

Friedhelm und Ruth Schwarz

Warum am Ende des Geldes noch so viel Monat übrig ist

FRIEDHELM UND RUTH SCHWARZ

Warum am Ende des Geldes noch so viel Monat übrig ist

*Kostspielige Denkfehler
und wie man sie vermeidet*

ARISTON 



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier
Super Snowbright liefert Hellefoss AS, Hokksund, Norwegen.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2013 Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH
Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: Büro Überland, Schober & Höntzsch
Satz: EDV-Fotosatz Huber/Verlagsservice G. Pfeifer, Germering
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN 978-3-424-20084-3

Inhalt

Vorwort.	9
Kapitel 1: Unsere Denkfehler sind vorprogrammiert	13
Das Unbewusste als Steuerungssystem in einer komplizierten Welt	17
Das Belohnungssystem als treibende Kraft	20
Das emotionale System als Organisator und Motivator	23
Das Gedächtnissystem ermöglicht Lernen	26
Das Entscheidungssystem kann Geldfehler verhindern – aber auch begünstigen	35
Es gibt kein Unisex-Gehirn – warum Männer und Frauen unterschiedlich mit Geld umgehen	39
Das Savannen-Prinzip – archaische Denkstrukturen bestimmen die Gegenwart	52

Kapitel 2: Das kalkulierbare Gehirn – wie das Marketing unsere Denkfehler nutzt 63

An den Kaufknöpfen der Konsumenten drehen 65

1. Der Belohnungsknopf für lustvolles Shoppen 68
2. Der Statusknopf stärkt die eigene Wichtigkeit. 70
3. Der Orientierungsknopf – Entscheidungen ohne Sicherheit 78
4. Der Erwartungsknopf weckt die Vorfreude. 87
5. Der Gewohnheitsknopf – unseren Marken sind wir treu 94
6. Der Sozialknopf – wenn Prominente etwas empfehlen 97
7. Der Wahrnehmungsknopf – mit allen Sinnen 103

Der Preis als Dreh- und Angelpunkt. 107

Geplante Obsoleszenz und die Wegwerfmentalität 114

Kapitel 3: Warum das Geld immer knapper wird – die häufigsten Geldfehler im Alltag 119

Warum Geld unser Leben bestimmt. 119

Das Falsche kaufen: Zukunftserwartungen bestimmen die Gegenwart 130

Wie das Geld von selbst verschwindet – versteckte Preiserhöhungen 140

Das Gehirn liebt schnelle Belohnungen 142

Das »Kaufe jetzt und zahle später«-Prinzip. 144

Finanzprodukte: Vernebelte Geldgeschäfte	147
Warum wir mit kleinen Scheinen leichter bezahlen als mit großen und andere Denkfehler	149
Den eigenen Geldfehlern auf die Schliche kommen	173
Kapitel 4: Wie wir Geldfehler vermeiden können	195
Wie wir schlechte Gewohnheiten ändern können . . .	196
Damit Geldprobleme nicht zum Beziehungskiller werden	217
Was man im Umgang mit anderen Menschen beachten sollte, um nicht in die Falle zu tappen	224
Sechs Regeln für die täglichen Geldentscheidungen .	237
24 praktische Regeln, um Geldfehler zu vermeiden .	242
Literatur und Quellen	249

Vorwort

Gegen Ende des Monats wird das Geld knapp – wer von uns hat das noch nicht erlebt? Aber woran liegt das?

Die meisten Menschen glauben, sie seien selbst daran schuld. Wer mit dem ihm zur Verfügung stehenden Geld nicht auskommt, gilt gemeinhin als dumm und verschwenderisch. Doch dieses Bild ist falsch. Die Neurowissenschaften haben aufgedeckt, dass es uralte Muster sind, die in allen Lebensbereichen ihre Wirkung entfalten und uns auch zum Geldausgeben verleiten. Wir verhalten uns nicht wie das Idealbild des Homo oeconomicus, was wir selbst allerdings nur ungern wahrhaben möchten. Denkfehler beim Geldausgeben sind einfach vorprogrammiert. Warum das so ist und wie unser Gehirn funktioniert, wenn wir etwas kaufen, erläutern wir in Kapitel eins dieses Buches.

Während wir uns unserer Denkfehler beim Geldausgeben jedoch gar nicht bewusst sind, haben die Marketingexperten der Industrie und des Handels bereits von den Neurowissenschaften gelernt und nutzen gezielt unsere evolutionsbedingten Schwachstellen aus, um uns dazu zu bringen,

mehr zu kaufen und zu konsumieren, als wir wollen. Wie dies geschieht, beschreiben wir im zweiten Kapitel dieses Buches.

