

Verführer Geld

Droge, Motivator, Ego-Booster, Machtinstrument, Glücksquelle. Forscher analysieren die **Psychologie des Geldes** und erklären: Was machen wir damit? Und vor allem: Was macht es mit uns?

TEXT VON **ELKE HARTMANN-WOLFF**
FOTOS VON **JACOPO EMILIANI**

Manchmal bedarf es nur eines einzigen Gedankens, der jäh aufblitzt und das Gefühl von Sicherheit für immer zerstört.

So erging es Greta Taubert, als sie mit ihrer Familie zu Tisch saß und irgendwann, bei Rinderroulade mit Klößen, das Gespräch auf den verstorbenen Großvater kam, der als junger Mensch in den Nachkriegsjahren um jeden Kanten Brot froh war.

„Wie kann ich meiner heilen Konsumwelt verdammt noch mal so sicher sein?“, fragte sich ▶

Göttliches Geld
Der italienische Künstler Jacopo Lorenzo Emiliani fotografierte die Motive der Titelgeschichte





**Forscher bezweifeln,
dass wir uns in Geld-
dingen ausschließlich
rational verhalten**



**Dauerhafte Armut beeinträchtigt die
Denkfähigkeit massiv**

Taubert plötzlich. Was wäre, wenn sie nichts mehr kaufen könnte? Wenn Brieftasche und Konto sie nicht mehr durch den Alltag lotsen würden? Was wäre, wenn sich ihr Glück nicht mehr mit Geld aufwiegen ließe?

Tauberts Frage ist die Frage von Millionen Menschen: Worin besteht die geheimnisvolle Verbindung zwischen Geld und Glück? Ist Wohlstand tatsächlich der Schlüssel zum Wohlbefinden, oder gilt genau das Gegenteil?

Dass „zum Golde“ und damit wohl auch zum Gelde alles drängt, wusste schon Goethe. Jetzt aber

erst erkennen Forscher die wahre Macht des Mammons. Sie legen die Kraftströme zwischen Geld und Seele frei. Unsere Psyche, darauf deuten aktuelle neurologische und soziologische Studien hin, lässt sich vom Geld auf mancherlei Weise manipulieren und einschnüren. Doch die Wissenschaftler haben auch eine gute Nachricht: Wer das Wesen des Geldes einmal durchschaut hat, kann dessen Macht zähmen und es besser, effektiver und rationaler einsetzen. Und glücklicher leben.

Die heute 33-jährige Journalistin Taubert jedenfalls sagte sich



Selbstversorgerin Greta Taubert boykottierte ein Jahr lang konsequent jeglichen Konsum

vom Geld los. Für ein Jahr. Per Selbstversuch wollte sie herausfinden, wie es sich ohne jeglichen Konsum und damit ohne jeglichen Bezug zu Armut oder Reichtum leben lässt.

Sie ging in Berlin mit einem Stadtjäger auf die Pirsch, lernte Gemüse zu pflanzen und zu konservieren, zimmerte Möbel aus Recycling-Material und schlief unter freiem Himmel. Taubert erinnert sich, wie sie Karotten genoss, die sie selbst angebaut hatte. „Man rückt näher an die Dinge heran, wenn man sie selbst schafft, physisch und psychisch.“

Wer bei alledem das Bild einer defätistischen Hippie-Tante vor Augen hat, irrt. Taubert, erdbeerblonde Mähne, funkelnde blaue Augen, ist eine preisgekrönte Journalistin, ihr Buch betitelte sie augenzwinkernd „Apokalypse jetzt!“.

Die Selbstversorgerin stellte recht bald fest: Ihre anfängliche Unsicherheit wich einem Gefühl der Freiheit, auch weil sie auf Gleichgesinnte traf, von denen sie lernen konnte. Heute weiß sie: „Geld ist für mich nur ein Mittel zum Zweck – nicht der Zweck selbst.“

Foto: Stephan Pramme

59
Prozent aller Deutschen glauben, dass sie mit **mehr Geld glücklicher** wären

Die Soziologin und Finanzpsychologin Sabine Meck vom Steinbeis-Transfer-Institut Berlin erklärt: „Jeder von uns hat seine ganz eigene Beziehung zum Mammon. Gleich sind wir aber hinsichtlich der psychologischen und neurologischen Steuermechanismen, die auf uns wirken, und das größtenteils unbewusst.“

Auch wenn die Forscher erst am Anfang stehen und dabei mitunter auch widersprüchliche Studien hervorbringen, können sie dennoch mit verblüffenden Einsichten aufwarten: Sie wissen, wie Armut langfristig das logische

Denken behindert, warum Kreditkarten zum Verschwenden verleiten und dass Geld wie eine Droge auf unser Gehirn wirkt.

