

PSYCHOLOGIE

Gefühlssache Geld

Geiz, Gier, Fehlinvestitionen, Schulden — können Menschen überhaupt vernünftig mit Geld umgehen? Wissenschaftler meinen: eher nein ...

Rüssel rein, Hebel drücken, Rüssel raus, zur Kasse gehen, einsteigen, wegfahren. So geht das hier im 3-Minuten-Rhythmus, den ganzen Tag, und einen großen Teil der Nacht. Denn die Tankstelle Thrainer im Örtchen Niederndorf ist die erstmögliche österreichische Zapfstation für Kraftfahrer aus Deutschland. Gerade mal 400 Meter liegt sie entfernt von der Ausfahrt Oberaudorf an der Autobahn Rosenheim—Innsbruck. Gleich hinter der Innbrücke — in der Flussmitte verläuft die Staatsgrenze — ist sie nicht zu übersehen: Oft stehen die Autos bis auf die Straße hinaus.

Inhaber Karl Thrainer weiß „ned wirklich“, woher seine deutschen Kunden stammen — abgesehen davon, dass viele „RO“ für den Landkreis Rosenheim auf dem Nummernschild haben. „Der eine oder andere kommt sicher aus der Stadt Rosenheim“, glaubt er. Bei Thrainer kostet der Liter Benzin zwischen 16 und 25 Cent weniger als in Deutschland, wo die Steuern höher sind.

Die Stadtmitte von Rosenheim liegt 30 Kilometer entfernt; wer von dort kommt, fährt also 60 Kilometer weit und ist einschließlich Warten mindestens 50 Minuten unterwegs. Nun darf man für einen Kilometer Autofahren bekanntlich nicht bloß die Benzinkosten veranschlagen, sondern muss (mindestens) von den „reinen Betriebskosten“ ausgehen, und die liegen je nach Wagentyp zwischen 19 und 25 Cent pro Kilometer.

Ist der Liter in Österreich 20 Cent billiger, sparen Schlaumeier aus Rosenheim beim Füllen eines 45-Liter-Tanks neun Euro. Die Fahrt kostet sie (Betriebskosten von 20 Cent pro Kilometer angenommen) hingegen zwölf Euro. Rechnet man noch den Wertverlust des Wagens dazu (zwischen zehn und 30 Cent pro Kilometer), entpuppt sich die Tanktour sogar als Riesenblödsinn.

„Ein gutes Gefühl“ treibt Autofahrer zu solchem Tun: Dem deutschen Finanzminister haben wir's mal wieder gezeigt! Die „Wut an der Zapfsäule“ ist neuerdings ein Thema für Psychologen. Dass viele so heftig mit dem Benzinpreis hadern, hat, sagen sie, mit dem „Ankereffekt“ bei Preisen zu tun. In diesem Fall heißt das: Jeder erinnert sich ungefähr an das, was früher, in Kraftfahrers jungen Jahren, in großen Ziffern auf den Anzeigetafeln stand. Das wird unwillkürlich verglichen mit dem heutigen Preis, der alle paar Kilo-meter vor Augen geführt wird. Aber: Andere Güter haben sich ähnlich oder noch stärker verteuert!

In den vergangenen Jahren ist eine ganze Wissenschaft entstanden, die sich mit solchen Fragen befasst: Sie nennt sich Behavioural Finance — oder Verhaltensökonomik. Ihre Ergebnisse sind erschütternd für alle, die glauben, Menschen verhielten sich in Finanzdingen weitgehend rational (siehe Kasten auf der rechten Seite). Eine bekannte Kapazität des Fachs ist der Princeton-Professor Daniel Kahneman (Nobelpreis 2002); in Deutschland gilt der Kölner Ökonom Axel Ockenfels als führender Vertreter.

Erschreckende Aktualität gewann die-se Perspektive in den vergangenen Monaten: Auch die Finanzkrise mit all ihren üblen Folgen kann man auf die Unvernunft der Beteiligten zurückführen — bei denen es sich keineswegs um mathematisch Minderbemittelte handelt, sondern um hochbezahlte Geld-Profis.

Der Mensch habe „nicht die geistige Ausstattung, um rational an den Kapitalmärkten zu investieren“, glaubt der New Yorker Finanzexperte Michael Mauboussin. Er beruft sich auf Befunde aus den Neurowissenschaften: Die Aussicht auf Gewinn entflammt die Aktivität im Nucleus accumbens, jenem Teil des Gehirns, in dem die Glücksgefühle erzeugt werden und der auch beim Drogenkonsum aktiv ist. Je erregter dieser Bereich ist, desto zurückhaltender agiert der präfrontale Cortex, gewissermaßen die Controlling-Abteilung des Gehirns.