In Kapitel drei befassen wir uns dann mit den häufigsten Geldfehlern im Alltag und beschreiben sie anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis. Hersteller und Händler bemühen sich, möglichst differenzierte Geldtypen zu definieren, um ihre Angebote zielgruppengerecht an den Mann oder die Frau bringen zu können. Solche Typologien können aber auch uns Konsumenten helfen, uns selbst zu erkennen, wobei wir allerdings feststellen werden, dass oft verschiedene Seelen in unserer Brust schlummern. Die Wirtschaft spricht deshalb vom hybriden Verbraucher.

Im letzten Kapitel geht es darum, wie wir Geldfehler vermeiden können. Es gibt zwar keine Patentlösungen, aber Regeln, die uns das Leben einfacher machen. Oft genug sind es nur schlechte Gewohnheiten, die uns dazu bringen, unnötig viel Geld auszugeben. Doch solche Gewohnheiten kann man ändern, und wir zeigen, wie das geht. Und das Thema Geld kann durchaus auch Partnerschaften nachhaltig belasten. Doch auch für dieses Problem gibt es Lösungen.

Dieses Buch hat uns, während wir es geschrieben haben, geholfen, noch einmal über unsere eigenen Geldfehler nachzudenken und vieles zu korrigieren, was auch wir immer wieder falsch machen. Denn Geldfehler passieren meist automatisch.

Wir möchten denjenigen Lesern helfen, die nach einem Anstoß suchen, um über sich selbst und ihr Geldverhalten

nachzudenken. Nur wer sich der im Gehirn ablaufenden Mechanismen bewusst ist, wenn er etwas kauft, kann Fehler vermeiden. Und nur wer die Tricks der Marketingexperten und Verkäufer kennt, kann ihnen widerstehen.

Dieses Buch wird deshalb diejenigen, die mit der Manipulation von Konsumenten Geld verdienen, ärgern, weil wir ihnen ins Handwerk pfuschen, indem wir Themen wie Preise, Nutzen und Verkaufsstrategien behandeln, über die sie nicht gern öffentlich sprechen. Wir hoffen jedoch, dass auch sie erkennen: Wenn am Ende alle mehr von ihrem Geld haben, zahlt sich Fairness für alle aus.



Unsere Denkfehler sind vorprogrammiert

Die meisten Erwachsenen und noch mehr Jugendliche sind der Meinung, dass sie ihr Leben eigentlich recht gut im Griff haben und meistens die richtigen Entscheidungen treffen. Zumindest gibt es für das, was sie entschieden haben, immer gute Gründe. Wenn es sich dann doch als falsch herausstellt, haben oft andere Schuld oder es sind die Umstände, die sich überraschend anders entwickelt haben.

Dass wir uns so ungern Fehler eingestehen, liegt daran, dass erkannte Fehler wie körperliche Schmerzen wirken. Denn sie aktivieren das Schmerzzentrum unseres Gehirns. Das passiert sogar dann, wenn wir sehen, wie andere Menschen etwas falsch machen. Also versuchen wir einerseits, falsche Entscheidungen von vornherein zu vermeiden, andererseits reden wir sie, wenn sie denn passiert sind, gern klein.

Fehler werden vom Gehirn deshalb als schmerzhaft empfunden, damit wir sie nicht so schnell vergessen und so die

Chance haben, aus ihnen zu lernen. Das ist allerdings nur der Fall, wenn wir ihre tatsächlichen Ursachen kennen.

Wir tun aus vielen unterschiedlichen Gründen das Falsche. Übermüdung verursacht Verkehrsunfälle, Überforderung führt dazu, den falschen Knopf an einer Maschine zu drücken, fehlende Orientierung lässt uns in die falsche Richtung fahren, und Unachtsamkeit bringt uns dazu, uns die Finger an einem heißen Topf zu verbrennen. Jeder von uns hat in seinem Leben sicher schon reichlich Erfahrungen mit Fehlern gesammelt.

Eine spezielle Ausprägung, die Denkfehler, sind vor allem dann besonders ärgerlich, wenn es dabei um Geld geht. Denkfehler beruhen meist nicht auf Dummheit oder mangelnder Intelligenz. Deshalb machen sogar besonders kluge Leute, die sich anderen überlegen fühlen, eher Denkfehler als solche, die sich ihrer Defizite bewusst sind und sich deshalb stärker selbst kontrollieren. Natürlich gibt es auch besonders dumme Menschen, die so dumm sind, dass sie glauben, allen anderen überlegen zu sein und alles besser zu wissen. Aber um die geht es hier nicht.

