



Liebe Lesende,

Corona scheint schrittweise auf dem Rückzug und macht wieder Platz für andere Themen. Nach der langen Zeit, in denen Covid-19 unseren Nachrichten-/Alltag beherrscht, freue ich mich, dass wir uns nun wieder peu à peu anderen Schwerpunkten zuwenden können.

Ein Lebensbereich, der auch unter Corona litt/leidet, ist der Schlaf. Meine Zahnärztin machte die subjektive Beobachtung, dass das **Zähneknirschen** der Patient*innen während der Pandemie zugenommen habe – was angesichts der Unsicherheit, Belastung und manch ängstlicher Gedanken nicht weiter verwundert. Auch Ergebnisse von Online-Befragungen deuten darauf hin, dass der Schlaf durch die Covid-19-Pandemie nicht nur **unruhiger** ist als sonst, sondern dass mehr und intensiver **geträumt** wird.



Als **Somniloquie** bezeichnet man es, wenn während des Schlafs dann auch gesprochen wird. Die Bandbreite reicht dabei vom Ausstoßen undifferenzierter Laute bis zur Aussprache von Worten und ganzen Sätzen. Das Nachtsprechen tritt bei etwa 50 Prozent aller Kinder auf und verliert sich meist mit der Pubertät. Hierzu eine interessante Studie, über die ich gestolpert bin:

Nein-Sager? Im Traum...

Dass im Schlaf gesprochen wird, ist bekannt. Doch **über was** wird im Schlaf eigentlich gesprochen? Um dies herauszufinden, ließ ein Forscherteam unter Leitung von Isabelle Arnulf 230 Teilnehmer zwei Nächte im Schlaflabor verbringen und hat deren Äußerungen aufgenommen. Die Schlaf Forscher stellten zunächst fest, dass die meisten Menschen **nicht** sehr oft im Schlaf sprechen. Deshalb wurden der Pool an Proband*innen auf diejenigen mit bestimmten Schlafstörungen reduziert, da bekannt ist, dass sie häufigere Schlaf'gespräche' verursachen.

Mit dieser Selektionsmethode konnte die Forschungsgruppe dann über 900 Schlaf- und Gesprächsvorfälle aufzeichnen. 59 % des Gesagten war wenig verständlich, denn die Schlafäußerungen wurden oft mit anderen Geräuschen wie Murmeln oder Lachen vermengt.

Das erste interessante Resultat nach der Analyse der verständlichen Sätze:



Schlafredner*innen sagen sehr oft das Wort **"Nein"** – und zwar etwa viermal so oft wie im Wachzustand. Auch wurde im Schlaf häufiger **geflucht** als im Wachzustand. Viele der Dinge, die die Schlafredner*innen während des Schlafs sagten, waren zudem aggressiv und eher negativen Inhalts.

Obwohl es nicht bekannt ist, warum Menschen im Schlaf reden oder warum sie auf diese Weise sprechen, könnten die veröffentlichten Befunde psychologische Theorien unterstützen, die davon ausgehen, dass **Träume ein Mittel zur Verarbeitung von Bedrohungen sind**. Dies könnte auch erklären, warum so viele der Wörter, die während der Träume gesprochen werden, negativ sind.

Übrigens: **Nur etwa 5% aller Erwachsenen sprechen regelmäßig, während sie schlafen** - gewöhnlich während der Traumphasen, in denen man geträumte Sätze ganz einfach laut ausspricht. Das, was wir im Schlaf erzählen, muss also nicht zwingend der Wahrheit entsprechen oder innere Bedürfnisse und lange gehütete Geheimnisse offenlegen, sondern ist wie das Träumen selbst eine Verarbeitung unseres Alltags. Wenn die Probanden im Schlaf sprachen, dann taten sie das meist auf **grammatikalisch korrekte** Art und Weise. Das legt nahe, dass das neuronale System auf ähnliche Weise wie im Wachzustand funktioniert.

Schlafen in der Tierwelt kann übrigens nochmals ganz anders aussehen:

Delfine schlafen auf der Seite liegend, im Kreis schwimmend, nur bis zu drei Stunden am Tag, mit nur einer Hirnhälfte und mit einem offenbleibenden Auge. Nach 1-2 Stunden wechseln sie die Seite und schlafen mit der anderen Hirnhälfte weiter. Klingt doch ganz angenehm.

Und **Fregattvögel können sogar schlafen, während sie fliegen** – auch bei Ihnen bleibt eine Hirnhälfte wach und das dazugehörige Auge offen. Da ihre aerodynamische Kontrolle durch die wache Gehirnhälfte gesichert ist, stürzen sie auch nicht ab...

Do you speak high-german?

Ob Schwäbisch, Sächsisch, Badisch oder Bairisch – in Deutschland gibt es eine Vielzahl an Dialekten. Manche dieser Dialekte sind beliebter, andere wiederum sind mit negativen Klischees und Vorurteilen behaftet.



Was allen gemeinsam ist, ist, dass Dialektsprechende gegenüber Hochdeutschsprechenden häufig als weniger intelligent wahrgenommen werden. In Studien ließ sich zeigen, dass die **dialektale Sprechweise mit Freundlichkeit und Wärme assoziiert wird, das Hochdeutsche mit Kompetenz und Intelligenz**. Während Dialektsprecher auf der Sympathieskala Pluspunkte bekommen, wirken „Standardsprecher“ kühler und distanzierter.

