





GELD ~~ODER~~ *und* GLÜCK

Jeder braucht es, jeder will es, und trotzdem hat es einen schlechten Ruf: Geld. Das Streben nach finanzieller Sicherheit prägt unser Denken und Handeln auf vielfältige Weise. Doch laut Forschern macht Geld vor allem dann glücklicher, wenn man es ausgibt – für andere!

VON MIRIAM BERGER



EURO
EVRO

Es reichte mal wieder nur für Platz 26. Ja, auch beim Eurovision Song Contest 2015, aber der ist hier nicht gemeint (zumal Ann Sophie nach Korrektur noch auf den 27. Rang zurückfiel). Die Rede ist vielmehr vom »World Happiness Report 2015« der UN. Für den erheben Wissenschaftler jedes Jahr anhand repräsentativ ausgewählter Stichproben, wie glücklich die Menschen rund um den Globus sind. Den ersten Rang belegt diesmal die Schweiz. Deutschland steht auf Platz 26, trotz blendender Wirtschaftslage.

Laut einer aktuellen Allensbach-Umfrage bewerten 60 Prozent der Deutschen ihre finanzielle Situation derzeit als gut oder sehr gut, nur neun Prozent als schlecht. Geld allein sei kein Garant für ein glückliches Leben, resümiert auch Jeffrey Sachs von der New Yorker Columbia University, einer der Autoren des Happiness Report. Das ist im Grunde eine Binsenweisheit. Denn dass zu einem glücklichen Leben mehr als nur Geld gehört, nämlich etwa Gesundheit, Sinn erleben sowie ein intaktes soziales Umfeld, würde wohl niemand ernsthaft bezweifeln.

Strittig wird der oben zitierte Satz erst, wenn man das »allein« weglässt: Geld macht nicht glücklich. Einerseits belegen Studien seit geraumer Zeit, dass jenseits eines Jahreseinkommens von rund 70 000 US-Dollar kein nennenswerter Zusammenhang zwischen Verdienst und Glück besteht. Auch unterhalb dieser Schwelle, so fand etwa der Wirtschaftsnobelpreisträger Daniel Kahneman von der Princeton University heraus, führt mehr Geld zumindest nicht zu mehr »moment to moment happiness«, also dem Erleben einzelner Glücksmomente. Andererseits zeigten Kahneman und andere Forscher, dass materieller Wohlstand doch einiges zur allgemeinen Lebenszufriedenheit beiträgt.

Der Psychologe Kostadin Kushlev von der University of British Columbia (Kanada) und seine Kollegen wollten wissen, inwiefern das jeweilige Einkommen einer Person vielleicht nicht deren Glück steigert, aber dem Unglück abhilft. Die Abwesenheit von Glück ist schließlich nicht Traurigkeit (und umgekehrt). Kushlev und seine Mitstreiter sammelten Befragungsdaten von mehr als 12 000 Personen. Wie hatten die Betroffenen den vergangenen Tag erlebt? Welchen

Tätigkeiten waren sie nachgegangen? Und wie hatten sie sich dabei gefühlt?

Wie erwartet hatte das Einkommen der Befragten keinen Einfluss auf das durchschnittliche Glückslevel. Allerdings berichteten reichere Teilnehmer tatsächlich seltener von unglücklichen Momenten. Die mutmaßliche Erklärung: Ein Loch im Dach ist für den wohlhabenden Hausbesitzer zwar ärgerlich, aber fix behoben. Wer dagegen jeden Cent zweimal umdrehen muss, den belastet die nötige Reparatur eben stärker. Mit anderen Worten: Geld verschafft uns Kontrolle über die Herausforderungen des Lebens und lindert somit Sorgen. Der Literaturkritiker Marcel Reich-Ranicki formulierte das einst so: »Geld allein macht nicht glücklich – aber es ist besser, in einem Taxi zu weinen als in der Straßenbahn.«