Die spezielle Eigenschaft von Denkfehlern ist, dass sie sozusagen systemimmanent sind. Das heißt, alles läuft ganz folgerichtig ab, und doch stimmt am Ende das Ergebnis nicht. Das liegt daran, dass sie im Gehirn vorprogrammiert sind.

Das Gehirn des modernen Menschen ist eigentlich Schrott. So sehen es zumindest einige Evolutionsbiologen. Doch die Evolution kann nun einmal bei einem bestehenden Wesen kein Organ vollkommen neu erschaffen, son-

dern sie kann nur Bestehendes verändern, ergänzen oder zurückbilden. Also müssen wir uns damit abfinden, dass unser Gehirn in seinen Grundprinzipien und Funktionsweisen zwar durchaus optimiert wurde, aber in vielen Bereichen immer noch dem des Menschen von vor 200.000 Jahren entspricht.

Die Ursachen der Denkfehler

Es gibt drei Hauptgründe dafür, dass im menschlichen Gehirn Denkfehler vorprogrammiert sind.

1. Wir denken unbewusst

Denken ist ein Vorgang, der zu 90 Prozent, manche Wissenschaftler sagen sogar zu 99,9 Prozent, unbewusst stattfindet. Dabei arbeiten vier verschiedene Systeme zusammen: das Belohnungssystem, das Gedächtnissystem, das emotionale System und das Entscheidungssystem.

2. Wir denken unterschiedlich

Natürlich wissen wir, dass die Menschen unterschiedlich denken. Das liegt an der genetischen Ausstattung, die uns bestimmte Fähigkeiten von Geburt an mitgegeben hat, an der Erziehung, an der Kultur und an der Umwelt, in der wir leben. Der wichtigste Grund liegt allerdings darin, dass es kein Unisex-Gehirn gibt. Auch wenn wir noch so viel

Gleichheit, Gleichberechtigung und Gleichstellung fordern, die Denkweisen von Männern und Frauen unterscheiden sich und damit auch der Umgang mit Geld.

3. Wir denken in archaischen Strukturen

Der dritte Punkt, der unsere Denkfehler vorprogrammiert, ist, dass das menschliche Gehirn nach ganz bestimmten Prinzipien funktioniert, die im Lauf der Evolution entstanden sind und sich in den vergangenen 10.000 Jahren auch nicht mehr verändert haben. Archaische Denkstrukturen bestimmen auch die Gegenwart. Was früher notwendig und überlebenswichtig war, kann sich allerdings heute oft als Fehler herausstellen.

Das Bewusste und das Unbewusste

Wir können unser Gehirn zwar beschreiben, aber wir können es uns in seiner Komplexität wohl kaum vorstellen. Jede einzelne der 100 Milliarden Nervenzellen im Gehirn kann über bis zu 15.000 Kontaktstellen, die Synapsen, mit anderen Nervenzellen verbunden sein. Das ergibt über 100 Billionen Verbindungsstellen.

Das Gehirn leistet absolute Schwerarbeit. Das sieht man daran, dass es 20 Prozent der Energie verbraucht, die der Mensch für die Funktionsfähigkeit seines Körpers normalerweise benötigt. Dabei macht es nur durchschnittlich zwei Prozent der Körpermasse aus. Bewusste Denkprozesse

brauchen besonders viel Energie, deshalb ist das unbewusste Denken so wichtig, denn es funktioniert im »Energiesparmodus«. Müssten wir all das, was das Unbewusste erledigt, bewusst verarbeiten, würde unser Denken so langsam vor sich hin ruckeln wie ein Computerspiel auf einem zehn Jahre alten Rechner.

Das Unbewusste als Steuerungssystem in einer komplizierten Welt

Auch wenn wir uns selbst stets als bewusste Wesen erleben, ist es das Unbewusste, das uns in einer komplizierten Welt funktionieren lässt. Was uns bewusst ist, wird vom Unbewussten ins Bewusstsein gehoben, und worauf wir unsere Aufmerksamkeit lenken, hat bereits Bruchteile von Sekunden vorher unser Unbewusstes entschieden. Wir sollten das keinesfalls negativ sehen, sondern als Tatsache akzeptieren. Das Bewusstsein ist nur ein kleiner Teil unseres Selbst, der wie die Spitze eines Eisbergs sichtbar aus dem Wasser schaut.

