

## Geheimsache Geld: Über Geld redet man nicht

Erinnern Sie sich noch an die Fernsehwerbung der Sparkassen in den Neunzigerjahren? Da treffen sich zwei Schulfreunde, beide so Mitte dreißig, zufällig in einem Restaurant: »Nein, der Schober!« – »Schröder! Mensch, ewig nicht gesehen. Wie geht's dir?« – »Blendend!« Und um das zu beweisen, knallt der Erste von den beiden drei Fotos auf den Tisch. »Mein Haus, mein Auto, mein Boot!« Alles sehr passabel und repräsentativ. Nun legt sein Gegenüber nach. »Mein Haus, mein Auto, mein Boot – meine Dusche, meine Badewanne, mein Schaukelpferdchen!« Understatement pur: Das Haus ist eine riesige Villa, das Auto ein historischer Sportwagen, das Boot ein Luxusrennboot à la St. Tropez, die Dusche entpuppt sich als riesiger Brunnen, die Badewanne als Swimmingpool und das Schaukelpferdchen als rassiger Zuchthengst. Er ist augenscheinlich der Erfolgreichere von beiden, auch wenn er wohl in der Schule kein Glanzlicht war. All das verdankt er offensichtlich seinem Anlageberater. Ende der (Werbe-)Durchsage.

Über Geld redet man nicht? Richtig, das haben die beiden ja auch nicht. Aber sie demonstrieren, was wir alle gern tun. Wir zeigen, wer wir sind, wir suchen Anerkennung und vergleichen uns mit anderen. Und zwar mit Statussymbolen. Über die darf man nämlich sprechen, und die zeigt man auch gern her. »Seht her, ihr Nachbarn, Freunde, alles mir, alles selbst erwirtschaftet: mein Auto, mein Boot, mein Haus.« Großvater sagte immer: »Vermögen ist, was man anfassen kann.« Geld kann man zwar anfassen, aber es ist kein Statussymbol, eher Mittel zum Zweck. Ein Tauschgut und Maßstab für Sachgüter und Dienstleistungen.

Münzen, Geldscheine, Kontoauszüge – sind einfach nicht sehr prickelnd.

Dennoch hat Geld Gesellschaft und Wirtschaft verändert und geprägt. Erst durch Geld war Wohlstand für alle möglich. Und ohne Geld als Tauschmittel würde unsere Gesellschaft mit ihrer Arbeitsteilung nicht funktionieren. Man braucht sich nur vorzustellen, dass ein VW-Arbeiter am Monatsende kein Geld auf sein Konto überwiesen bekommt, sondern alle paar Monate einen Golf aus der aktuellen Produktion erhält. Er hätte ziemliche Schwierigkeiten, den Ertrag seiner Arbeit regelmäßig in andere Güter umzuwandeln oder etwas zu sparen und für das Alter aufzubewahren. Und mit 65 Jahren noch einen Autohandel aufmachen, das ist doch eher unpraktisch.

### 1.1 Faszination oder Mittel zum Zweck: Geld prägt unser Leben

Was war das noch für eine Plackerei vor vielen Tausend Jahren, als die Menschen noch mit Natural- oder Warengeld hantierten. Damit hatte man nur Arbeit: Eine Ziegenherde vermehrte sich im günstigsten Falle zwar selbst, aber man musste immer aufpassen, dass sie sich nicht eigenmächtig aus dem Staub machte. Getreide war schon wesentlich pflegeleichter. Ließ sich gut aufbewahren und abmessen. Muscheln, Barren oder Drähte – nahezu perfekt: gut zählbar, leicht zu transportieren und problemlos teilbar. Heutzutage ist eine Banknote viel mehr wert als das Papier, auf dem sie gedruckt ist, und im bargeldlosen Zahlungsverkehr existiert Geld ohnehin nur noch als Zahlenfolge im Computer. Geld ist lediglich ein Symbol. Abstrakt eben. Aktien zum Beispiel sind eine Art Geld. Auch Payback-Sammelpunkte, Webmiles oder sonstige Wert-Symbole, auf die wir uns geeinigt haben.