Fahrlässige Abwertung

Das Streben nach Wohlstand und Reichtum dominiert das Leben vieler Menschen. Der Motivationspsychologe Jörg Zeyringer hat recherchiert, wie sehr es uns antreibt. »Geld eröffnet Möglichkeiten«, sagt er. »Je mehr ich davon habe, desto eher kann ich mein Leben nach meinen Vorstellungen gestalten.« Die Aussage, Geld sei nicht so wichtig, findet er fahrlässig. »Wenn Geld tatsächlich keine Rolle spielen würde, wäre es egal, dass es Menschen gibt, die wenig haben, und andere, die Millionen verdienen.«

Studien bestätigen, dass finanzielle Anerkennung unsere Bewertung dessen, was wir tun, deutlich verändern kann. Alicia Grandey von der Pennsylvania State University kreierte in einem Experiment eine typische Jobsituation: Ihre Probanden sollten Studierende anrufen und für Experimente gewinnen. Dabei galt es, möglichst nett und überzeugend aufzutreten. Jene Anrufer, denen man fünf Dollar dafür versprach, bewerteten ihre Tätigkeit deutlich positiver als solche ohne Verdienstaussicht.

Geld ist nicht nur ein Mittel zum Zweck, sondern für viele Menschen an sich erstrebenswert (siehe auch das Interview ab S. 47). Allein der Gedanke daran kann Lustgefühle auslösen. »Geld aktiviert genauso wie ein gutes Essen oder Sex das Belohnungszentrum im Gehirn – ob wir wollen oder nicht«, so Zeyringer. Vermutlich verhalten wir uns deshalb in Finanzfragen nicht

AUF EINEN BLICK

Wer gibt, dem wird gegeben

1 Geld macht seine Besitzer zwar meist nicht glücklicher, kann aber Belastungen abpuffern.

2 Versuchspersonen, die an Geld denken, verhalten sich weniger kooperativ und zeigen ein schwächeres Bedürfnis nach sozialem Anschluss.

3 Die Zufriedenheit von Menschen erhöht Geld vor allem dann, wenn sie es für andere statt für sich selbst ausgeben und in Erlebnisse statt in Besitz investieren.