Geld hat viele Gesichter

Werkzeug, Freiheit, Motivator, Ersatzreligion, Statussymbol, Machtinstrument, Ego-Stütze, Glücksquell. Claudia Hammond, 46, kennt die Gesichter des Geldes, schließlich hat die britische Psychologin und renommierte Wissenschaftsautorin mehr als 260 Untersuchungen ausgewertet.

Den Anstoß zu ihren Recherchen gab folgende Begeben- ►

heit. Mister Hammond zog am Geburtstag seiner Gattin los, um ihr ein Geschenk zu besorgen, kehrte nach Stunden aber mit nichts als einer sündhaft teuren Lederjacke für sich zurück – ein Schnäppchen, wie er stolz hervorstieß. Mrs. Hammond wiederum fragte sich, wie es denn sein könne, dass ein intelligenter Mensch auf ein Sonderangebot ähnlich zwanghaft reagiere wie der Pawlow'sche Hund auf das Glöckchen?

Für Hammond steht fest: „Wir überschätzen unsere Fähigkeit, wie gut wir mit Geld umgehen können, bei Weitem.“ Die unterbewussten Kräfte, die unsere Emotionen und unser Verhalten beeinflussen, müssten erst noch erforscht werden. „Gut möglich, dass wir danach die Vorstellung vom Homo oeconomicus aufgeben.“

Die Verhaltensökonomie verteidigt indes ihr ureigenes Modell vom rationalen Marktteilnehmer. Hanno Beck, 51, Wirtschaftswissenschaftler an der Hochschule Pforzheim, sagt: „Grundsätzlich glaube ich nicht, dass wir uns in Gelddingen irrational verhalten, die Mehrheit der Bevölkerung ist sehr wohl in der Lage, vernünftige finanzielle Entscheidungen zu treffen.“

Mehrheit ist finanziell zufrieden

Wie ist es um die wirtschaftliche Lage hierzulande bestellt? Wo sieht sich der Einzelne derzeit? Der Status quo sieht folgendermaßen aus:

Die Wirtschaft feiert Rekorde. Die Arbeitslosigkeit befindet sich auf einem Tiefststand. Zweifels- ohne ermöglicht die kräftige Konjunktur den meisten Bundesbürgern ein kommodos Leben. Dies belegt zumindest ein seit Jahren nach oben kletterndes Wohlstandsbarometer. Laut der Untersuchung des Ipsos-Instituts bewertet jeder Zweite seine finanzielle Situation als sehr gut, jeder Dritte als mittel, lediglich 16 Prozent der Befragten bekundeten ihre Unzufriedenheit.

„Uns geht's ja noch gold“, könnte die Überschrift lauten. Paradoxerweise empfinden die Menschen

Das Wohlstands- barometer steigt – unsere Existenzängste allerdings auch



in diesem Land trotz des steigenden Wohlstands zunehmend Existenzängste. Dies legt zumindest eine Befragung des Meinungsforschungsinstituts YouGov nahe, der zufolge jeder Zweite befürchtet, er könnte im Alter verarmen. Für die Generation der 30- bis 59-Jährigen stellt laut dem Institut für Demoskopie Allensbach die Kluft zwischen Arm und Reich das größte gesellschaftliche Risiko dar.

Nach Auffassung des US-amerikanischen Ökonomen Richard Easterlin besteht ohnehin keinerlei Zusammenhang zwischen dem Wachstum einer Volkswirtschaft und deren gefühltem Glück. Und diese Theorie galt lange Zeit ebenso als gesetzt wie die 75 000-Dollar-Regel. Beide eignen sich hervorragend zum Small-Talk-Stoff für Abendessen im Bildungsbürgertum. Aber stimmen sie auch?

Die 75 000-Dollar-Regel des Nobelpreisträgers Daniel Kahneman besagt, dass jeder Cent, der über ein Jahreseinkommen in dieser Höhe hinausgeht, den Gehaltsempfänger auch nicht signifikant zufriedener macht.



