

Warum Geld unglücklich macht

Aufgabe: Notieren Sie die Gründe, die der Autor für den Umstand, dass höhere Löhne die Lebensqualität beeinträchtigen bzw. Geld unglücklich macht, im Text aufführt.

Die banale Erkenntnis, dass Geld alleine nicht glücklich macht, erhält Unterstützung von amtlicher Seite. Denn genau zu diesem Schluss kommt die soeben erschienene OECD-Studie «The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital». Hat das Einkommen pro Kopf einmal ein bestimmtes Niveau erreicht, wird das Wohlergehen der Bürger eines Landes laut der OECD-Untersuchung nicht mehr durch den Kauf materieller Güter erhöht. Entscheidend werden stattdessen immaterielle Güter wie Gesundheit, Bildung oder soziale Netzwerke, wofür Ökonomen die Begriffe Humankapital und Sozialkapital erfunden haben.

Dass die OECD ein ganzes Buch herausgibt, nur um uns mit alt bekannten Binsenweisheiten zu überschütten, hat allerdings eine gewisse Berechtigung. Tatsächlich hat selbst die ökonomische Wissenschaft vergessen, worum es im Leben eigentlich geht: um die Maximierung der eigenen Zufriedenheit. Zwar sieht die Ökonomie das Ziel der in der Wirtschaft handelnden Menschen in der Maximierung ihres persönlichen Nutzens. Doch in der Praxis setzt man stillschweigend voraus, dass mehr Einkommen auch den Nutzen und die Zufriedenheit der Bürger erhöht. In diesem Fall würde Einkommensmaximierung automatisch auch Nutzenmaximierung bedeuten.

Doch wie uns die OECD-Studie belehrt, machen steigende Einkommen die hart arbeitenden Bürger in den bereits mit einem hohen Bruttoinlandprodukt pro Kopf ausgestatteten OECD-Ländern nicht mehr richtig froh. Empirische Studien haben ergeben, dass sich die Zufriedenheit der Bürger seit Beginn der achtziger Jahr trotz kräftigem Wirtschaftswachstum nicht mehr erhöht hat. Die Schweiz ist dafür ein Modellfall. Neben Luxemburg besitzen wir weltweit das höchste Bruttoinlandprodukt, doch niemand käme in Versuchung, die Schweizer als im internationalen Vergleich besonders glückliche und zufriedene Menschen zu bezeichnen.

Wenn sich persönliches Glück und Zufriedenheit vom Wirtschaftswachstum abkoppeln, dann verhalten sich die Menschen wirtschaftlich ineffizient. Das lebenslange Streben nach immer höherem Einkommen, aus dem das Wirtschaftswachstum resultiert, ist dann reine Ressourcenverschwendung. Wir würden unsere Zeit nämlich besser für Aktivitäten verwenden, die uns tatsächlich befriedigen. So verhalten sich scheinbar ökonomisch denkende und handelnde Menschen, die für hunderttausend Franken mehr Einkommen pro Jahr auf ein attraktives Sozialleben verzichten, in Wirklichkeit unökonomisch. Nur, warum ist das so, wenn wir doch alle wissen, dass mehr Geld nicht glücklich macht. Für dieses letztlich paradoxe Verhalten gibt es mehrere Gründe. Zur Veranschaulichung soll von einem einfachen Beispiel ausgegangen 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 320E 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 320E nicht einfach nur dazu; das absolute Bedürfnis an Mobilität zu befriedigen. Vielmehr soll ein Mercedes 320E auch einen entsprechen den 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 320E zum allgemein, erschwinglichen Fahruntersatz. Um weiterhin beruflichen Erfolg und Macht zu signalisieren, braucht es deshalb alle paar Jahre ein noch teureres Automodell.

Geld statt Zeit: Wenn man die Menschen fragt, was in ihrem Leben wirklich knapp ist, dann antworten sie meistens: die Zeit. Beruflich erfolgreiche Menschen haben davon zu wenig, da sie eigentlich 24 Stunden am Tag wichtige Dinge erledigen müssten. Im Allgemeinen hätten sie aber gerne mehr Freizeit, um weniger wichtige Dinge zu tun, die mehr Spass machen. Durch das bereits hohe Einkommensniveau ist Zeit jedoch so kostbar geworden, dass sie es sich nicht mehr leisten können, weniger zu arbeiten. Denn je mehr man bereits verdient, umso mehr kann man durch weitere Arbeit zusätzlich verdienen. Zeitintensive Freizeitbeschäftigungen wie «Freunde treffen» bleiben da meist auf der Strecke, und man kauft stattdessen ein Auto der Spitzenklasse wie den Mercedes 320E, um die Mitmenschen auf zeitsparende Weise zu beeindrucken.

Hohe Einkommen entwickeln so eine Eigendynamik, die zu immer noch höheren Einkommen, aber zu immer grösserem Zeitmangel führen. Verstärkt wird dieser Effekt durch die Konkurrenz am Arbeitsplatz. Arbeitnehmer, die ständig Überstunden machen, zwingen letztlich auch ihre Kollegen dazu, länger als nötig zu arbeiten. Da keiner die eigene Position und seine Karriereaussichten gefährden will, wagt es niemand, den ersten Schritt zu machen, um aus dieser verhängnisvollen Einkommens-Zeitmangel-Spirale auszubrechen.

Der Autor Mathias Binswanger ist Professor für Volkswirtschaft an der Fachhochschule Olten