Der Frankfurter Finanzmarktpsychologe Joachim Goldberg nennt ein ganzes Bündel von menschlichen Fehlern als Ursache der Krise (siehe dazu Interview S. 124).

Geld ist offensichtlich etwas hochgradig Emotionales, ein zwiespältiges Faszinosum. Unzählige Werke der Kunst oder Unterhaltung schöpfen ihren

Reiz aus den Themen Gier, Geiz, Raub, Verschwendung, plötzlicher Reichtum, Pleite.

Schon Molière brachte 1668 in „Der Geizige“ die Figur eines habgierigen Kleingeists auf die Bühne. Walt Disneys Zeichner Carl Barks schuf 1947 Dagobert Duck: Der reiche Enterich ernährt sich von Leitungswasser und trockenem Brot — sofern er sich nicht bei seinem Neffen (und Schuldner) Donald zum Essen einlädt.

Thomas Mann erzählt in den „Buddenbrooks“ (1901) von einer Kaufmannsfamilie, deren Niedergang beginnt, als man die Tochter des Hauses einem Mitgiftjäger zur Frau gibt; später kauft der Sohn des Patriarchen Getreide, das noch nicht geerntet ist — eine Gewitterfront verhagelt dem Spekulanten die Bilanz. Im Erfolgsstück „Der Besuch der alten Dame“ (1956) zeigt Friedrich Dürrenmatt, wie eine steinreiche Greisin den Bewohnern ihres Heimatstädtchens eine Milliarde verspricht, falls sie einen Mitbürger ermorden, von dem sie einst schwanger wurde und der dann die Vaterschaft leugnete.

Anfangs entrüstet über das Kopfgeld, freunden sich die Leute mit dem Gedanken an Reichtum an; zuletzt liegt der treulose Liebhaber tot am Boden.

Allein die Wirtschaftswissenschaften haben bislang die Emotionalität des Geldes nicht recht wahrhaben wollen. Man orientierte sich vielmehr am „Homo oeconomicus“ — einem Menschen, der sich egoistisch und exakt rational verhält, genau nach den Regeln von Angebot und Nachfrage. Der ist zwar nur ein theoretisches Modell. Anhänger des streng marktliberalen Denkens fassen diesen wandelnden Nutzenmaximierer nichtsdestotrotz als Ideal auf, dem wir alle zum Vorteil des Ganzen kräftig nacheifern sollten.

Freilich besaß der Urmensch noch keinen Taschenrechner; er traf seine Entscheidungen mit Hilfe simpler Daumenregeln und handelte dabei nicht bloß egoistisch, sondern musste auch Kooperationsbereitschaft und Fairness gegenüber seiner Gruppe zeigen — sonst hätte man ihn schnell aus der Höhle geworfen. Das mutmaßt man jedenfalls unter den bereits erwähnten Verhaltensökonomern, die den Homo oeconomicus in den Ruhestand schicken möchten.

Die Begründung dafür beziehen sie unter anderem aus den Resultaten des „Ultimatumspiels“, in dem zwei Versuchspersonen interagieren. A und B

kennen sich nicht, A erhält vom Versuchsleiter 100 Euro und soll B etwas davon abgeben, egal wie viel. B darf entscheiden, ob er die Summe annimmt. Falls nicht, verliert auch A seinen Anteil. (Es geht um echtes Geld, das die Teilnehmer behalten dürfen.)

Wäre B ein Homo oeconomicus, würde er jede Summe akzeptieren — selbst ein geschenkter Euro ist ja besser als null Euro. In Wahrheit lehnen aber die Bs fast immer Beträge ab, die unter 30 Euro liegen (manche bestehen sogar auf 50). Lieber verzichten sie auf „die paar Kröten“ und rächen sich für die als unfair empfundene Teilung, indem sie auch A um sein Geld bringen.

Dieser Befund erhellt ein aktuelles gesellschaftliches Streitthema: Wie niedrig und hoch dürfen Gehälter sein? Nach der marktliberalen Auffassung sollen allein Angebot und Nachfrage darüber bestimmen: Bei großem Arbeitskräfte-Reservoir sei es natürlich, dass die Löhne auf minimale Beträge fallen, während für Kräfte mit herausragenden Fähigkeiten, die viel umworben sind, kein Limit nach oben existiere.

