94
Depression 7, 9, 13, 16, 18–19, 70, 120, 122, 128, 155
  Studien über 13
De Revolutionibus Orbium Coelestium (Kopernikus) 47
der Freizeit 95
Dewji, Salim ix
Diät und Willenskraft 201
Diener, Ed 233
Disputation (Teil des ABCD-Modells) 166
Domino-Effekt 261
Dopamin 57
drei gute Dinge 132, 134
Dritter Weg 142–143, 168
  verborgener 149
Durchschnitt 12
Dutton, Jane 245, 256
Dweck, Carol 99, 243

E

Edison, Thomas 147, 243
Effekt 127, 159
  Placeboeffekt 90
  positive 42
  Pygmalion-Effekt 111
  Ungeschehenmachens, des 62
Einsteins Relativitätstheorie 85
Einstellungspraktiken 164
Elefantenorden 75
E-Mail als Zeitsparer 218
Emmons, Robert 128
emotionale Geiselnahme *177–178, 186, 189*
Emotionale Intelligenz (Goleman) 178
emotionale Unterstützung 235, 239
Emotionen, negative 56
Emotionsstandards 271
Endorphin 69
Engagement 51–52, 128, 159, 173–174, 184, 187, 236, 252–254, 256, 276, 283, 292
Entkatastrophisierung 166
Entscheidungen, zwei 39
Epidemie, Unglücklichseins des 9
Ereigniskarten 142**,** 155
Erfolg 18–19, 96, 277
  Arbeitsplatz 4, 44, 49, 137, 174, 242

Erfolg ...
Glück ix, 4, 13, 18, 23, 31, 49, 263
Leistung 21
Wachstum 131
Weg von Misserfolg zu 149
Weg zum 141
Erklärungsstil 162
Ermutigung, Glück und ix
Erschöpfungszustände 183
Erstdiagnose, ablassen, von der 60
Erwartungen, unrealistische 183
Erwartungstheorie 91
Essen ohne Sinn und Verstand 216
externe Kontrollüberzeugung 172–173
Eyetracking-Studien 57

F

Facial-Feedback-Hypothese 272
Fahrgemeinschaften 259
fake it till you make it (tu so also ob, bis du es kannst) 272
Fallende Formen 115
Fallen, Nach-oben-Fallen 21, 138
Fehler, die wir machen 229
Fernsehen 205–206, 244, 249, 269, 272
Feuerlabyrinth-Training 226
Feuerstein, Aaron 251
Finasterid 58
Flitterwocheneffekt 42
Fluch der Arbeitssucht 95
Fokussierung, Negative, auf das 12
Forschung, positive, in der Psychologie 13
Fowler, James 265
Connected! 265
Frank, Robert 70
Luxury Fever (Luxuswahn) 70
Fredrickson, Barbara 51, 56, 65, 283
Freizeit
Aktivitäten 205
Genießen 205
passive 205

G

Gable, Shelly 254
Galison, Peter 84
Die Revolution Einsteins 84
Gegenfakt verändern 159
Gehirn 180, 197
älterer Teil des 175

duellierende Komponenten 175
duellierndes 175
Erfahrungen, Verarbeitung von 6
Erfolg und Leistung 21
GehirnVeränderung des 38–39
Spamfilter 123
Geiselnahme, Arbeitsplatz am 178
Geld, Glück und 70
Gemeinschaftsgedanken 108
Gemeinschaftsspiel 257
Gewohnheiten 19–20, 22, 31, 118, 122, 135, 187, 194–197, 199, 204, 209, 212–213, 216, 220, 222–223, 225, 263–265, 273–274
Ausgabegewohnheiten 71
Gewohnheitsbündel, reine 195
Gier (Zweig) 180
Giftiger-Efeu-Experiment 90
Gilbert, Daniel 167
Ins Glück stolpern 167
Gladwell, Malcolm 190
The Tipping Point 190, 291
Glaube, Fähigkeiten, an die eigenen 96
Glück
Arbeitsplatz 52
Aristoteles Definition 51
Begriff des 51
Definition von 49–50
drei Komponenten 51
Erfolg und 3, 52–53
Erweiterungseffekt und 57
Genetik und 64
materielle Objekte und 70
Metaanalyse und 27
Studien, wissenschaftliche 27
subjektive Empfindung 66
Vererbung und 64
Warten auf das 4
Wissenschaft vom 50
Glücklich sein (Lyubomirsky) 67
Glücksforschung, Hogwarts in 8
Goleman, Daniel
vertikales Paar 250
Google 50, 58, 74, 214, 217, 246
Gorilla-Experiment 124
Grand Theft Auto (Videospiel) 114
Grenzen, Potenzials, des menschlichen 41
Gruppenaffekt (Group Affective Tone) 271
Gruppenemotion 271
Guinness-Buch der Weltrekorde 40