Weltrangliste des Glücks

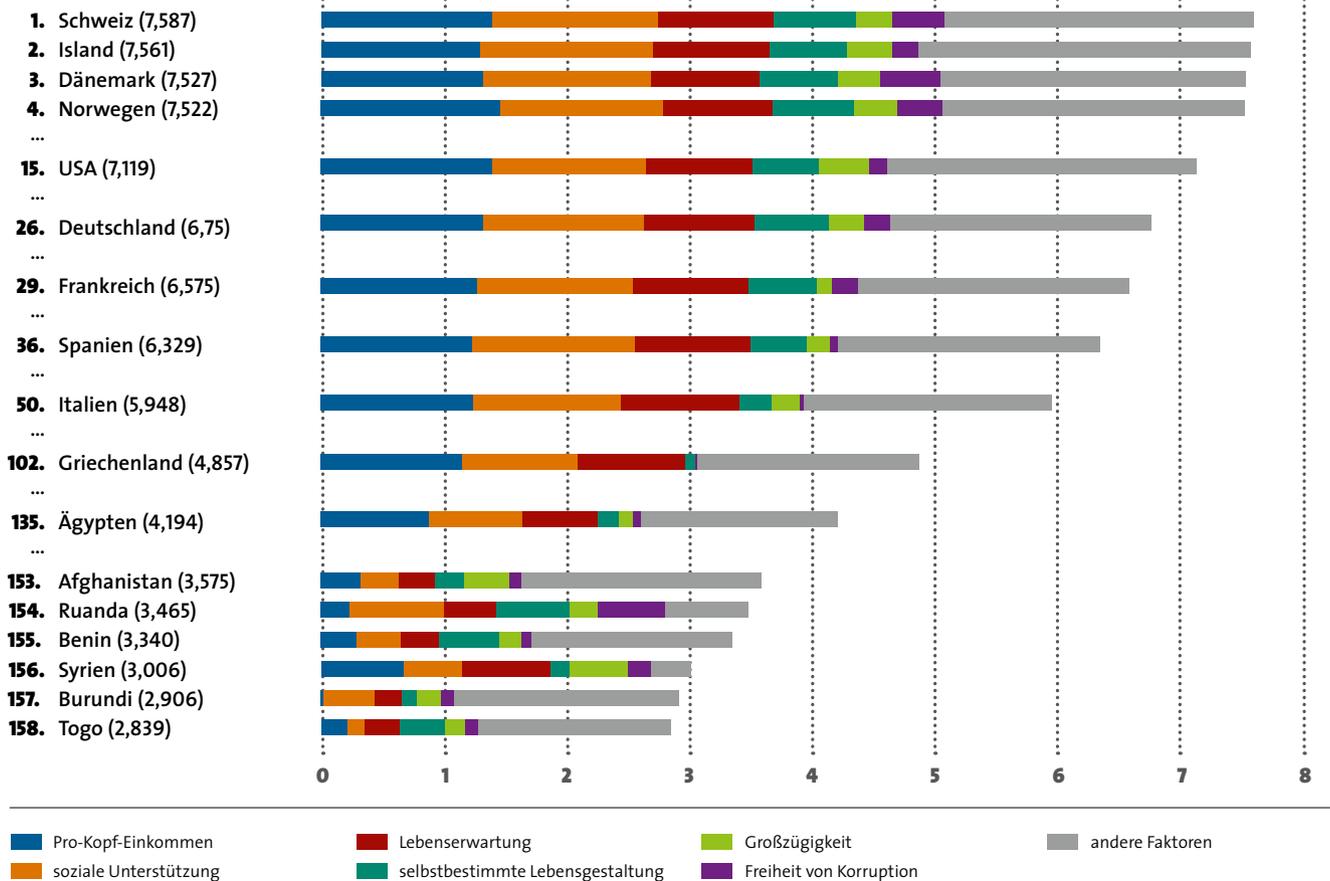
Die Schweiz vor Island und Dänemark – das sind die Erstplatzierten im jüngsten »World Happiness Report 2015« der UN. In die Berechnungen des Sustainable Development Solutions Network (SDSN) für 158 Staaten gehen zahlreiche Faktoren ein, darunter von den Einwohnern subjek-

tiv empfundene wie das Maß an sozialer Unterstützung und Freiheit in der Lebensgestaltung, aber auch objektive wie Pro-Kopf-Einkommen und Lebenserwartung.

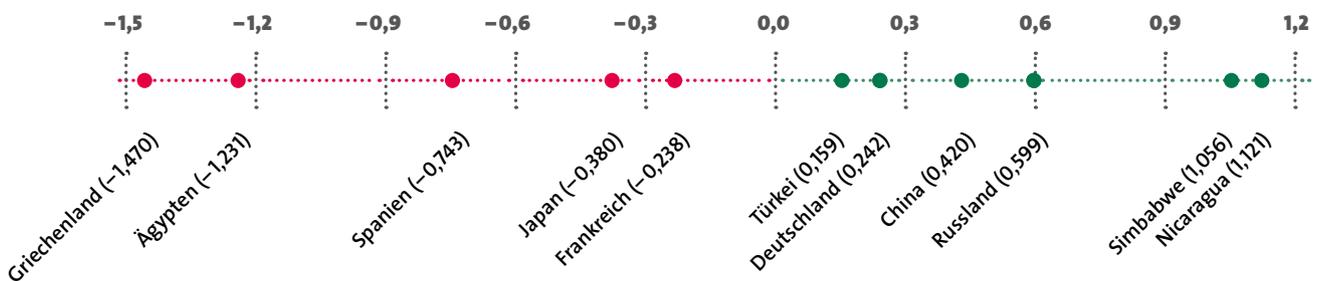
In der Grafik dargestellt sind die Gesamtwerte (maximal mögliche Punktzahl: 9) ausgewählter Länder; die statis-

tisch berechneten Anteile wichtiger Einflussfaktoren sind farbig markiert. Ganz unten abgetragen ist die Veränderung einzelner Länderwerte gegenüber der letzten Erhebung zwischen 2005 und 2007. Mehr Informationen im Internet: <http://worldhappiness.report>

Internationale Glückswerte im Vergleich



Zu- und Abnahme der Glückswerte für 2012–2014 gegenüber 2005–2007



Machen Lottogewinne unglücklich?