Die meisten Zeitgenossen finden derlei aber ungerecht. Eine Meinungsumfrage in Deutschland erbrachte kürzlich, dass die Mehrheit Top-Managern nicht mehr als das zehnfache Gehalt eines einfachen Arbeitnehmers zubilligt. Lediglich jeder Zehnte fand es angemessen, dass die Wirtschaftsführer so viel bekommen, wie es in Wirklichkeit der Fall ist: 50- bis 500-mal so viel. Fragt sich bloß: Ist die Mehrheitsmeinung irrational — oder moralisch? Müssen sich einfach alle der Marktlogik fügen — oder sollten Wirtschaft und Politik Rücksicht nehmen auf weit verbreitete Fairness-Gefühle?

Von einer „Ungleichheits-Aversion vieler Menschen“ spricht der Züricher Ökonom Ernst Fehr — eine milde Form des Neids scheint etwas völlig Normales zu sein: Selbst den Besserverdiener wurmt es, dass „Bestverdiener“ noch mehr haben. Das legen jedenfalls Studien nahe, in denen Befragte lieber in einer Welt leben wollten, in der sie das gleiche bescheidene Einkommen wie alle anderen haben, als in einer, in der sie gut verdienen würden, alle anderen aber noch besser!

Eine Neigung zur Doppelmoral: Allerdings scheinen die Meisten nur dann sozialistische Neigungen zu hegen, wenn sie weniger als die anderen verdienen. Sobald man mehr im Portemonnaie hat, findet man das in der Regel gerecht — und freut sich. Die Popularität von TV-Sendungen mit

Schuldnerberatern dürfte einen solchen Hintergrund haben: Uff, immerhin geht's mir besser als den armen Schluckern bei Peter Zwega! Anderes Beispiel: Erfährt man, dass Kollegen der gleichen Hierarchiestufe höhere Gehälter beziehen, löst das Ärger aus; im entgegengesetzten Fall macht sich Genugtuung breit.

Freilich wird ja am Arbeitsplatz kaum jemals über die genaue Höhe des eigenen Gehalts gesprochen, selbst im Freundeskreis wird diese meist verschwiegen. Und viele Eheleute wissen auch nicht so genau, wie viel der Partner verdient.

Geld scheint zur absoluten Intim-sphäre zu gehören. Nicht umsonst heißt es, beim Offenbarungseid müsse jemand „die Hosen runterlassen“. Warum sind die Finanzen so eng mit der Persönlichkeit verknüpft, warum lösen sie so intensive Hoffnungen und Ängste aus? Erstaunlicherweise hat sich die Forschung mit dieser Frage wenig beschäftigt. Es gibt keine wissenschaftlich gesicherte Theorie dazu; immerhin haben einige — auch deutsche — Psychologen plausible Mutmaßungen.

Geld sei auch Träger einer psycho-sozialen Bedeutung, meint der Frankfurter Psychoanalytiker Rolf Haubl: „In der Art und Weise, wie die Gesellschaftsmitglieder mit Geld umgehen — ihrem Geldstil —, kommt ihre Persönlichkeit mit allen unbewältigten Traumata und Konflikten zum Ausdruck. Und deshalb lässt Geld sie nicht kalt, ganz gleich, wie viel er oder sie davon zur Verfügung hat.“

Haubl, Uni-Professor und Vizechef des Sigmund-Freud-Instituts, hat jahrelang Selbsthilfegruppen für Menschen mit Geldproblemen geleitet. Oft stieß er auf folgende Wunsch-Angst-Typen:

-Wunsch nach Sicherheit, Angst vor Hilflosigkeit: „Die Betroffenen rechnen mit einer Katastrophe ... Sie können sie nicht verhindern, aber sich darauf vorbereiten. Zu diesem Zweck halten sie Geld parat. Deshalb dürfen sie auch immer nur so viel ausgeben, dass genug übrig bleibt“

-Wunsch nach Selbstständigkeit, Angst vor Abhängigkeit: Dieser Typus legt Wert auf selbst verdientes Geld, lehnt Geschenke oder Kredite ab: „Sie lassen sich nicht helfen; selbst Not-lagen halten sie geheim.“