Homo oeconomicus Hanno Beck glaubt, der Mensch entscheide in Gelddingen eher rational

Für Verhaltensökonom Hanno Beck und weite Teile seiner Zunft gehören beide Theorien zu den populären Irrtümern. „Mehrere Studien belegen, dass auf einer individuellen Ebene ein höheres Einkommen sehr wohl mehr Lebenszufriedenheit bewirkt“, sagt Beck. Die 75 000-Dollar-Regel beweise lediglich den sinkenden Grenznutzen eines höheren Einkommens.

Als gesichert gilt immerhin, dass Gutverdiener zumeist über höhere Bildung verfügen, und die geht nun mal mit besserer Gesundheit, höherer Lebenserwartung und mehr Selbstbestimmtheit einher.

Auch die Reichen sind arm dran

Haben die Reichen es also besser? Manchmal sind auch sie arm dran. Den Wissenschaftlern der Harvard Business School gelang es, Hunderten von Millionären zu entlocken, welche Summen sie bräuchten, um auf einer Glücksskala die Höchstnote „Zehn“ zu vergeben. „Das Drei- bis Vierfache meines Vermögens“, lautete die irritierende Selbstauskunft.

Geld ist relativ. Wir wollen über mehr verfügen als unsere Freunde und Kollegen



Die Unersättlichkeit der Millionäre verweist möglicherweise auf einen soziologischen Zusammenhang, der sich in der Tendenz, uns mit anderen zu vergleichen, zeigt. Unaufhörlich nagt an uns der Zweifel: Führt mein Nachbar das teurere Auto, baumelt am Arm meiner Schwester eine exklusive Tasche, bekommt der Kollege einen fetteren Bonus?

Der Soziologe Glenn Firebaugh von der Pennsylvania State University untersuchte die Daten von Tausenden US-Bürgern auf diesen Zusammenhang. Er kam zu der Erkenntnis: Das Einkommen habe keinen absoluten Einfluss auf das Wohlbefinden, sondern einen relativen. Menschen mit mehr Geld führten zwar im Durchschnitt ein glücklicheres Leben als ärmere. Am glücklichsten bezeichneten sich aber jene, die im Vergleich zu ihrer Peer-group besser abschnitten.

Ohnehin tendierten wir dazu, das positive Gefühl, das uns ein höheres Einkommen beschert, bei Weitem zu überschätzen. „Wir gewöhnen uns recht schnell an

einen höheren Lebensstandard, an die größere Wohnung und das exklusive Hobby“, weiß die Berliner Finanzpsychologin Sabine Meck. Wir träumten von der Freiheit, die das gut gefüllte Bankkonto uns ermögliche.

Doch genau der gegenteilige Effekt stelle sich ein. Die gestiegenen Fixkosten, die gehobener Lifestyle mit sich bringe, erwiesen sich bald als Zwang. Meck sagt: „Ist man erst mal an dieses luxuriöse Niveau gewöhnt, können es sich die wenigsten vorstellen, wieder ein einfacheres Leben zu führen, dann entwickeln sich Status- und Abstiegsängste, die jegliches Freiheitsgefühl unter sich begraben.“

Axel Weber beschäftigt sich beruflich mit einer ganz besonderen Subspezies unter den Neureichen, nämlich mit jenen, auf die das willkürliche Los des Zufalls fiel. Weber, 49, leitet neben der Unternehmenskommunikation bei der Westdeutschen Lotterie in Münster das Betreuungsprogramm für Großgewinner, hierzulande das einzige seiner Art. Alle zweiein-

halb Tage macht die WestLotto einen Spieler zum Gewinner einer siebenstelligen Summe. Dann setzt sich einer von Webers Beratern in einen unscheinbaren Dienstwagen und steht bei dem Glückspilz auf der Matte.

Weber berichtet mit hörbarem Stolz in der Stimme von den drei „goldenen Regeln“, die die Großgewinnberater den zumeist noch völlig fassungslosen Lottokönigen nahelegen: 1. absolutes Stillschweigen in den ersten drei Wochen, selbst im näheren Umfeld; 2. keine übereilten Käufe und Vertragsabschlüsse; 3. Klarheit über die Frage: Was ist wichtig in meinem Leben? Und umfassende Prüfung der Optionen.