Der schnöde Mammon ist nicht sonderlich faszinierend. Doch welch herrliche Möglichkeiten eröffnet das liebe Geld! Wer Geld hat, kann Dinge kaufen und besitzen oder Macht ausüben. Das

gilt im Großen wie im Kleinen. Kein Wunder, dass wir von Geld nie genug kriegen können – es wird eben nie langweilig damit. Hirnforscher und Psychologen sagen übrigens, der Motor für ungezügelte Habgier liegt nicht darin, was man alles mit Geld machen kann, sondern – wie bei Schober und Schröder aus der Werbung – im Wettbewerb mit anderen. Rivalität treibt uns an, wir wollen mehr haben als die anderen, vor allem mehr als der Nachbar.

*Homo oeconomicus versus Homo investor:  
Zwei Seelen in einer Brust*

Wer oder was ist ein Homo oeconomicus? Das ist schnell erklärt. Die Annahme: Jeder Mensch trifft Entscheidungen ausschließlich nach vernünftigen Kriterien. Das bedeutet: Hat er die Wahl zwischen zwei Produkten, die exakt dasselbe leisten, kauft er das günstigere. Ein Beispiel: Gerne fährt der Deutsche mit seinem Auto zwanzig Kilometer und mehr, um beim Tanken ein paar Cent zu sparen – und meint dann noch im Brustton der Überzeugung: »Ist doch nicht weit. Hat sich doch gelohnt!«

Ja, so tickt er, der deutsche Otto Normalverbraucher. Und so ist er auch im Ausland bekannt, als Paradebeispiel eines Schnäppchenjägers oder, wie die Wissenschaft formuliert, ein stets auf Eigennutz bedachter Homo oeconomicus. Immer wirtschaftlich prüfend: Was bringt mir das Produkt, was ist der Nutzen, und was kostet mich der Spaß – reine Kosten-Nutzen-Analyse also. Ob beim Kauf einer Waschmaschine oder eines neuen Wagens: Es wird verhandelt und verglichen, dass die Schwarte kracht und der Einzelhändler oder Autoverkäufer fast schon die Geduld verliert. Ein Elektrohändler beklagte sich einmal heftig bei mir: »Da kommt doch ein Pärchen rein, lässt sich ewig lange alle Modelle von Geschirrspülern erläutern, bis zur letzten Schraube, verabschiedet sich – und kauft im Internet ein. Dabei hätte ich mit dem Preis absolut mithalten können. Schlimm.« Gesteuert werden die Entscheidungsprozesse im Großhirn, dem Sitz von

Bewusstsein, Willen, Intelligenz und Gedächtnis. Direkt hinter unserer Denkerstirn laufen die verschiedenen Optionen rauf und runter: Wo und wie kaufe ich am günstigsten? Wo und wie spare ich dabei am meisten Geld? Ganz kühl und rational, vernünftig eben – wie man so schön sagt.

So viel zur Theorie. Aber wie ist das im wirklichen Leben? Wir wissen genau, es stimmt nicht. Kaum jemand ist ein Homo oeconomicus – und will es meist auch gar nicht sein. Wo bleibt denn da die Lebensfreude, wenn man alle Entscheidungen rational trifft! Man kennt es doch aus eigener Erfahrung: Geld hat eben die Kraft, den Verstand gelegentlich auszuschalten, komplett. Oft genug entscheidet doch die reine Freude am Genuss von etwas Besonderem. Oder die Nachfrage nach einem Produkt wird dadurch gesteigert, dass andere Leute es ebenfalls besitzen und man mithalten möchte, sei es ein iPhone oder Nachbars neues Auto. Wie Goethe es schon so treffend formulierte: Die Welt, durch Vernunft dividiert, geht nicht auf. Der deutsche Homo oeconomicus, der genau weiß, was er will? Eine, wie der verstorbene Ökonom Ralf Dahrendorf es formulierte, »für unser naives Erleben seltsame Kreatur«.