H

Handlungsbereich 181
Happiness-Prinzip
  am Arbeitsplatz 24, 52
  die Entdeckung des 5
  Führungskräfte und 73
  profitieren, vom 64
  Verbreitung des 271
Harvard Universität vii, 9, 15
  Das verlorene Paradies 6
  Geburtsort des Happiness-Prinzips 4
  Motto *Veritas, Christo et Ecclesiae* 9
  Studie über Männer 232
  Wohlbefinden, Studie über 233
Hindernisse 128, 146, 152, 158, 217, 242
Homers *Odyssee* 214
Hotel, Studie mit Reinigungpersonal 91
Hunde-Versuche 152

I

IBM 246
IDology 98
Illusionen, positive 136
Immunvernachlässigung 167
Immunvernachlässigung, aktive 167
Information, von der, Transformation, zur 42
In Good Company (Cohen/Prusak) 251
Intelligenz 18, 99, 101, 107, 112, 240, 297–298
  Intelligenztheorie 100
  vorteilhaft nutzen 99
Investitionen, soziale 254

J

James, William 123, 195–198
  Principles of Psychology 195
Jefferson, Thomas 52
Johnston, Harry 36

K

Kampf-oder-Flucht-Reaktion 176
Kapitalisierung 254
Kapital würdigen 252
Karriereschritt 157
Kaskadeneffekt 220, 275
Kausalität, Glück und 53
Kelling, George 190
Kelly, Jim 258
Kinder, Glück und 59
King, Laura 133

Kinsbourne, Marcel 91
Kjerulf, Alexander 75
Klebstofftypen („Glue Guys“) 249
Knowledge, The (Navigationstest) 38
kognitives Nachbild 117
Komponenten, drei messbare und Glück 51
Konsequenz (Teil des ABCD-Modells) 166
Konstruktion, mentale 87
Kontrolle 171, 175
  Bedeutung 171
  Kontrollkreis 171
  Kontrollverlust 175
  zurückgewinnen 180
Kopernikus, Nikolaus 47
  De Revolutionibus Orbium Coelestium 47
Körperliche Aktivität 69
Korrelation, Glück und 53
KPMG ix, 28, 42, 120
Krise, Katalysator als 157
Kult, Durchschnitts, des 10

L

Lachen, Experiment zum Unterdrücken des 203
Langer, Ellen viii, 10, 86, 91
Lebenserwartung 54
Leistungsfähigkeit 21
  Arbeitsplatz 42, 74, 78, 95–96
  investieren, in 243
  kognitive 63
Leistungsgefälle 98
Leistungssteigerung 30
Lernverhalten, Studie zu 244
Lewis, Michael 238
  The Blind Side 238
Lindstrom, Martin 207
Losada-Linie 77–78, 133, 258
Losada, Marcial 78
Luxury Fever (Frank) 70
Lyubomirsky, Sonja 67, 101
  Glücklich sein 67

M

Machtlosigkeit erlernen 151
Madrider Zuganschläge 145
Malden-Mills-Fabrik 251
Management-Prinzipien, sieben 143
Mathetest 107
McGregor, Douglas 110
Meditation 66, 73, 282
Medizinstudenten-Syndrom 14
Mental Mapping 142

Mentalität 94
Fähigkeiten, eigene und 96
negative 84
positive 8, 29, 93, 113, 162, 263
Veränderung der 80, 90
MetLife 162–164, 288
Milton, John 6
Das verlorene Paradies 6
Misserfolg (Teil des ABCD-Modells) 165
Mitarbeitermotivation 19
Möglichkeiten 7
erkennen 21, 39, 131
Montana, Joe 238–239
Morrison, Mike 255
Motivation 69
Studien 96
Theorien zur menschlichen 110
Wachstumsmentalität und 100
Mundpropaganda 29

N

National Football League 237
National Study of the Changing Workforce (NSCW) 172
Negative 14, 118–119, 126
Fokussierung auf das 12
Priorisierung des 14
Schutz vor dem 29
Negativer Tetris-Effekt 123
Neuigkeiten 103, 118, 258
Neuroplastizität 34
Nokia-Klingelton, Studie zu 208
Nonnen, Langschnittstudie mit 54
Nooyi, Indra 159

O

Odyssee (Homer) 214
Offensive Line *238–239*
Office, The 249
Okapi 36
Optimismus 127
irrationaler 136
Motivator, als 4
Opt-out-Marketing 207
Ovid 108
Oxytocin 234

P

Paradies, Das verlorene (Milton) 6
Patagonia 74
Pessimismus 136
Definition von 155
Peters, Tom 257–258
Physisches Umfeld 68

Placeboeffekt 90
Portfolios, sozialen 252
Positivität 51, 57, 60–61, 63, 68, 72–74, 76–78, 130, 136, 224, 233, 272–273, 275–277
  ansteckende 272
  Möglichkeiten für 128
Positivität im Umfeld 68
Positivitätsverhältnis, kritisches 78
Posttraumatisches Wachstum 144
Prädiktor für Glück 233
Prius-Versuch 124
Produktivität 10, 53, 69, 74–75, 93, 95, 219, 244
Propecia 58
Prophezeiung, selbsterfüllenden 96
prosoziales Unterstützungsverhalten 275
Prusak, Laurence 251
psychische Entropie 206
Psychologie
  traditionelle 10
Pygmalion-Effekt 108, 110–111