Tragische Geschichten wie die von Lotto-Lothar, an dessen unglücklichem Schicksal sich die Boulevardpresse weidete, sind laut Weber die „absolute Ausnahme“. Lotto-Lothar verprasste erst seinen 3,9-Millionen-Mark-Jackpot mit ausschweifenden Partys auf Mallorca und einem Lamborghini und starb dann an einer Leberzirrhose.

Weber berichtet, 98 Prozent der Gewinner gingen erfahrungsgemäß äußerst vernünftig und verantwortungsbewusst mit Fortunas Gabe um, sie kauften Immobilien für die Familienmitglieder, stifteten für gemeinnützige Zwecke und suchten sich eine sinnvolle Betätigung.

Glück sinkt nach Lottogewinn

Die Wissenschaft geht davon aus, dass sich das Lebensgefühl der Lottomillionäre nach einem anfänglichen Hoch wieder auf Normalniveau einpendele. Schließlich gewöhne man sich allzu schnell an seinen Reichtum.

Marcel Reich-Ranicki hat uns das Bonmot geschenkt, Geld allein mache nicht glücklich, aber es weine sich besser in einem Taxi als in der Straßenbahn.

Was aber bewirkt ein Mangel an der Ressource Geld, wenn es nicht mal für einen Fahrschein des öffentlichen Nahverkehrs reicht?

Welch verheerende Wirkung chronische Armut in unserem

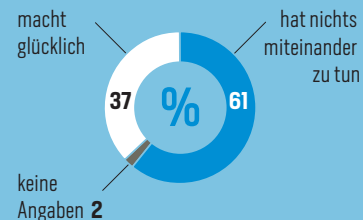
98

Prozent
aller **Lotto-**
Millionäre
gehen vernünftig mit ihrem Gewinn um – glaubt Axel Weber von WestLotto

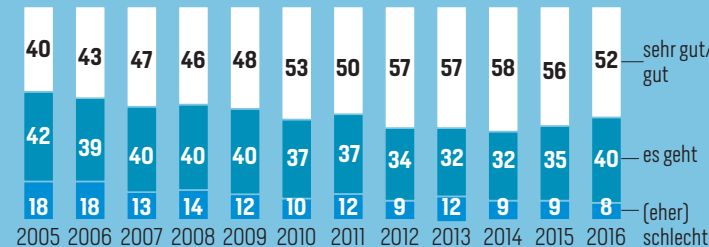
Faktenreport: Psychologie des Geldes

Wie wirken sich der Kontostand und die Konjunktur auf unsere Lebenszufriedenheit aus? Und was muss **der Partner verdienen?**

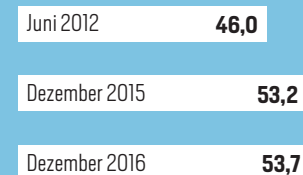
Würden Sie sagen, Geld macht glücklich, oder hat das nichts miteinander zu tun?



Wie beurteilen Sie Ihre eigene gegenwärtige finanzielle Situation? In Prozent



Anteil der Befragten, die subjektiv einen individuellen Wohlstand spüren in Prozent



Wie wir 2017 Wohlstand definieren

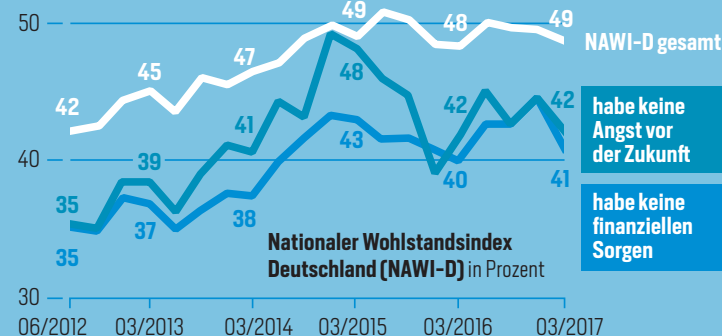


78

Prozent verstehen unter Wohlstand **finanzielle Sorgenfreiheit**. Für 71 Prozent ist **Eigentum** wichtig, für 70 Prozent ein **sicheres Einkommen**

Ängste trotz Wachstum

Seit der ersten Erhebung 2012 stieg der **Nationale Wohlstandsindex** um sieben Prozentpunkte. Paradoxerweise vermittelt das den Bundesbürgern wenig Zuversicht. Sie äußern gegenüber dem Ipsos-Institut stattdessen **steigende Zukunftsängste**. Womöglich stehen diese im Zusammenhang mit Ereignissen wie Terroranschlägen.