Diese seltsame Kreatur handelt indes völlig anders, wenn es um Geldanlagen geht: Als Homo investor agiert der Mensch überhaupt nicht rational, sondern stürzt sich mit voller Wucht in emotionale Abenteuer. »Als Anleger werden wir ständig zwischen Gier und Angst hin- und hergerissen«, erklärt ein Vermögensberater. »Beides sind keine guten Ratgeber: Gier führt zu zyklischer Geldanlage, zum Einsteigen, wenn die Kurse oben sind. Angst führt zum Verkaufen auf dem Tiefststand.« Interessant: Bei der Waschmaschine kann der Preis nicht niedrig genug sein, bei Wertpapieren wie Aktien steigt Otto Kleinanleger aber erst ein, wenn das Kursniveau (der DAX etwa) hoch ist. Motto: Billig kann doch nicht gut sein. Ach, jetzt auf einmal?

Auch diese Prozesse laufen im Großhirn ab, aber in dem Bereich der gefühlsmäßigen Reaktionen. Genauer: Im limbischen System, wo die Emotionen zu Hause sind. Da hat die Großhirnrinde Sendepause. Daher auch der Spruch, der im Börsenboom

der Neunzigerjahre populär wurde: Gier frisst Hirn. Fällt das limbische System aus, etwa durch einen Schlaganfall, sind betroffene Anleger, wie Experimente belegen, wesentlich erfolgreicher in ihrer Geldanlage als die von Gefühlen gesteuerten. Denn in diesem Fall regiert nur das Vernunftzentrum, das heißt, der Anleger ist frei von Furcht, Gier und Panik. An der Börse müsste gelten: Überlasse die Entscheidung nicht der Leidenschaft, sondern dem Verstande. Wenn das nur so einfach wäre ... In der Regel wird der Anleger doch von seinen Gefühlen übermannt und entscheidet aus dem Bauch heraus. Die Vernunft muss später rechtfertigen, warum er das eine Wertpapier gekauft oder das andere abgestoßen hat. Daher kann niemand das Börsengeschehen vorausagen – auch die ausgefuchsten Profis nicht. Nicht einmal für einen halben Tag. Die Gefühlswelt der Anleger, gesteuert und befeuert durch das limbische System, ist eben unberechenbar.

### *Macht Geld allein doch glücklich?*

Bleiben wir beim Thema Emotionen. Macht Geld glücklich? Eine beliebte Frage an die Glücksforscher, eine Zunft, die danach forscht, wann Menschen sich gut fühlen, wann sie mit dem Leben zufrieden sind, sich subjektiv wohl fühlen – also glücklich sind. Ja, verkünden die Herrschaften: Geld macht schon glücklich, aber nur die Armen. Wenn aber alle mehr verdienen, werden sie nicht zufriedener. Und jetzt kommt's: Die Bevölkerung der reichen Industriestaaten ist überhaupt nicht glücklicher als vor fünfzig Jahren, obwohl ihr Wohlstand deutlich gestiegen ist, sie also viel reicher ist als damals. Irritierend, oder?

Und: Glücklich sind viele vor allem dann, wenn der Nachbar weniger Geld zur Verfügung hat, wenn dessen Auto eine Klasse »ärmer« ist als das eigene. Überlegen Sie einmal, was Ihnen lieber wäre: Sie haben 100 000 Euro, alle anderen haben 50 000 Euro. Oder: Sie haben 200 000 Euro, alle anderen haben 300 000 Euro. Die meisten entscheiden sich für die erste Variante, hat man in einer Studie herausgefunden. Die anderen sollen mehr Geld be-

kommen als man selbst? Wäre ja noch schöner! Also, um es ein wenig wissenschaftlicher auszudrücken: Nicht die absolute Höhe des Einkommens entscheidet über Wohlbefinden und Glücklichkeit, sondern die relative. Bin ich wohlhabender, reicher als der Nachbar oder der Freund, dann hebt das mein Selbstbewusstsein und damit mein Glücksgefühl.

