

## 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.

*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, 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.

Aufgaben:

1. Schauen Sie sich auf der Webseite «Deutsch als Fremdsprache – Wirtschaftsdeutsch» unter Finanzierung einen der beiden Kurzfilme zu den Opportunitätskosten an und erklären Sie in eigenen Worten (z. B. Synonym), was der Begriff bedeutet.

Verzichtskosten, Reuekosten, Nutzenentgang, der bei mehreren Alternativen durch die Entscheidung für die eine oder andere Möglichkeit entsteht (entgangene Erlöse).

2. Schauen Sie sich auf der Webseite «Deutsch als Fremdsprache – Wirtschaftsdeutsch» unter Finanzierung den Kurzfilm zur Bedürfnispyramide nach Maslow an und bringen Sie die Stufen der Bedürfnispyramide in Verbindung mit den im Text genannten absoluten und relativen Bedürfnissen. Was sind absolute, was relative Bedürfnisse?

- Absolute Bedürfnisse (Existenz- oder Grundbedürfnisse): lassen sich sättigen und werden kleiner, wenn man sie sättigt > untere zwei Stufen
- Relative Bedürfnisse (Wahl- oder Luxusbedürfnisse): sind tendenziell nicht zu sättigen und wachsen, wenn man sie befriedigt > obere drei Stufen

3. Welche Antworten liefert der Text auf die Aussage im Titel «Warum Geld unglücklich macht» bzw. darauf, dass hohe Löhne nicht automatisch eine hohe Lebensqualität mit sich bringen? Führen Sie mindestens drei Erklärungen aus.

- Opportunitätskosten werden vernachlässigt, da sie sich schlecht quantifizieren lassen: Wie viel ist einem das Sozialleben in Geld ausgedrückt wert?
- Opportunitätskosten werden zeitlich verzögert wahrgenommen, meistens wenn es schon zu spät ist: Man arbeitet so viel, dass man sein soziales Netz nicht mehr unterhält und merkt zu spät, dass man keine Freunde mehr hat. Oder man bemerkt erst nach einem Herzinfarkt, dass es gut gewesen wäre, stressfreier zu leben.
- Abnehmender Grenznutzen: Ab einem gewissen Niveau wird durch den Kauf materieller Güter das Wohlergehen nicht mehr erhöht (Bsp. Erwerb von Brötchen).
- Relative Bedürfnisse kennen keine Sättigungsgrenze: Bestimmte Waren erfüllen ihre Funktion als Statussymbole nur solange, als sie für die Mehrheit unkäuflich sind.
- Einkommensmaximierung  $\neq$  Nutzenmaximierung: Ein hohes Einkommen nützt nichts, wenn man keine Zeit mehr hat, unheilbar krank ist, sozial verarmt lebt etc.
- Eigendynamik hoher Einkommen: Je mehr man verdient, desto mehr kann man durch weitere Arbeit zusätzlich verdienen, was aber zugleich mehr Stress bedeuten kann.
- Der Konkurrenzdruck trägt dazu bei, dass man quasi gezwungen ist, viel zu arbeiten.
- „Zeit haben“ als sozial deklassierendes Merkmal: Eine volle Agenda bedeutet Erfolg.