16

Prozent der Westdeutschen wollen einen Partner, der mehr **Geld nach Hause bringt** als sie selbst

5

Prozent der Ostdeutschen wollen einen Partner, der mehr **Geld nach Hause bringt** als sie selbst

29

Prozent aller Paare streiten sich regelmäßig über die Finanzen

Geld aktiviert das Belohnungszentrum in unserem Gehirn ähnlich wie eine Droge

Gehirn anrichtet, zeigt eine im vergangenen Jahr veröffentlichte Studie der Epidemiologen von der Medizinischen Fakultät der University of Miami. Die Forscher konnten anhand von Langzeittests mit Kranken nachweisen, wie sehr jahrelange Armut die Denkfähigkeit beeinträchtigt. Noch können die Mediziner nicht eindeutig erklären, weshalb Menschen in prekären Finanzlagen bei kognitiven Tests immer schlechter abschneiden. Erste Vermutungen der Wissenschaftler gehen davon aus, der Stress und die Ängste, die ein Leben in Armut mit sich bringt, beeinflussten den Hormonhaushalt negativ.

Es liegt auf der Hand, dass derjenige, der sich nicht konzentrieren oder lernen kann, im Job weniger leistet und finanziell unkluge Entscheidungen trifft. Nicht immer verursacht Dummheit Armut, manchmal macht Armut auch erst dumm. Eine soziale Abwärts-Spirale setzt sich in Gang.

Was passiert überhaupt mit unserem Denkorgan, dem komplexesten Gebilde auf diesem Planeten, wenn es mit diesem auf Papier gedruckten und in Metall gestanzten Versprechen konfrontiert wird? Jener Verdinglichung von Wert, deren magische Energie wir bereits als Knirpse erahnen, wenn wir zum ersten Mal ein paar Münzen gegen den Genuss von Schoko-Eis auf unserem Gaumen eintauschen?

Eine der bedeutendsten Einsichten über den Wirkmechanismus des Geldes erbrachte das Forscherteam von Brian Knutson. Die Psychologen und Neurologen an der Universität von Stanford konnten anhand von Hirnscans nachweisen: Geld wirkt wie eine Droge. Bereits die Aussicht auf ein paar Dollar oder deren Anblick aktivierte das Belohnungszentrum der Probanden – ganz ähnlich wie Essen, Sex oder Rausch-

mittel. Bei Vorfreude produzieren Nervenzellen im Mittelhirn Dopamin, das am Ende einer Signalkette für ein Glücksgefühl sorgt. Eine Reihe ähnlicher Experimente konnte diese unwillkürliche neurologische Reaktion bestätigen. Geld gilt seitdem als „kognitive Droge“.

Vom Begründer der Psychoanalyse, Sigmund Freud, ist ein interessantes Bekenntnis überliefert: Gerade war eine vermögende Frau in seiner Praxis, er nennt sie „Goldfisch“, da sinniert er darüber, wie wichtig solche Patienten für ihn sind. Er schreibt: Davon „hängt meine Stimmung auch sehr ab. Geld ist Lachgas für mich.“

Reiche sind rücksichtsloser

Geld verdirbt den Charakter, lautet eine Volksweisheit. Der Sozialpsychologe Paul Piff von der University of California in Berkeley bewies den Wahrheitsgehalt dieses Satzes anhand mehrerer unterschiedlich gestalteter Untersuchungen. Dabei zeigte sich unter anderem: Die Fahrer von Oberklasse- und Luxuswagen verhielten sich weitaus häufiger wie Verkehrsrowdys als die Fahrer billigerer Autos. Auch in Labor-Experimenten tendierten die Reichen zu egoistischem Verhalten und mogeten häufiger.

So interessant diese Beobachtungen auch sein mögen, sie sagen reichlich wenig über das Verhältnis von Ursache und Wirkung aus. Gelangen rücksichtslose Menschen eher zu Reichtum, oder macht dieser sie erst rücksichtslos?

Noch ist ungeklärt, was unsere Geldpersönlichkeit bestimmt. Sind unsere Persönlichkeitseigenschaften dabei bedeutender, die Sozialisation im Nahfeld, oder steuert uns die genetische Ausstattung?