Immer wieder liest man Berichte über Menschen, die ein großer Lottogewinn ins Unglück stürzte. Dass dies oft vorkommt, hält die Psychologin Anna Hedenus von der Universität Göteborg allerdings für einen Mythos. Laut ihren Interviews mit Lottomillionären geben die meisten nicht gleich ihren Job auf, um in Saus und Braus zu leben, oder setzen Freund- und Partnerschaften aufs Spiel. Stattdessen arbeiten sie wie gehabt weiter, konsumieren moderat, zahlen Schulden ab oder sparen das Geld für eine größere Investition. Allerdings sei es hilfreich, den Reiz des Lottogelds zu zähmen – etwa indem man es als »Sondervermögen« vom restlichen Guthaben trennt und seine Verfügbarkeit bewusst einschränkt.

Br. J. Sociol. 65, S. 225–244, 2014

immer rational. Laut dem Neurologen Klaus Fließbach und seinen Kollegen von der Universität Bonn kann sich ein Geldgewinn ähnlich wie ein Orgasmus oder mindestens wie ein Lob anfühlen. Für ihre Studie legten die Wissenschaftler jeweils zwei Probanden nebeneinander in einen Hirnscanner. Diese sollten dann die Zahl der Punkte auf einem Bildschirm schätzen, wobei sie für jede richtige Antwort mit Geld belohnt wurden. Wie der Hirnscan mittels funktioneller Magnetresonanztomografie (fMRT) offenbarte, wurde jeder Gewinn von erhöhter Aktivität im ventralen Striatum begleitet, einem wichtigen Teil des neuronalen Belohnungssystems.

Hauptsache, ich kriege mehr als die anderen

Die Probanden erlebten die Situation zudem am lustvollsten, wenn sie selbst Geld erhielten, der Mitstreiter hingegen (vermeintlich) leer ausging. Die Forscher schlossen: »Geld hat vor allem eine soziale Vergleichsfunktion.« Kann das erklären, warum die Einwohner hoch entwickelter Industrienationen in den vergangenen 50 Jahren zwar reicher, aber nicht unbedingt glücklicher wurden?

»Das Einkommen hat keinen absoluten Einfluss auf das Wohlbefinden, sondern einen relativen«, meint der Soziologe Glenn Firebaugh. Zusammen mit seiner Kollegin Laura Tach analysierte er für eine 2010 veröffentlichte Studie Daten von rund 23 000 erwachsenen US-Bürgern, die zwischen 1972 und 2002 erhoben worden waren. Resultat: Menschen mit viel Geld waren im Durchschnitt zwar zufriedener als arme – am glücklichsten schätzten sich im

Schnitt aber jene ein, die über mehr Geld verfügten als ihre gleichaltrigen Kollegen, Geschwister oder Freunde.

Zudem baten Firebaugh und Tach Probanden im Rahmen eines Experiments, sich für eine von zwei Optionen zu entscheiden: Mal wurde ihnen ein Jahresgehalt von 60 000 Dollar in Aussicht gestellt, während der Kollege für den gleichen Job nur 50 000 erhielt. Oder aber sie würden 80 000 Dollar verdienen, der Kollege allerdings 90 000. Obwohl die zweite Variante die lukrativere war, wählte die Mehrheit der Befragten die erste Option. Ergo: Besser dazustehen als andere ist wichtiger, als das Optimum herauszuholen.