R

Rapport 253, 273–274
Rassenstereotypen
  Internalisieren von 97
  Leistungsgefälle 97
Reaktion 165
  adaptive 166
  aktiv-konstruktive 254
  „Kampf-oder-Flucht“ 176
Respekt, gegenseitiger 256
Ressourcen 56
rosarote Brille 135
Rosenthal, Robert 109
Row, Row, Row Your Boat 88

S

Sacerdote, Bruce 274
Samsung 49
Schlafforschung 42
Schmetterlingseffekt 276
Schokoladenkuchen, Geschichte vom 200
Schwartz, Barry 222
  Anleitung zur Unzufriedenheit 222
Scott, Michael 249–250
Selbstbewusstsein 145, 180
Seligman, Martin 14, 51, 151, 163, 289

Serotonin 57
Shih, Margaret 97
Shopaholic, die Schnäppchenjägerin 214
sieben Grundsätze 21
Signaturstärken 71–72, 99, 283
Simbabwe 24, 26
Sophies Entscheidung 220
Soweto-Schüler 8
soziale Investition 22
soziale Investitionen 234
soziales Kapital, Stressentlastung zur 236
soziale Unterstützung 233
  Prädikator für Glück 234
Spaghetti-Theorie 265
Spiegelneurone 268
Sport 206
Sportkleidung, schlafen in 219
Standardeinstellung 208, 217, 219, 221
Steuerprüfer 27, 120, 122
  Gewohnheiten und 121
  Tetris-Effekt und 120
Stone, Phil 10
Stress 18–19, 240, 242
  Immunisierung gegen 27
  Lebenszufriedenheit und 28
  Stressentlastung 236
Superman-Umhang 112
Süßigkeiten, Glück und 61

T

Tägliche Anstrengung 197
Täuschung 30
Teammotivation 110
Teams, Aufbau eines 254
Tedeschi, Richard 145
Tetris-Effekt 21, 114, 117, 127, 129–131, 133–134, 137, 264
  Alltag 120
  Arbeitsplatz 118
  Macht eines positiven 127
  negativer 123
  positiver 131
  Videospiele und 118
Theorie 60, 91
  Broken-Windows-Theorie 190
  Motivation, zur menschlichen 110
  Schmetterlingseffekt 276
  Spaghetti-Theorie 265
  Theorie X 111
  Theorie Y 111
Tipping Point 190
Toyota *74, 126, 255*
Training, Positiven Psychologie, der 42

Tversky, Amos 179
Tyrannei unrealistischer Erwartungen 29

U

UBS ix, 28, 88, 248
Ultimatumspiel 179
Unglücklichsein, Epidemie des 9
University of Toronto, Untersuchung an der 57
Unproduktivität 95
Unterrichten, Methoden für erfolgreiches 30
Unterstützungsnetzwerk 17, 22, 230, 232, 237, 239, 242, 260, 264
UPS 247, 258
US-Militärakademie 164

V

Vaillant, George 232
Veränderung 277
  Möglichkeit der 33
  positive 35**,** 214
  Potenzial für 35
  Willenskraft durch 82
Verbindungen, hoher Qualität, von 245
Verhaltensmuster 114–115, 118
Veritas, Christo et Ecclesiae 9
Versuche, Hunden, mit 151
vertikales Paar 249

W

Wachstumsmentalität 99–101
Wahrnehmung, geschärfte 126
Wansink, Brian 216
  Essen ohne Sinn und Verstand 216
Weiterführende Ökonomische Theorie 15
Wellnesswoche 14
Widerstandsfähigkeit 25, 28, 140, 168, 235
Widerstandskraft psychischer 82
Widerstand, Weg des geringsten 204
Willenskraft 22, 37, 82, 200–204, 213–214, 225, 292
  Begrenztheit der 22
  Scheitern der 201
  Studien über 220
  trainieren 202
Wilson, James Q. 190
Wirklichkeit 85
  verändern 84
  Wahrnehmung 85

Wirtschaftliches Schleudertrauma 154
Wiseman, Richard 129
Workaholics 259
Wrzesniewski, Amy 102
Wunschdenken 136

Z

Zeit-Experiment 89
Zeit sparen durch Zeitzugaben 218
Zeitverschwendung 95
Ziele setzen 128
Zorro-Kreis 22, 169, 180, 185–187, 243
Zorro-Legende 169
Zufriedenheit 165
Zuhören, aktives 256
Zusammenhalt 245, 257, 276
Zweig, Jason 180

Shawn Achor

Das Happiness-Prinzip

Wie Sie mit 7 Bausteinen der Positiven Psychologie erfolgreicher und leistungsfähiger werden

318 Seiten, kart.
erscheint 2026

Jetzt kaufen



Mehr Bücher zu Homöopathie, Alternativmedizin und gesunder Lebensweise www.narayana-verlag.de