

Wie man einen Lottogewinn gut anlegt

Arbeit, Ausbildung und Geld

Ob in der Ausbildung oder im Beruf: Die Arbeit beherrscht unser Leben, entscheidet über unsere Gemütslage und definiert unsere Identität. Wenn wir jemanden kennenlernen, lautet unsere erste ernsthafte Frage selten »Sind Sie verheiratet?« oder »Was sind Ihre Hobbys?«, sondern: »Was tun Sie beruflich?« Von der Antwort, die wir auf diese Frage geben, hängt nicht nur das Bild ab, das sich die anderen von uns machen, sondern auch unser Selbstbild. Kein Wunder also, dass wir Ökonomen stets darauf hinweisen, dass unsere Tätigkeit über die profane finanzielle Erbsenzählerei hinausgeht.

Tatsächlich legen die Volkswirte oft eine überraschende Gleichgültigkeit gegenüber finanziellen Fragen an den Tag. Das Geld ist eine oberflächliche Ablenkung, die alles verkompliziert und üblicherweise ohne großen Schaden wegdiskutiert werden kann. Es mag naheliegen, die Wirtschaftswissenschaften heranzuziehen, wenn man etwas über Erträge wissen möchte, aber ich gebe nur selten einen rein finanziellen Rat. Mich fasziniert eher, was sich unter der Oberfläche der Arbeitswelt verbirgt: Büropolitik, Wahrheit und Lüge, Macht und Beförderung.

Dieser Abschnitt enthält jene Antworten auf Leserfragen, in denen ich die Prinzipien der freien Marktwirtschaft auf die Terminplanung angewandt und mich mit der Frage beschäftigt habe, was uns die Theorie der komparativen Kostenvorteile zu der wichtigen Frage zu sagen hat, die uns in unserem Berufsleben beschäftigt: Soll ich dem Geld oder meinen Träumen nachjagen? Außerdem begegnen wir in diesem Abschnitt einer Lottogewinnerin, die an ihrer Fähigkeit zweifelt, das viele Geld

klug zu verwenden. Und wir befassen uns mit der uralten Frage, ob Geld glücklich macht, ein Thema, das mittlerweile zahlreiche »Glücksökonom« beschäftigt. Eine klare Antwort: Natürlich macht Geld glücklich, aber das hat seinen Preis.

Lieber Undercover-Ökonom,

ich werde in diesem Sommer mein Studium abschließen und habe mich bei einigen Großbanken und Beratungsfirmen beworben. Ich habe mehrere Angebote erhalten, die jedoch zurückgezogen werden, wenn ich nicht innerhalb von zehn Tagen zusage. Es sind gute Angebote, die ich nur ungern ausschlagen würde, aber ich würde mich gern noch weiter umschaun. Was soll ich tun?

Suzanne Smith, Cambridge

Liebe Ms. Smith,

den Trick mit dem Angebotsultimatum versuchen viele Unternehmen. Manche Berufsberater raten davon ab, für ein Unternehmen zu arbeiten, dessen Personalabteilung solche Methoden anwendet. Doch das ist nur sinnvoll, wenn man davon ausgeht, dass die Personalabteilung für das gesamte Unternehmen repräsentativ ist – was glücklicherweise oft nicht der Fall ist.

Die Spieltheorie, die sich ausgehend von den späteren Zügen der Spieler zurückarbeitet, hält einen besseren Rat für Sie bereit. Ein kleines Unternehmen, das nur einen Bewerber einstellt, kann durchaus einen legitimen Grund haben, auf eine rasche Entscheidung zu drängen, aber größere Firmen dürften Ihnen etwas vorspielen. Es ist nicht im Interesse dieser Unternehmen, das Angebot zurückzuziehen, denn wenn Sie im Januar eine geeignete Kandidatin sind, werden Sie das auch noch im Juni sein.

Möglicherweise versucht ein Unternehmen, seiner Drohung mehr Nachdruck zu verleihen, indem es erklärt, es handle sich um eine unumstößliche firmeninterne Regel. Aber Universitätsabsolventen, die sich dazu drängen lassen, ein solches Angebot anzunehmen, signalisieren damit, dass sie nicht sicher sind, ob sie andere gute Angebote erhalten werden. Einen vielversprechenden Kandidaten abzulehnen, weil er seine Zusage hinauszögert, wird minderwertige Mitarbeiter anlocken.

Wenn Sie sich Zeit damit lassen, ein mit einem Ultimatum verbundenes Stellenangebot anzunehmen, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder stellen Sie fest, dass es sich um eine leere Drohung handelte, oder das Angebot wird tatsächlich zurückgezogen. Dann wäre das ohnehin nicht der geeignete Job gewesen, da Sie lauter zweitklassige Kollegen gehabt hätten. Seien Sie höflich, lassen Sie sich nicht unter Druck setzen, und warten Sie ab, was als Nächstes geschieht.