Dieser Effekt verstärkt möglicherweise das Phänomen der »hedonistischen Tretmühle«. Mit steigendem Dienstalder verdienen Angestellte zwar in der Regel mehr, glücklicher macht sie das aber nicht – sie gewöhnen sich schnell an das neue Gehalt. Und andere legen womöglich noch mehr zu. »Wir sind permanent dabei, uns zu vergleichen«, erklärt Zeyringer. »Deshalb ist die Motivation, Geld zu machen, schier unerschöpflich.«

Hierin liegt womöglich eine echte Suchtgefahr. Geld sei eine »kognitive Droge«, erklären die britischen Psychologen Stephen Lea und Paul Webley. Es löse ähnlich wie Rauschmittel suchtähnliches Verhalten aus. Manche Menschen seien dafür anfälliger als andere, so Zeyringer. Um es mit dem Bonmot des Psychoanalytikers Martin Grassinger zu sagen: »Geld verdirbt nicht den Charakter, es macht einen verdorbenen Charakter nur sichtbar.«

Die unerfreulichen Nebeneffekte der Gier lassen viele von uns eine skeptische Haltung gegen-



über dem Geld einnehmen: Ob Spekulationsblasen, Raubbau an der Umwelt oder korrupte Sportfunktionäre – blinde Gewinnsucht sei die Wurzel vieler Übel. Um ihr nicht anheimzufallen, beschäftige man sich am besten so wenig wie möglich mit Finanzdingen.

Laut einer Umfrage der Fondsgesellschaft Union Investment setzte sich 2014 nur etwa ein Fünftel der 20- bis 59-jährigen Deutschen gern mit dem Thema auseinander. Insbesondere junge Leute gaben an, nicht viel von Geld zu verstehen. Statt sich schlau und damit handlungsfähig zu machen, überlassen sie finanzielle Entscheidungen oft dem Bankberater, und das nicht immer zu ihrem Vorteil. Wer selbst nicht gerade in Geld schwimmt, tut es gern als »schmutzig« ab. So ungerecht es ist, dass andere viel mehr haben: Auf das Geld zu schimpfen, lindert immerhin das eigene Unbehagen.

In Laborexperimenten lässt der Gedanke an Geld Probanden tatsächlich weniger kooperativ agieren. Das zeigte die Sozialpsychologin Kathleen Vohs von der University of Minnesota in einer 2006 erschienenen Studie. Wer zuvor gebeten worden war, Sätze zu Finanzthemen zu formulieren oder wer auch nur einen Stapel Spielgeld in Sichtweite hatte, bat bei einer kniffligen Aufgabe erst deutlich später um Unterstützung.

Die gleichen Versuchsbedingungen bewirkten zudem, dass Probanden selbst weniger hilfsbereit waren: Sie unterstützten andere nur halb so lange bei einer vertrackten Knotelei und hoben vom Versuchsleiter »aus Versehen« fallen gelassene Stifte seltener auf. Auch waren sie weniger geneigt, für einen wohltätigen Zweck zu spenden, und werkelten lieber allein statt in der Gruppe. Kurz: Wer Geld im Sinn hat, fühlt sich unabhängiger und glaubt, nicht so sehr auf andere angewiesen zu sein.

In einer Folgestudie gingen Vohs und ihre Kollegen der Frage nach, ob Geld als »soziale Ressource« fungieren könne. Enge Beziehungen zu anderen sind unverzichtbar für unser Überleben. Geld wirke hierbei womöglich als Substitut – oder überspitzt formuliert: Wer Geld hat, braucht keine Freunde.

Vohs' Probanden sollten im Labor wählen, mit welchen anderen Teilnehmern sie gern zusammenarbeiten wollten. Sie selbst bekamen darauf

hin die Rückmeldung, niemand habe sie zum Mitspieler gewählt, und daher müssten sie die ausstehenden Aufgaben allein lösen. Die soziale Ablehnung erhöhte daraufhin den Wunsch nach Geld. Wer sich umgekehrt vorstellen sollte, wie er Geld ausgab, litt mehr darunter, von anderen ausgegrenzt zu werden. Außerdem linderte der Gedanke an Geld nicht nur das gefühlte Maß der Ablehnung, sondern sogar den physischen Schmerz beim Eintauchen der Hand in einen Bottich mit heißem Wasser.

Mensch, gib ab!

