

## Warum Geld unglücklich macht

*Mathias Binswanger*

*(Professor für Volkswirtschaft an der Fachhochschule Nordwestschweiz und Privatdozent an der Universität Sankt Gallen)*

Die banale Erkenntnis, dass Geld alleine nicht glücklich macht, soll an einem banalen Beispiel erklärt werden: Nehmen wir an, jemand steht vor folgenden Alternativen: Entweder arbeitet er oder sie vierzig Stunden pro Woche und hat dafür Zeit, das Wochenende mit Freunden zu verbringen, muss allerdings auf den Kauf eines neuen Mercedes verzichten. Die zweite Alternative besteht darin, sechzig Stunden zu arbeiten, wodurch sich das Einkommen so stark erhöht, dass der Kauf des neuen Mercedes kein finanzielles Problem mehr darstellt. Allerdings bleibt dann keine Zeit mehr für die Freunde. Dafür, dass die Menschen meistens die zweite, für sie eigentlich schlechtere Alternative wählen, gibt es drei Erklärungen.

*Opportunitätskosten werden vernachlässigt:* Im Allgemeinen denken die Menschen bei ihrem Streben nach höherem Einkommen an bestimmte materielle Bedürfnisse, die sich damit zusätzlich befriedigen lassen. In unserem Beispiel steht der Kauf eines neuen Autos im Vordergrund. Dabei wird ausser Acht gelassen, dass die Wahl der zweiten Alternative, also der 60-Stunden-Woche, meist negative Auswirkungen auf das Sozialleben hat. Allerdings wird dieser Rückgang an Lebensqualität einfach vergessen, da sich die damit verbundenen Opportunitätskosten nicht quantifizieren lassen. Man berücksichtigt nur den unmittelbaren Nutzen, wie etwa den Besitz eines tollen neuen Autos, und die damit verbundenen unmittelbaren Kosten. Dies, weil sich die Opportunitätskosten häufig erst zeitlich verzögert bemerkbar machen. So realisiert man erst nach Jahren, dass man keine Freunde mehr hat, oder wird sich von einem Tag auf den anderen bewusst, dass man als Ehepartner gescheitert ist. Und auch der Nutzen von immateriellen Gütern wie Freundschaft oder Stressfreiheit kommt erst längerfristig zum Tragen, während der Kauf des Autos zu einem unmittelbaren Glücksgefühl führt.

Die Entscheidungen der Menschen sind somit aus zwei Gründen ökonomisch suboptimal: weil die Opportunitätskosten vernachlässigt werden und weil der kurzfristige Nutzen materieller Güter überschätzt und der langfristige Nutzen immaterieller Güter unterschätzt wird. *Die Bedeutung relativer Bedürfnisse:* Ein weiterer wichtiger Grund für das unaufhörliche Streben nach höherem Einkommen liegt darin, dass letztlich zwei verschiedene Bedürfnisarten damit befriedigt werden können: absolute und relative. Absolute Bedürfnisse befriedigt man unabhängig von anderen Menschen. (Wenn ich Hunger habe, so kaufe ich mir Nahrung, um satt zu werden.) Sind diese absoluten Bedürfnisse gesättigt, hört der Mensch etwa auf, immer mehr Lebensmittel zu kaufen.

Ganz anders verhält es sich mit den relativen Bedürfnissen. Hier geht es um den Status und die Geltung des Einzelnen in der Gesellschaft. Das Streben nach einem hohen Sozialprestige motiviert die Menschen, immer weitere Anstrengungen zu unternehmen, um noch mehr Geld zu verdienen. In unserem Beispiel dient der Kauf eines Mercedes nicht einfach nur dazu; das absolute Bedürfnis an Mobilität zu befriedigen. Vielmehr soll ein Mercedes auch einen entsprechenden Status in der Gesellschaft signalisieren. Der entscheidende Punkt liegt nun darin, dass die relativen Bedürfnisse im Gegensatz zu den absoluten Bedürfnissen keine Sättigungsgrenze kennen. Denn bestimmte Güter erfüllen ihre Funktion als Statussymbol nur so lange, als sie für die Mehrheit der Menschen unerschwinglich sind. Steigt nun aber das allgemeine Einkommensniveau, dann können sich immer mehr Menschen ein noch imposanteres Auto leisten, und irgendwann wird auch der Mercedes zum allgemein, erschwinglichen Fahruntersatz. Um weiterhin beruflichen Erfolg und Macht zu signalisieren, braucht es deshalb alle paar Jahre ein noch teureres Automodell.