Zugegeben, wichtige Zutaten zum Glück sind Familie, Freunde, Zufriedenheit bei der Arbeit – und natürlich Gesundheit. Der Schweizer Glücksforscher Bruno Frey spricht von »relationalem Glück«, also der Zufriedenheit, die aus Freundschaften und dem Umgang mit netten Menschen entsteht. Und er sagt: Das materielle Glücksgefühl nutzt sich viel schneller ab. Ein Beispiel: Wer den heißersehten Sportflitzer aus Italien endlich in der Garage hat, fühlt sich anfangs wie im Paradies, aber eben nur kurz. Schon bald wird der Anblick selbstverständlich und der wahnsinnig teure Schlitten erscheint fast langweilig. Ganz anders Freundschaften, die, so Frey, immer wieder neu als belebend und bereichernd erlebt werden. Idealismus schlägt also Materialismus.

Der Fürther Soziologe Gerhard Schulze liefert diese Erklärung zum flüchtigen Glücksgefühl bei dem ersehnten Sportflitzer: Solange man den Sportwagen noch nicht hat, befindet man sich in einem Zustand einer Spannung des Nicht-erreicht-Habens. Allein die Vorstellung, wie der tolle Wagen vor der Tür aussehen wird – herrlich! Dann steht der Schlitten endlich dort, und man stellt fest: Hoppla, das lässt mich ja ganz schnell wieder kalt! Da läuft in unserem Hirn etwas ab, so Schulze: Wenn wir etwas wollen, es aber noch nicht haben, gibt es im Oberstübchen Dopamine, die uns befeuern. Hat man das Ersehnte endlich, kommen die Endorphine, und man wird satt und zufrieden.

Der französische Philosoph Jean-Jacques Rousseau brachte seine Version von Glücklichkeit Mitte des 18. Jahrhunderts so auf den Punkt: »Glück besteht aus einem hübschen Konto, einer guten Köchin und einer tadellosen Verdauung.« Ein tolles Dreigestirn, oder? Sicher: Es gibt immer wieder Promis, denen ist Geld nur ein angenehmer Nebeneffekt. So zum Beispiel der junge deutsche Golfprofi Martin Kaymer. Seine Leidenschaft sei sein Beruf, sagt

er. Na klar. Wenn er bei Golfturnieren Millionen abgreift, kann er auch locker vom »Nebeneffekt« Geld reden.

Über den Zusammenhang von Geld und Glück zerbrechen sich die Sozialwissenschaftler und Ökonomen also schon seit Jahrzehnten die Köpfe, was in immer neuen Studien gipfelt. Das Ergebnis lautet kurz gesagt: Geld fördert die Zufriedenheit nur am unteren Ende der Einkommensskala. Wenn jeder zusätzliche Euro die Lebensqualität spürbar verbessert, macht Geld tatsächlich glücklich. Eine amerikanische Studie ergab, dass die magische Grenze, bis zu der die Lebenszufriedenheit steigt, bei etwa 60 000 Euro Jahreseinkommen liegt. Bis dahin macht mehr Geld stets noch glücklicher. Ist diese Wohlstandsmarke erst einmal überschritten, steigt die Zufriedenheit langsamer als das Einkommen. Denn mit mehr Geld wachsen zunächst einmal die Wünsche. Und die werden eben meist immer kostspieliger.

Der Glücksfaktor von mehr Geld wird dadurch begrenzt, dass man sich sehr schnell daran gewöhnen kann, es ebenso zügig auszugeben, wie man es einnimmt. Gibt man es aber nicht aus, sondern spart es, in welcher Form auch immer, dann wächst mit steigendem Vermögen auch die Angst, es wieder zu verlieren. Sich wie Dagobert Duck, die reichste Ente der Welt, am angehäuften Vermögen im Geldspeicher erfreuen und im wahrsten Sinne des Wortes im Geld schwimmen – so etwas findet man beim Menschen kaum. Wie sagte Ölmilliardär Aristoteles Onassis so schön: »Ein reicher Mann ist oft nur ein armer Mann mit sehr viel Geld.«

### *Wer ist reich und wer ist arm?*

»Die Welt ist ungleicher als vor zehn Jahren«, das war die zentrale Erkenntnis des Weltsozialberichts, den die Vereinten Nationen im Jahr 2005 der Öffentlichkeit vorlegten. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Ein Sechstel der Weltbevölkerung verfügt über vier Fünftel des Reichtums. Eine Milliarde Menschen kontrollieren 80 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts, während die anderen fünf Milliarden in den Entwicklungsländern nur über