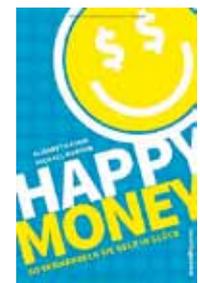
Auch die Psychologen Jakob Wierzbicki und Anna Maria Zawadzka von der Universität in Danzig zeigten 2014, dass schon allein der Gedanke an Geld das Sozialverhalten verändert. Ihre Probanden sollten aus einer Reihe vorgegebener Wörter Sätze bilden, die mit realem Geld zu tun hatten (zum Beispiel: »Banknoten passen in den Geldbeutel«) oder sich auf abstrakte Zahlungsmittel bezogen (»Ich habe meine Kreditkarte verloren«). Den Mitgliedern einer dritten Gruppe entlockte man Sätze zum Thema Glaube (»Ich ging gestern in die Kirche«), und eine Kontrollgruppe bildete neutrale Sätze, zum Beispiel über das Wetter.

Anschließend wurden die Teilnehmer gefragt, ob sie sich in einem sozialen Projekt engagieren wollten und wie viel Zeit sie dafür aufbringen würden. Probanden, die über Geld (ob bar oder virtuell) gebrütet hatten, zeigten am wenigsten Interesse daran, ein gutes Werk zu tun. Am meisten zu geben bereit waren dagegen die auf den Glauben »gepolten« Teilnehmer.

Dabei zahlen wir auch auf unser eigenes Glückskonto ein, wenn wir Geld für einen guten Zweck oder einfach für andere Menschen ausgeben. Denn wie wir uns fühlen, sei nicht nur eine Frage des Einkommens – mindestens so wichtig sei, wofür wir es verwenden, erklären Elizabeth Dunn und Michael Norton von der University of British Columbia. »Wenn dich Geld nicht glücklich macht, gibst du es wahrscheinlich nicht richtig aus«, betitelten die Psychologen ihre Untersuchung von 2011.

Die Probanden erhielten 5 oder 20 Dollar und sollten diese Summe noch am selben Tag ausgeben. Allerdings durfte nur die Hälfte von ihnen

In Experimenten lässt der Gedanke an Geld Probanden weniger kooperativ agieren. Wer zuvor gebeten worden war, Sätze zu Finanzthemen zu formulieren, bat bei einer kniffligen Aufgabe später um Unterstützung



Literaturtipps

Dunn, E., Norton, M.: Happy Money. So verwandeln Sie Geld in Glück. Börsenmedien, Kulmbach 2014.
Zwei namhafte Finanzpsychologen über den Zusammenhang von Geld und Lebenszufriedenheit

Zeyringer, J.: Wie Geld wirkt. Businessvillage, Göttingen 2014.
Motivationspsychologische Betrachtungen

das Geld für sich selbst ausgeben, die anderen sollten es spenden oder ein Geschenk für jemand anderen besorgen. Am gleichen Abend riefen die Forscher ihre Probanden an und fragten, a) wofür sie sich entschieden hatten und b) wie sie sich jetzt fühlten.

Erleben statt besitzen

Die einen hatten sich etwa Schmuck, Make-up oder einen Kaffee bei Starbucks genehmigt, die anderen zum Beispiel ein Stofftier für die Nichte erstanden oder für Obdachlose gespendet. Einige Teilnehmer aus der zweiten Gruppe waren ebenfalls zu Starbucks gegangen und hatten dort jemand anderem einen Kaffee spendiert. Diese Probanden waren am Abend durchschnittlich besser gelaunt als vor dem Experiment, während sich am Befinden der ersten Gruppe nichts geändert hatte – und zwar unabhängig davon, ob 5 oder 20 Dollar zur Verfügung gestanden hatten. Es kommt offenbar nicht so sehr darauf an, wie viel man ausgibt. Schon mit einer kleinen Summe kann man sich etwas Gutes tun, indem man anderen etwas Gutes tut.

Dunn und Norton führten seither in vielen Ländern der Welt Studien durch, die ihre Ergebnisse bestätigten. Zudem untersuchten sie weitere Aspekte des Geldausgebens, die glücklich machen. Zum Beispiel: sich lieber mehrere kleine Freuden gönnen als wenige große und in Erlebnisse statt in materielle Güter investieren. Die Ergebnisse fassten die beiden Psychologen 2014 in dem Buch »Happy Money« zusammen (siehe Literaturtipp auf S. 45).