-Wunsch nach Liebe, Angst vor Gleichgültigkeit: „Wenn man Liebe, wie sie glauben, nur geschenkt bekommen kann, müssen sie Geld

auszuschalten versuchen. Das führt zu einer Verachtung von Geld, die dessen Vernichtung heraufbeschwört: Erst wenn ich arm bin, wird sich zeigen, wer mich wirklich liebt.“

-Wunsch nach Erfolg, Angst vor Versagen: „Eigentlich sind sie sich gewiss, keine Anerkennung zu verdienen. Folglich leben sie ständig in Gefahr, ein Versager zu sein. Da ihnen ein innerer Maßstab fehlt, wählen sie Geld als einen äußeren Maßstab ... Deshalb müssen sie immer mehr Geld machen.“

-Wunsch nach Macht, Angst vor Unterwerfung: Hier versuchen die Betroffenen, andere durch Geld ihrem Willen zu unterwerfen. Selbst emotionale Zuwendung erkaufen sie sich.

Solche Einstellungen werden bereits in der Kindheit geprägt, so Haubl. Zwar spielen dabei auch der Geldstil der Eltern eine Rolle, nicht selten entwickeln sich die Kinder in dieser Hinsicht aber ganz anders als die Alten.

Petra Bock und Monika Müller, die (unabhängig voneinander) als Finanzcoachs arbeiten, vertreten eine ähnliche Auffassung zu Geld und Psyche. „Emotionale Löcher“ entstanden zumeist in der Kindheit, führten zu individuellen Denkmustern, glaubt Bock. Sie unterscheidet Geldtypen, die sie mit unbewussten Glaubenssätzen in Verbindung bringt (siehe Kasten S. 116 und 118).

Monika Müller greift zu einer anderen Metapher: Ein Riesenteppich von kindlichen Möglichkeiten schrumpfe mit den Jahren: „Was fehlt, projizieren wir dann nach außen“ — am liebsten auf Geld. Doch dass dieses Sicherheit, Freiheit oder Macht garantiere, sei bloß eine Illusion (siehe Interview S. 120).

Aber, so muss man hier skeptisch einwenden, sind denn alle Hoffnungen in Zusammenhang mit Geld bloß Einbildungen, Resultate seelischer Macken? Verschafft Geld nicht auch greifbare Vorteile?

Nicht bloß in ihrer Fantasie haben Herren mit Geld beispielsweise bessere Chancen beim weiblichen Geschlecht. Weil Frauen immer noch lieber „nach oben“ heiraten, ist die Ehequote von Männern aus unteren Einkommensschichten niedrig — belegen Statistiken. Millionäre kommen hingegen in den Genuss einer „sexuellen Dividende“, denn attraktive

Damen setzen ihnen nach. Viele erfolgreiche Männer schicken im mittleren oder reifen Alter ihre bisherige Gefährtin in die Wüste und legen sich ein mindestens 20 Jahre jüngeres „Trophy Wife“, eine „Trophäenfrau“, zu. Ganz davon abgesehen, dass es eine dicke Brieftasche auch leicht macht, käufliche Liebe in Anspruch zu nehmen.

Und kann man mit Geld nicht auch Risiken minimieren? Reichlich Versicherungen abschließen, ein Auto mit besonders vielen Airbags kaufen?

Auch die zitierten Psychologen bezweifeln nicht, dass Geld konkrete Vorteile bringt. Wenn aber beispielsweise Monika Müller Sicherheit als Illusion bezeichnet (denn gegen Unfälle, schwere Krankheiten oder Beziehungsprobleme hilft die Kohle nun mal nicht, und das letzte Hemd hat sowieso keine Taschen), geht es ihr darum, ungute Fixierungen aufs Geld zu lösen, die ein freieres, besseres Leben blockieren: „Nicht das Geld soll mich regieren, sondern ich regiere das Geld!“

Besonders wichtig sei das für Menschen mit versteckter Geld-Aversion: „Viele meiner Klienten sind Daytrader, die vor dem PC sitzen und zum hundertsten Mal wieder bei null ankommen. Bei denen stoße ich oft auf die unbewusste Neigung, Geld gering zu schätzen, es wegzuschieben.„Angesichts desaktuellen Finanzdesasters erscheint das nicht weit hergeholt.

Zur Frage, warum Menschen weltweit nach Besitz und Reichtum streben, hat auch eine neue Wissenschaftsdisziplin, die empirische Glücksforschung, etwas zu sagen. Inzwischen existieren zahlreiche internationale Studien; die Befragten schätzen ihr Wohlbefinden auf einer 10-Punkte-Skala ein.