Noch in den 70er-Jahren war man sich einig, dass Dialekt eine Sprach- und Bildungsbarriere darstellt. Mundart wurde gleichgesetzt mit schlechtem Bildungsstand. Heute weiß man, dass dies ein Irrtum ist, der sich auf eine **Fehlinterpretation** damaliger Bildungserhebungen gründete, die besagten, dass die Bildung am schlechtesten dort ist, wo ländliche Umgebung, weibliches Geschlecht und katholische Religion aufeinandertreffen – also dort, wo am meisten Dialekt gesprochen wird. Aber: Wer in der Lage ist, zwischen Dialekt und Hochsprache hin- und herzuwechseln, wer diese Übersetzungsleistung bringen kann, der zeigt schon einmal ein **erhebliches Maß an Intelligenz**.

Ein Dialekt ist auch kein defizitäres Sprachsystem, sondern eine natürlich gewachsene Fremdsprache, mit eigener Struktur, Grammatik und einem Wortschatz, der weit **facettenreicher** ist als der der Hochsprache. Die Allgemeinheit, auch die Hochdeutschsprechende, profitiert vom Dialekt, weil er aktiv der **Verarmung der deutschen Sprache entgegensteuert**, auch dadurch, dass immer wieder Dialektausdrücke ihren Weg in den allgemeinen Sprachgebrauch finden.

Quelle u.a.: <https://www.swp.de/suedwesten/staedte/crailsheim/dialekt-foerdert-intelligenz-23177227.html>

Uploading my best self

Der britische Modefotograf Rankin initiierte das Projekt „**Selfie Harm**“: Rankin schoss Fotos von jungen Frauen und ließ die Bilder von diesen so lange nachbearbeiten, bis die Fotos ihrer Meinung nach „Instagram-ready“ waren. Das Ergebnis: Viele der jungen Frauen veränderten ihr Abbild **drastisch: größere Augen, schmalere Nase, anderer Hautton...** Projekte wie diese unterstreichen, wie verzerrt zuweilen das Selbstbild vieler Heranwachenden ist und wie hoch der Druck, online gewissen Schönheitsidealen entsprechen zu müssen.

Zu schön für eine Spende?

Gesehen haben wir sie alle schon. Fotos von hungernden Kindern... dünne Körperchen und große ernste Augen, die direkt in die Kamera blicken ... und die Spendenbereitschaft fördern sollen.



Das war nie ein verstecktes Geheimnis der Werbepsychologie. Ob visuelle Appelle von Hilfsorganisationen erfolgreich sind, hängt ‚natürlich‘ auch davon ab, wie die Kinder dargestellt sind - jedoch auf ganz andere Weise, als man gemeinhin annehmen möchte:

Eine in der Zeitschrift *Journal of Consumer Research* veröffentlichte Studie der Alberta-Universität fand heraus, dass die Öffentlichkeit eher in der gewünschten Weise reagiert, wenn die Kinder **weniger fotogen** waren: Die Test-Besucher*innen fiktionaler Webseiten verhielten sich dann eher auf die gewünschte Weise, nämlich spendenbereit. Der Grund: Attraktivere Kinder wurden – dafür ist der Halo-Effekt verantwortlich - **für beliebter, intelligenter und kompetenter eingeschätzt, sich selbst zu helfen**, obwohl sie dafür tatsächlich zu jung waren. Im Gegensatz dazu wurde denjenigen Kindern, die weniger fotogen waren, eine größere Not zugesprochen.

Der Halo-Effekt als **Überstrahlungseffekt** (Aussehen → Kompetenz) ist ein Beurteilungsfehler, der uns tagtäglich unbewusst passiert, ob bspw. im Job im Kontakt mit neuen Kolleg*innen oder als Single auf der Suche nach geeigneten Partnerinnen oder Partnern.

Und fast könnte man sich an die Stirn greifen ob unserer menschlichen Komischkeiten. Die Forscher aber schlossen positiv: "Unsere Forschungsstudie zeigt eine positive Perspektive des menschlichen Verhaltens: Sie legt nahe, dass Fremde bei offensichtlich hilfsbedürftigen Kindern Mitleid empfinden und Hilfe anbieten“.

Zur Info: Die Deutschen haben 2018 rund 5,3 Mrd. Euro gespendet. Trend dabei: **Die Zahl der Spender*innen geht zurück, aber diejenigen, die (immer noch) spenden, spenden immer mehr**. Das sind Ergebnisse der GfK-Studie „Bilanz des Helfens“, die jährlich im Auftrag des Deutschen Spendenrats e.V. durchgeführt wird.

In Zahlen: Es gibt einen deutlichen Anstieg der durchschnittlichen Spende pro Spendenakt von 35 Euro auf den Rekordwert von **38 Euro**, bei gleichzeitig relativ stabiler **Spendenhäufigkeit** pro Spende: Rund 7 Mal pro Jahr wird der Geldbeutel geöffnet.

Alles Gute bis zum nächsten Glücksletter! 🌸