Ihr geduldiger Undercover-Ökonom

Lieber Undercover-Ökonom,

ich studiere Volkswirtschaftslehre. Unsere Prüfer vergeben die Noten anhand einer Kurve: Die besten 10 Prozent der Studenten erhalten die beste Note, die folgenden 20 Prozent bekommen die zweitbeste Note und so weiter. Würden wir uns darauf einigen, alle gleichzeitig zu faulenzten, so bekämen wir dieselben Noten, als würden wir hart arbeiten. Aber das ist leichter gesagt als getan. Wie kann man das organisieren?

Andrew Spencer, »Cantorbridge«-College

Lieber Andrew,

offenbar faulenzten Sie bereits, denn ansonsten wüssten Sie, was uns die Kartelltheorie über geheime Absprachen lehrt. Lassen Sie mich Ihr Gedächtnis auffrischen.

Unter Gleichgewichtsbedingungen ist jeder Student ziemlich fleißig, und die Noten hängen vom Talent und vom Arbeitseifer ab. Nun würden Sie alle gern weniger hart arbeiten und trotzdem gute Noten bekommen. Doch hier handelt es sich nicht um ein Gleichgewicht, da jeder Student einen Anreiz hat, insgeheim doch ein wenig zu büffeln und sich auf diese Art ohne Mühe eine Spitzennote zu sichern.

Damit eine solche Vereinbarung wirklich funktionieren kann,

müssen Sie den Lohn der Faulheit erhöhen (organisieren Sie Zusammenkünfte mit billigem Bier), den Ertrag harter Arbeit senken (zwingen Sie die Studenten, Erkenntnisse untereinander auszutauschen, führen Sie einen rotierenden Vorlesungsbesuch ein, damit die Mitschriften herumgereicht werden können, und bilden Sie Lerngruppen, um zu verhindern, dass jemand allein büffelt). Und bestrafen Sie Streber.

Die Strafen sind wichtig. Sie müssen die Streber unbedingt sozial ausgrenzen: Wann immer jemand beim Lernen erwischt wird, sollten Sie dafür sorgen, dass alle Beteiligten hart arbeiten, um den Rückstand aufzuholen – auf diese Art werden sie alle zu leiden haben, da sie viel mehr arbeiten müssen, ohne dadurch ihre Noten verbessern zu können.

Diese Taktiken funktionieren am besten, wenn Sie einander beobachten können: Häufige Zwischenprüfungen ermöglichen es Ihnen, Streber frühzeitig zu identifizieren und Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Sie dürfen nicht davor zurückschrecken, billiges Bier zu verteilen, Mitschriften auszutauschen und fleißige Studenten unter Druck zu setzen: An anderen Universitäten funktioniert das auch gut.

Ihr träger Undercover-Ökonom

Lieber Undercover-Ökonom,

ich unterrichte Volkswirtschaftslehre an einer angesehenen Universität. Es ist unsere Politik, die Studenten nicht an einem absoluten Maßstab zu messen, sondern ihre Leistungen miteinander zu vergleichen. Doch ich habe den Verdacht, unsere Studenten versuchen, sich alle gleichzeitig auf die faule Haut zu legen, um ohne harte Arbeit dieselben guten Noten zu erhalten. Dieser Verdacht verstärkte sich, als ich Ihre Kolumne von letzter Woche las, in der Sie sich offenbar mit genau solch einem Anliegen befassten. Was kann ich dagegen tun?

Professor X, »Cantorbridge«-College

Lieber Professor X,

jeder Versuch, ein »Faulenzerkartell« zu gründen, dürfte daran scheitern, dass die beteiligten Studenten stets einen Anreiz haben werden, heimlich ein wenig mehr zu lernen und sich auf diese Art mühelos bessere Noten zu sichern. Das Kartell wird versuchen, den Lohn der Faulheit zu erhöhen und die Fleißigen zu bestrafen. Um gegenzusteuern, müssen Sie den Fleiß belohnen und es dem Kartell schwerer machen, ihn zu bekämpfen.

Zunächst sollten Sie Ihren Studenten Zwischennoten und alle konstruktiven Kommentare vorenthalten. Das erschwert es ihnen, jene Mitstudenten zu identifizieren, die gute Leistungen bringen. Lassen Sie in den Vorlesungen wichtige, leicht zu überwachende Informationen aus; dieses Wissen sollte sich in Lehrbüchern verstecken, die insgeheim gelesen werden können. Machen Sie die Literaturliste besonders lang – so können die Studenten kaum noch herausfinden, wer was liest.

Schließlich sollten Sie Ihre Studenten in einem einzigen großen Examen prüfen, anstatt sie laufend zu beurteilen. So können die Faulenzer kaum noch in Erfahrung bringen, wer das Kartell hintergeht und fleißig lernt. Zu dem Zeitpunkt, da sie es herausfinden, wird es zu spät sein, da das Semester zu Ende ist.

Wenn Sie als Wirtschaftsprofessor nicht in der Lage sind, ein Studentenkartell auszuschalten, können Ihre Studenten kaum viel von Ihnen lernen.

Ich grüße Sie im Geist der Bildung, Ihr Undercover-Ökonom

Lieber Undercover-Ökonom,

ich habe eine einfältige Frage: Ich will einfach nur glücklich sein. Haben Sie einen Rat für mich?