Aufgrund unserer alltäglichen Erfahrung sind wir der Ansicht, dass wir uns gedanklich immer vom Bewussten zum Unbewussten hin bewegen. Aber dies entspricht nicht den tatsächlichen Abläufen. Gezeigt haben dies die Experimente von Benjamin Libet, früherer Professor für Neurophysiologie an der University of California in San Francisco. Er hat nachgewiesen, dass der bewusste Gedanke, eine Handlung durchführen zu wollen, fast eine halbe Sekunde

nach dem Moment eintritt, in dem das Gehirn bereits mit der Vorbereitung des Entschlusses begonnen hat. Die Handlungen setzen also unbewusst ein.

Wenn sich experimentell nachweisen lässt, dass ein unbewusster Prozess einer bewusst gewollten Handlung vorausgeht, kann man daraus auch schließen, dass einem bewussten Gedanken zunächst ein unbewusster gedanklicher Prozess vorgelagert ist. Libet kam zu dem Schluss, dass das Bewusstsein lediglich eine Art Vetorecht hat, eine vorbereitete Handlung abubrechen, sie aber nicht initiieren kann.

Alles bewusste Denken hat also zunächst einen unbewussten Vorgänger. Ob dieser Vorsprung nun wie von Libet errechnet eine halbe Sekunde beträgt oder ob es nicht sogar so ist, dass unbewusste gedankliche Prozesse ein Eigenleben führen und abhängig von der jeweiligen Auslastung des Bewusstseins unterschiedlich lange brauchen, bis sie dort auftauchen, weiß man noch nicht.

Das Unbewusste führt beim Einkaufen Regie

Natürlich führt das Unbewusste auch beim Einkaufen und Geldausgeben Regie. Bevor es sich mit den verschiedenen Waren befasst, prüft es zunächst einmal die gesamte Atmosphäre und die Stimmung, die im Supermarkt herrscht. Wie ist die Beleuchtung, welche Musik spielt, wonach riecht es? Dann entscheidet es, ob der Mensch sich hier wohlfühlt oder nicht.

Deshalb haben viele moderne Supermärkte im Eingangsbereich zunächst die Obst- und Gemüseabteilung platziert. Beides ist positiv mit Frische, Gesundheit, Geschmack, Aroma und freundlichen Farben besetzt. Die Obst- und Gemüseabteilung bremst auch das Einkaufstempo der Kunden, denn irgendetwas Frisches wird jeder gern kaufen, dort gibt es meist Sonderangebote und das Unbewusste wird in den Suchmodus geschaltet.

Wenn wir uns für etwas interessieren, seien es saftige Äpfel oder ein knackiger Salatkopf, hat das Unbewusste längst eine Vorauswahl getroffen. Kohlrabi oder Kartoffeln lassen wir links liegen, aber ein paar knackige Möhren, die dank der Beleuchtung besonders rot aussehen, wandern vielleicht in den Einkaufswagen.

So navigiert uns das Unbewusste durch den gesamten Supermarkt. Es sind tatsächlich Tausende von Sinneseindrücken, die in jeder Sekunde durch unser Gehirn rauschen und sortiert werden, ohne dass wir etwas davon bemerken. Das Unbewusste vergleicht auch die Preise an den Regalen mit denen, die wir von früheren Einkäufen im Gedächtnis gespeichert haben. Natürlich sind wir keine wandelnden Preislisten, sondern es sind allenfalls ungefähre Anhaltspunkte, an die wir uns unbewusst erinnern, aber noch viel häufiger zieht das Unbewusste einfache Vergleiche, zum Beispiel zu anderen Warengruppen. Brot ist billiger als Wurst.

Aber auch andere simple Heuristiken kommen zum Tragen. Teuer ist qualitativ besser als billig. Das heißt aber nicht, dass wir nur teure Dinge kaufen. Das Unbewusste ist

ständig auf Vorteile bedacht und sucht diese ganz automatisch. Deshalb sind Rabattsignale und Sonderangebote in allen Supermärkten von so großer Bedeutung.

Im Unbewussten arbeiten alle vier Systeme unseres Gehirns, das Belohnungssystem, das emotionale System, das Gedächtnissystem und das Entscheidungssystem, ständig auf Hochtouren zusammen, und jedes versucht, seinen Beitrag zu leisten. Deshalb ist es sinnvoll, sich zunächst einmal die verschiedenen Systeme im Einzelnen anzuschauen.