Ob wir Erlebnisse oder Besitz bevorzugen, hängt auch vom Vermögen ab, wie Stephanie Tully von der Stern School of Business in New York 2015 berichtete. Demnach gehen Menschen mit knappen finanziellen Mitteln lieber auf Nummer sicher und investieren eher in Dinge statt in flüchtige Momente. Die Probanden sollten sich eine Sache sowie ein Erlebnis vorstellen, für das sie gern Geld ausgeben würden. Dann hieß es, sie könnten sich nur eins von beiden leisten. Wer subjektiv das Gefühl hatte, finanziell nicht so gut aufgestellt zu sein, entschied sich eher fürs Materielle – schließlich habe man davon länger etwas.

Menschen mit Geld bieten sich zwar mehr Optionen, selbiges sinnvoll auszugeben. Aber

immerhin haben ärmere Zeitgenossen einen Vorteil: Sie profitieren mehr von Kleinigkeiten, sagt Jordi Quoidbach von der Universität Pompeu Fabra in Barcelona.

In einer seiner Studien wurden manche Teilnehmer an Geld erinnert, indem sie auf dem Bildschirm beim Ausfüllen eines Fragebogens scheinbar versehentlich einen Geldschein sahen; den anderen präsentierte man ein neutrales Bild. Anschließend sollten die Versuchspersonen ein Stück Schokolade essen. Beobachter registrierten dabei, wie viel Zeit sie sich nahmen und wie viel Genuss sie dabei zeigten. Ergebnis: Wer Geld im Sinn hatte, kaute im Schnitt 13 Sekunden kürzer und fand die Schokolade weniger lecker.

Geld öffnet zwar viele Türen, erschwert es unter Umständen aber, die kleinen Freuden des Alltags zu genießen. Ist weniger also doch mehr? Finden wir im einfachen Leben unser Glück? »Auch wenn Geld wichtig ist, muss sich nicht alles darum drehen«, meint Jörg Zeyringer. Zum sinnvollen Umgang damit gehöre es auch, Geld weder zu verteufeln noch zu verklären.

In jenen Ländern, deren Einwohner laut »World Happiness Report 2015« am unglücklichsten sind – Afghanistan, Syrien sowie acht afrikanischen Staaten –, herrschen Willkür, Gewalt und Armut. So gesehen können wir mit Platz 26 unter 158 Nationen durchaus zufrieden sein. Dass die Deutschen im Vergleich zu anderen Industriestaaten etwas weniger euphorisch sind, könnte auch daran liegen, dass die Kluft zwischen Arm und Reich hier zu Lande verhältnismäßig groß ist. Nach einer im Mai 2015 veröffentlichten OECD-Studie besitzen zehn Prozent der Deutschen 60 Prozent des Vermögens. Die zufriedensten Menschen leben, alles in allem, doch eher in Ländern, in denen möglichst viele am Wohlstand teilhaben – und das, obwohl Geld allein nicht glücklich macht. ~



Miriam Berger ist Psychologin und arbeitet als Wissenschaftsjournalistin in Köln. Seit der Arbeit an diesem Artikel lädt sie Freunde noch lieber auf einen Kaffee ein.

Quellen

Dunn, E. W. et al.: If Money Doesn't Make you Happy, then you probably Aren't Spending it Right. In: Journal of Consumer Psychology 21, S. 115–125, 2011

Kushlev, K. et al.: Higher Income Is Associated with Less Daily Sadness but not More Daily Happiness. In: Journal of Social Psychological and Personality Science online 10.1177/

1948550614568161, 2015

Wierzbicki, J., Zawadzka, A. M.: The Effects of the Activation of Money and Credit Card vs. that of Activation of Spirituality – which One Prompts Pro-Social Behaviours? In: Current Psychology 10.1007/s12144-014-9299-1, 2014

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1351166