Silvia Breier, 38, aus Wien kann eine erfolgreiche Laufbahn in der Bankbranche und als Coach aufweisen. Sie sagt: „Die wenigsten



Geldforscherin

Claudia Hammond glaubt, wir überschätzen unsere finanziellen Fähigkeiten

64

Prozent aller Bundesbürger finden: **Über Geld spricht man nicht**



Paartherapeut

Michael Mary rät zu klaren finanziellen Absprachen

Menschen kennen ihre Glaubenssätze, jene unbewussten Muster und Prägungen, die darüber bestimmen, wie wir es mit den Finanzen halten.“

Erst unlängst suchte bei ihr eine Klientin Beratung wegen einer beruflichen Auszeit. Die Angestellte, Anfang 50, hatte es in ihrem Beruf bis zur Teamleiterin gebracht, stand aber nach Breiers Einschätzung kurz vor einem Burnout. Doch trotz der finanziellen Rücklagen der Klientin konnte die sich über mehrere Sitzungen hinweg nicht zu der ersehnten Weltreise durchringen. Sie wollte ihr Team nicht im Stich lassen. Breier arbeitete mit der Klientin, bis diese endlich ihren Glaubenssatz aussprach: „Ich habe Angst, dass während meiner Abwesenheit klar wird: Ich bin mein Geld nicht wert.“ Die Blockade war gelöst.

Breier weiß, wie eng in der Leistungsgesellschaft der Selbstwert eines Menschen an Status und Kontostand geknüpft ist – „nur redet eben niemand gern darüber“.

Eine besonders heikle Liaison gehen die beiden Supermächte Geld und Liebe miteinander ein. Michael Mary, 63, therapiert seit mehr als 30 Jahren Paare, daher weiß er: „Geld ist das größte Tabu in der Beziehung, weitaus größer als Sex.“

Gerade weil alles Monetäre zwischen den Partnern tabuisiert werde, erwache nach Marys Erfahrung daraus das Konfliktthema Nummer eins. In der Praxis werde Geld mitunter erst ein Thema, wenn die Trennung naht.

Ein typischer Dialog in Marys Hamburger Praxis. Partner eins: „Lass uns über Geld reden.“ Darauf Partner zwei: „Wie? Ich dachte, wir lieben uns, wozu also über Geld reden?“

Für Mary zeigt sich darin das Dilemma vieler Paare, die glauben, rede man über Geld, zerstöre man die Liebe. Rede man nur über die Liebe, müsse man das Geld außen vor lassen und so tun, als habe dies nichts mit der Beziehung zu tun. Der Hamburger Psycho- ▶

loge hält dies für fatal: „Geld hat verschiedene Aufgaben zwischen den Partnern, eine davon ist, den Ausgleich zwischen Diensten und Dingen zu schaffen, dazu bedarf es einer Regelung.“ Bisschen salopp: Einer erzieht die Kinder, der andere bringt die Kohle heim.

Mary berichtet fast schon amüsiert von den Reaktionen, die er mit diesem Satz zumeist provoziert: Und wo bleibt da die Romantik? „Amei“ – also „Alles mit einem für immer“ – nennt der Therapeut das derzeit vorherrschende Liebesideal mit maximalem Anspruch auf Erfüllung aller Wünsche.

Nicht nur die Liebe zählt

So verhielt es sich auch bei einer von Marys Patientinnen: Sie heiratet, und als das erste Kind unterwegs ist, fragt sie ihren Mann, was mit ihrem Beruf während der Kinderjahre passiere. Er entgegnet nur: „Wir lieben uns, und du hast deine Karriere im Kopf?“ Das Paar bekommt noch ein Kind, und als es sich nach zwölf Jahren scheiden lässt, steht die Frau wesentlich schlechter da, sie findet nach der langen Erziehungszeit keinen Job. Da wird ihr klar: Sie hätte vorab mit ihrem Mann eine Regelung treffen müssen, die diesen Nachteil ausgleicht.

Mary ist der festen Überzeugung: Geld entfaltet in einer Partnerschaft unausweichlich seine ambivalente Wirkung, man solle sich nicht einbilden, dieser entkommen zu können. „Deshalb empfehle ich, nüchtern und kühl zu Beginn einer Beziehung zu regeln, wie es ein Paar in finanzieller Hinsicht halten will“, erklärt Mary.