Macht Zaster happy? Antwort: jein. -Weltweite Vergleiche ergeben, dass die Menschen in den wohlhabenden Ländern im Durchschnitt etwas glücklicher sind als in den armen.

-In Europa zeigt sich ein Unterschied zwischen den wenig Begüterten (um 1000 Euro Einkommen im Monat) und denen ab 2000 Euro. Ob man allerdings 2000 Euro oder mehr verdient, wirkt sich beim Glücksgrad nur noch geringfügig aus. Ökonomisch formuliert: Wohlstand hat einen abnehmen-den Grenznutzen. Auch Lottogewinner bestätigen: Ans viele Geld gewöhnt man sich schnell (siehe Interview auf Seite 114).

-Betrachtet man das Wohlgefühl durch Geld in Relation zu anderen Glücksbringern (etwa Freunde, Kinder, Engagement, Sex), trägt es nur etwa fünf Prozent zu den individuellen Unterschieden bei.

Laut einer gerade erschienenen Vergleichsstudie der Stiftung Eurofound für 30 europäische Länder sind die Dänen, Norweger, Schweden und Finnen am glücklichsten (über acht Punkte auf der Skala), die Deutschen platzieren sich mit 7,5 im Mittelfeld. Am Ende (weniger als sieben) rangieren Türken, Mazedonier und Bulgaren.

Dass die nicht gerade als Frohnaturen bekannten Skandinavier an der Spitze liegen, ist bemerkenswert, aber auch, dass es bei ihnen zudem nur einen geringen Glücksunterschied zwischen reich und weniger begütert gibt. Denn zusätzlich zum Durchschnitt zeigt die Untersuchung auch noch die Zufriedenheit bei hohem und niedrigem Einkommen auf. Liegt das vielleicht am egalitären Wohlfahrtsstaat skandinavischer Prägung? Das würde zu den Erkenntnissen über die Ungleichheits-Aversion beim Einkommen (wie oben erwähnt) passen. In Deutschland hingegen liegen die Reichen zwei Punkte vor denen mit wenig Geld: eine der höchsten Differenzen in Europa.

Dass die Menschen irren, wenn sie von mehr Reichtum mehr Glück erwarten, wusste schon Adam Smith (1723—1790), der Begründer der klassischen Nationalökonomie. Diese Täuschung sei es aber, „die den Fleiß der Menschen erweckt, die sie antreibt, den Boden zu bearbeiten, Häuser zu bauen, Städte und staatliche Gemeinwesen zu gründen“.

Smith: „Es ist gut, dass die Natur uns in dieser Weise betrügt.“

Fotos: S. Gregorowius/RTL, W. Kampz/Bilderberg, IStockphoto

Composing: FOCUS-Magazin

Fotos: Cinetext, Ehapa-Verlag, ddp

Fotos: AP, Cinetext

Fotos: A. Griesch, Corbis

Foto: M. Thomas

Bild: In der Kreide - Finanzberater Peter Zwegat verpasst hochverschuldeten Zeit-genossen Sparpläne — ein Quotenrenner für den Sender RTL

Bild: GUNSTBEWEIS - Geld kauft Sex: Table-Dancerinnen auf St. Pauli entkleiden sich ganz, wenn Gäste genug Strip-Dollars springenlassen

Bild: Scheinwelt? Geld, eigentlich nüchternes Tauschmittel, rinnt vielen durch die Hände, andere horten es in riesigen Mengen. Was steckt hinter individuellen Geldstilen?

Bild: An der Angel - Werden wir von Anfang an auf Geld abgerichtet? Böses CD-Cover der Rock-band Nirvana (1991)

Bild: Banktermin - Bonnie und Clyde (hier: Film mit Faye Dunaway) fanden 1932 ihre eigene Antwort auf die Weltwirtschaftskrise

Bild: Gold-Ente - Disneys Dagobert Duck: Inbegriff des Geizkragens, geldgierig und knauserig

Bild: Geld macht Sexy - Das US-Model Anna Nicole Smith heiratete den greisen Milliardär J. Howard Marshall (der ein Jahr später verstarb)

Bild: Im roten Bereich - Er versuchte, durch Geld glücklich zu werden: Doch Lottogewinner und Lamborghini-Käufer Lothar Kuzydowski starb 1999 als Alkoholiker