Ms. Jessica Granger, Kirkby Stephen

Liebe Ms. Granger,

für diese Frage müssen Sie sich wirklich nicht schämen. Sie wenden sich genau an den Richtigen, denn die Ökonomen haben sich bereits eingehend mit diesem Thema beschäftigt.

Der Nobelpreisträger Danny Kahneman forderte in einer Studie zahlreiche berufstätige Frauen auf, zu beschreiben, was sie am Vortag getan und wie sie sich dabei gefühlt hatten. Wenn die Ergebnisse der Befragung als Orientierung dienen können, so dürfte die beste Option darin bestehen, viel Sex zu haben. Auch Sport, Essen und Gebete wecken Glücksgefühle. Das Pendeln zur Arbeit macht die Leute unglücklich. Die Gesellschaft eines anderen Menschen wirkt beflügelnd – es sei denn, der andere Mensch ist der Chef. Wenig hilfreich sind Professor Kahnemans Erkenntnisse, wenn man Sex mit dem Chef hat.

Aber vielleicht sollten Sie sich auch ansehen, welche Möglichkeiten Ihnen das Leben langfristig eröffnet. Diese Frage hat der Ökonom Richard Layard von der London School of Economics untersucht.

Seine Ergebnisse wirken auf den ersten Blick wenig überraschend: Geld macht uns bis zu einem gewissen Grad glücklich, während uns Scheidungen und Arbeitslosigkeit unglücklich machen. Damit Sie eine Vorstellung von den Auswirkungen

bekommen: Die Arbeit und ein Drittel des Einkommens zu verlieren ist viermal so niederschmetternd wie der alleinige Verlust des Einkommens. Eine Scheidung ist fast genauso schlimm, und noch schlimmer ist eine Trennung ohne Scheidung.

Klar, was das bedeutet: Erstens sollten Sie auf Karriereentscheidungen verzichten, die Ihre Ehe untergraben können. Zweitens werden Sie in einem durchschnittlich bezahlten, aber sicheren Job glücklicher werden als in einem gut bezahlten, aber ungewissen Arbeitsverhältnis.

Schließlich sollten Sie Ihre Erwartungen herunterschrauben. Personen in einer einkommensstarken Berufsgruppe, Frauen, deren Schwestern mit reichen Männern verheiratet sind, und gebildete Personen mit geringem Einkommen sind unglücklich. Möglicherweise ist das die Erklärung für die Übellaunigkeit vieler Journalisten.

Ihr heiterer Undercover-Ökonom

Lieber Undercover-Ökonom,

ein Freund von mir wirft jeden Abend sein gesamtes Kleingeld in eine große (leere) Whiskyflasche. Alle sechs Monate bringt er 300 Pfund zur Bank. Das ist anscheinend eine gute Methode, um Ersparnisse anzuhäufen. Wie schätzen Sie das Für und Wider dieser Methode ein?

Gordon Scripps, Cambridge

Lieber Mr. Scripps,

auf den ersten Blick hat die Methode Ihres Freundes keinen Vorteil. Er entledigt sich regelmäßig des Kleingelds, sorgt auf diese Art jedoch dafür, dass er am nächsten Tag neues Wechselgeld anhäufen muss. Außerdem entgehen ihm jedes Jahr fünf Pfund Zinsen.

Alle sechs Monate eine mit Münzen gefüllte Flasche zur

Bank zu tragen scheint umständlicher als die Einrichtung eines Dauerauftrags für ein Sparkonto, aber in Cambridge hat eine solche Flasche auf dem Kaminsims möglicherweise den Stellenwert eines Gruppenbilds aus dem 18. Jahrhundert. Nehmen wir daher an, dass der Reiz dieser Sparform eine ausreichende Entschädigung für die Unannehmlichkeit und die Zinseinbuße ist.

Doch auch in diesem Fall hat diese Methode keinen erkennbaren Nutzen. Ich vermute daher, Ihrem Freund gefällt einfach die scheinbar so mühelose Form des Sparens. Die Wirtschaftstheorie hat keine Erklärung für eine solche Vorgehensweise, der aufgeschlossene Ökonom Thomas Schelling würde das Verhalten Ihres Freundes aber wohl am ehesten mit einer Persönlichkeitsspaltung erklären: Ihr Freund will für sein zukünftiges Selbst sparen, weiß allerdings, dass er abends im Pub zu einer Person wird, die ihr gesamtes Wechselgeld in die Spielautomaten steckt.

Die Whiskyflasche ist ein Mittel zur selbstbindenden strategischen Verpflichtung in einem Spiel mit drei Akteuren. Diese Akteure sind: Ihr Freund heute Nachmittag, Ihr Freund heute Abend und Ihr Freund im Ruhestand. Leider dürften 50 Pfund im Monat keine ausreichende Rente sein. Wahrscheinlich wird dieser Betrag nicht einmal genügen, um den Psychiater zu bezahlen.

Ihr Undercover-Ökonom, der Strategie