Die Onnipotenz des Mammons mag niemand ernsthaft bezweifeln, der den neuesten Forschungen auch nur ein klein wenig Aufmerksamkeit schenkt. Wer aber versteht, wie das Geld uns in der Liebe, dem Konsum und dem Streben nach Wohlstand beeinflusst, kann wesentlich bewusster damit umgehen. Letztlich ist Geld weder gut noch schlecht, es kommt einzig darauf an, was man daraus macht. ■

Happy (sp)ending – so geht's!

Natürlich sind die besten Dinge im Leben kostenlos. Neueste Forschungen liefern **sieben goldene Regeln**, die uns dabei helfen, Wahrnehmungsfehler zu erkennen und unsere Mittel mit Glücksrendite einzusetzen

1 Plastikgeld verleitet zum Geldausgeben

All jenen, die monatlich über ihre hohe Kreditkartenrechnung staunen, empfiehlt sich: Nur Bares ist Wahres. Der Verhaltensökonom George Loewenstein von der Carnegie Mellon University liefert dafür eine Erklärung. Der Vorgang des Bezahlens wirke neurologisch ganz ähnlich wie Schmerz, Kreditkarten betäuben jedoch diese negative Reaktion beim Zahlen. „Kreditkarten trennen die Verbindung zu unserer geistigen Buchführung.“ Eine Studie der Bundesbank legt ebenfalls die Vermutung nahe, dass wir mit Plastikgeld eher versucht sind, unser Budget leichtfertig auszuschoöpfen. Nicht nur wie viel, sondern auch was wir kaufen, könnte durch die Art der Bezahlung beeinflusst werden. US-amerikanische Forscher konnten erstmals beweisen: Bezahlen wir im Supermarkt nicht bar, neigen wir eher zum Kauf ungesunder Lebensmittel wie Süßigkeiten und Fast Food. Noch ist unklar, wodurch dieses Verhalten befördert wird. Wissenschaftler vermuten, dass wir, sobald wir keine Scheine und Münzen zücken, eine größere Distanz zu den Dingen einnehmen und hinsichtlich der Folgen eher abstrahieren.

2 Großzügigkeit ist geil

Eine Harvard-Studie unter der Leitung der Psychologin Elizabeth Dunn belegt: Geld ausgeben macht glücklich – sofern man damit nicht sich selbst, sondern anderen eine Freude bereitet, sei sie auch noch so klein. Der nächste Cappuccino geht also besser an die Kollegin. Wer sich lieber selbst etwas gönnt, sollte nicht



einen größeren Betrag auf einmal ausgeben, sondern sich regelmäßig mit Kleinigkeiten verwöhnen.

3 Schöne Erinnerungen schaffen

Lieber ein neues Smartphone kaufen oder einen Wochenendtrip nach Paris buchen? Wer die Wahl zwischen Konsum und Erlebnis hat, sollte sich auf Rat von Daniel Gilbert immer für Aktivitäten entscheiden, weil diese uns emotionale Eindrücke beschern, die im Gedächtnis bleiben. Der Harvard-Psychologe glaubt, dass wir uns sehr schnell an neue Dinge gewöhnen, aber uns lange an die besonderen Momente erinnern, besonders wenn wir diese mit anderen Menschen teilen. Noch ein Tipp: Urlaube oder Eintrittskarten möglichst lange im Voraus bezahlen, das erhöht die Vorfreude und den späteren Genuss.

4 Der Preis ist heiß

Wer bei einer Verhandlung zuerst einen Preis nennt, liegt klar im Vorteil. „Dies bewirkt der Anker-Effekt, der, einmal geworfen, als Richtwert fungiert“, erklärt die britische Psychologin Claudia Hammond. Vorsicht ist bei Preisrabatten geboten, weil diese unser Belohnungszentrum aktivieren, das den Glücksbotsstoff Dopamin ausschüttet. Händler locken uns mitunter mit einem Trick in

die Falle, bei dem sie drei Waren nebeneinander platzieren. Wenn wir eine hochpreisige Ware neben einer mittelpreisigen und einer billigen angeboten bekommen, entscheiden wir uns eher für die Ware, die preislich in der Mitte liegt. Das teure Angebot verzerrt unsere Wahrnehmung, die mittlere Ware wirkt dadurch preiswerter.