Das Belohnungssystem als treibende Kraft

Wann sind Sie das letzte Mal so richtig zufrieden und glücklich gewesen? War es, als Sie den letzten Fernseher aus dem Supersonderangebot in Ihrem Markt für Unterhaltungselektronik ergattern konnten? Als Sie Ihre Kontoauszüge abholten und sahen, dass Ihre Geldanlagen mehr Gewinn abgeworfen haben, als Sie erwartet hatten? War es ein kleiner Lottogewinn? Als Sie ein Essen nach einem komplizierten Rezept zubereitet hatten und es allen ganz hervorragend geschmeckt hatte? Beim ersten gemeinsamen Urlaub mit einem neuen Partner? Oder war es, als Sie das erste Mal im Sommer wieder im Meer schwimmen gehen konnten?

Jedes Mal war eindeutig das Belohnungssystem im Spiel. Wie Sie sehen, gibt es viele Gelegenheiten, bei denen es aktiv wird. Es treibt uns nicht nur an, unsere Wünsche zu erfüllen, sondern auch, etwas zu leisten. Es freut sich über

positive Überraschungen und über Neues. Aber wie lange haben Glück und Zufriedenheit angehalten?

Wir können uns an solche Situationen, die uns glücklich und zufrieden gemacht haben, zwar erinnern, doch so stark wie damals ist das erinnerte Gefühl nie. Stattdessen bringt uns das Belohnungssystem dazu, nicht nur dasselbe noch einmal zu erleben, sondern möglichst auch noch mehr davon und immer öfter. Das Belohnungssystem treibt uns also an, etwas haben zu wollen, aber auch, etwas zu leisten, damit sich gute Gefühle einstellen.

Im Gehirn von Säugetieren und natürlich auch von Menschen gibt es sogenannte Lustzentren, die man zunächst nur für primitive Mechanismen hielt. Erst durch die bildgebenden Verfahren der Neurowissenschaften konnte ihre tatsächliche Bedeutung erkannt werden. Wenn das Belohnungssystem aktiv ist, fühlen wir uns wohl und zufrieden. Wir befinden uns in einem Zustand, den wir uns dauerhaft wünschen.

Leider ist dieses gute Gefühl im Alltag nicht ohne besonderes Zutun zu erreichen. Und genau darin liegt der Zweck des Belohnungssystems. Wäre es dauernd stimuliert, auch ohne Anlass, würde uns der Anreiz, etwas zu tun, fehlen. Wenn das Belohnungssystem aktiv ist, verstärkt, moduliert, modifiziert oder hemmt es unbewusste Gedankenprozesse, ohne dass uns dies bewusst wird.



Friedhelm Schwarz, Ruth Schwarz

Warum am Ende des Geldes noch so viel Monat übrig ist

Kostspielige Denkfehler und wie man sie vermeidet

ORIGINALAUSGABE

Paperback, Klappenbroschur, 256 Seiten, 13,5 x 20,6 cm

ISBN: 978-3-424-20084-3

Ariston

Erscheinungstermin: Mai 2013

Die größten Irrtümer im Umgang mit Geld

Im Shopping-Center einen klaren Kopf zu behalten ist beinahe unmöglich. Zu vielfältig die Verlockungen, zu berechenbar unser Verhalten. Friedhelm und Ruth Schwarz beschreiben die häufigsten Denkfehler im Umgang mit Geld und liefern verhaltenspsychologische Erklärungen für Frustkäufe und andere kostspielige Irrtümer. Unterhaltsam und mit ökonomischem Know-how zeigen sie, wie man zu seinem eigenen erfolgreichen Geldmanager wird.

Wer kennt das nicht: Man sieht es, man kauft es, und hinterher ärgert man sich darüber, unnötig Geld ausgegeben zu haben. Geschickte Marketingexperten nutzen die Schwachstellen des Gehirns rigoros aus, um Kunden in die Konsumfalle zu locken. Hier hilft nur besseres Wissen: Friedhelm und Ruth Schwarz beschreiben anschaulich, wie wir uns bei Geldthemen statt von Vernunft von Emotionen leiten lassen, und erklären u. a., warum wir leichter fünf Zwanziger ausgeben als einen Hunderter. Anhand vieler Alltagsbeispiele und verblüffender Selbsterkenntnisse sensibilisieren sie die Leser für unbewusste Verhaltensweisen. Damit wir die Kontrolle über uns und unser Geld zurückgewinnen – und am Ende des Monats endlich mehr Geld übrig ist!