5 Neidisch sind immer nur die anderen

Wir empfinden Geld nicht nur als absoluten, sondern auch als relativen Wert. Nachgewiesenermaßen vergleichen wir uns ständig mit Freunden und Bekannten. Unser Glücksempfinden hängt wesentlich davon ab, wo wir uns in der sozialen Rangliste vermuten. Weil es aber immer jemanden geben wird, der mehr verdient oder erbt, sollte man lieber bei sich selbst bleiben und bei jedem Vergleich daran denken, dass man dabei eigentlich nur verlieren kann.

6 Wer bin ich? Und wenn ja, wie viel?

Geldausgeben kann glücklich machen – vorausgesetzt, das Konsumverhalten passt zur eigenen Persönlichkeit. Das behauptet zumindest eine Studie der Universität Cambridge, die auf dem psychologischen 5-Faktoren-Modell (Big Five) beruht. Dieses besagt: Die Dimensionen Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Offenheit, Verträglichkeit und emotionale Labilität bestimmen in ihren Ausprägungen

unser Wesen. Die Cambridge-Forscher konnten zeigen, dass eher gewissenhafte Menschen am zufriedensten waren, wenn sie ihrem Charakter entsprechend Geld in Versicherungen und Gesundheit investierten. Menschen mit einer großen Offenheit und Verträglichkeit sind meist sehr gesellig, sie berichteten über große Zufriedenheit, wenn sie ihr Geld für Ausgehen und Einladungen verwendeten. Wem es also gelingt, seine Mittel so einzusetzen, dass sie in Einklang mit dem eigenen Charakter stehen, nutzt seine finanziellen Mittel maximal. Dann ist es sogar gleichgültig, wie viel Geld man ausgibt.

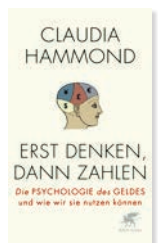
7 Beim Geld hört die Liebe auf

Zahlreiche Studien belegen, dass Partner häufig über die Finanzen streiten. Der Paartherapeut Michael Mary empfiehlt, möglichst nüchtern über Geld zu sprechen, und zwar am besten zu Beginn einer Beziehung. „Selbstverständlich nicht beim ersten Date, aber wenn klar wird,

dass man zusammenbleiben oder gar zusammenziehen will.“ Mary hat während seiner mehr als 30-jährigen Praxistätigkeit eine Systematik entwickelt, die von drei verschiedenen Motiven in der Paarliebe ausgeht. Dabei gibt es Beziehungen, in denen die drei Motive gleichzeitig, aber in unterschiedlichem Maß vorhanden sind. Da wäre zunächst die „partnerschaftliche Bindung“, bei der man gemeinsame Ziele verfolgt und sich häufig ein Versorgungsversprechen gibt. Mary spricht hier von „kühlem Geld“ – das Paar sollte verhandeln, wer was einbringt und wie es verteilt wird. Dann gibt es noch die „freundschaftliche Bindung“: Man unterstützt sich gegenseitig in der persönlichen Entwicklung. Hier geht es um „warmes Geld“ – man will, dass es dem anderen gut geht, es geht um „Teilhabe“. Und zuletzt die „emotional-leidenschaftliche Bindung“: Sie entspricht am ehesten dem romantischen Ideal, Geld muss hier nach einer „Schenklogik“ eingesetzt werden, also freiwillig. Jedes Beziehungsmotiv erfordert ein eigenes Geldverhalten: verhandeln, teilen, schenken. Mary weiß: Je nachdem, wie gut die Übereinkunft der Partner hinsichtlich des Geldes ist, kann es trennend oder verbindend wirken – die Liebe also stabilisieren oder destabilisieren. ■

ELKE HARTMANN-WOLFF

Lektüre zum Thema



„Erst denken, dann zahlen“ Psychologin Claudia Hammond beschreibt, welche Mechanismen uns steuern, und gibt Tipps (Verlag: Klett-Cotta)



„Liebes Geld“ Paartherapeut Michael Mary berichtet aus seiner Praxis und empfiehlt Methoden, die Finanzen zu regeln (Verlag: Piper)



„Im Club der Zeitmillionäre“ Journalistin Greta Taubert unternimmt einen Selbstversuch und findet wahren Reichtum: Zeit (Verlag: Eichborn)



„Geld Macht Gefühle“ Coach Silvia Breier zeigt, welche Motive uns leiten und wie wir sie zu unseren Gunsten nutzen können (Verlag: Springer)