



Dies ist eine Leseprobe von Klett-Cotta. Dieses Buch und unser gesamtes Programm finden Sie unter www.klett-cotta.de

CLAUDIA HAMMOND

ERST DENKEN, DANN ZAHLEN

Die Psychologie des Geldes
und wie wir sie nutzen können

Aus dem Englischen von Dieter Fuchs

Klett-Cotta

Klett-Cotta

www.klett-cotta.de

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel: »Mind over Money.

The Psychology of Money and How to Use it Better« im Verlag

Canongate Books Ltd, Edinburgh, London

Published by arrangement with Canongate Books Ltd, 14 High Street,
Edinburgh EH1 1TE

© 2016 by Claudia Hammond

Für die deutsche Ausgabe

© 2017 by J. G. Cotta'sche Buchhandlung

Nachfolger GmbH, gegr. 1659, Stuttgart

Alle deutschsprachigen Rechte vorbehalten

Printed in Germany

Cover: Rothfos & Gabler, Hamburg,

nach dem Originalcoverentwurf von Adalis Martinez

Unter Verwendung der Abbildungen © ilbusca/Getty Images (Kopf)

und © bsd/Shutterstock (Währungszeichen)

Gesetzt von Kösel Media GmbH, Krugzell

Gedruckt und gebunden von CPI – Clausen & Bosse, Leck

ISBN 978-3-608-96116-4

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der

Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten

sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

*Für meine Schwester Antonia
sowie meine beiden
Nichten Florence und Matilda*

INHALT

Einführung	11
1 Von der Wiege bis zur Bahre	21
<i>An welchem Punkt unsere Beziehung zum Geld beginnt, warum Geld sowohl eine Droge als auch ein Werkzeug ist, warum wir nicht sehen wollen, dass Geld zerstört wird, und warum es uns die Angst vor dem Tod nimmt</i>	
2 Geld in der Hand	49
<i>Warum wir an den gewohnten Formen von Geld hängen, warum wir Münzen für größer halten, als sie tatsächlich sind, warum Übellaunigkeit einem hilft, nicht übers Ohr gehauen zu werden, und warum bar zu bezahlen besser ist, als mit Kreditkarte oder auf Pump zu kaufen</i>	
3 Mentale Konten	78
<i>Warum wir umso sorgloser sind, je mehr eine Sache kostet, warum jeder von uns psychologische Geldbeutel verwenden sollte, und wie manche Billigfluggesellschaften sich ganz viel Ärger hätten ersparen können</i>	

4	Etwas zum Haben und zum Festhalten	92
	<i>Warum Geld zu verlieren schlimmer ist, als welches zu bekommen, wie puerto-ricanische Affen einem Wissenschaftler beim Verständnis der Finanzkrise halfen, und warum es ein Fehler ist, jede Woche die gleichen Lottozahlen zu spielen</i>	
5	Der richtige Preis	108
	<i>Warum ein hoher Preis nicht immer ein Zeichen von Qualität ist, warum Ihr Gehirn ein Wein-Snob ist, warum wir manchmal lieber mehr zahlen würden als erforderlich, warum Sie nicht auf Angebote »mittlerer Preisklasse« hereinfallen sollten, und warum man besser kein Café namens »Zero Dollar Diner« eröffnet</i>	
5½	Ein bisschen Kleingeld	144
	<i>Trinkgeld für die Bedienung, warum eine leichte Berührung empfehlenswert ist, und das Problem der gemeinsamen Rechnung</i>	
6	Geld als Motivationshilfe?	152
	<i>Warum Sie für Geld laufen, um den Zug zu erreichen, warum es gut und auch nicht gut sein kann, Kinder für bessere Noten zu bezahlen, warum Geld als Anreiz nur sinnvoll ist, wenn Sie es auf lange Sicht hin zahlen wollen, und warum auch kleine Beträge Leute dazu bringen können, die Finger von Drogen oder Zigaretten zu lassen</i>	

- 7 Angemessene Belohnung 184**
Warum jemand, den Sie bezahlen, in der Pause eher zum Playboy greift, warum ein Lob oft motivierender ist als Geld (aber nicht übertreiben), warum Sie Freunde niemals für einen Gefallen bezahlen sollten, und warum die englische Nationalmannschaft beim Elfmeterschießen immer verliert
- 8 Geld-Tipps für Investmentbanker 214**
Warum Sie Ihren Geldbeutel vor Freunden besser nicht ausleeren sollten, warum ein Geschenk in Höhe von 1000£ beleidigend wirken kann, und warum hohe Boni vielleicht doch kontraproduktiv sind
- 9 Money, money, money 227**
Warum manche Leute viel haben, warum die meisten von uns mehr wollen, warum genug nie genug ist, und warum mehr zu haben einen glücklicher macht (zumindest manchmal)
- 10 Armut des Denkens 257**
Warum Armut zu einem niedrigeren IQ und dadurch zu schlechten Entscheidungen in Gelddingen führen kann, und warum man von den Leuten um einen herum nicht allzu viel Mitleid erwarten sollte
- 11 Schlechtes Geld 282**
Warum reiche Leute als Erste in die Rettungsboote der Titanic springen, warum Neid manchmal etwas Schlechtes, manchmal aber auch etwas Gutes ist, warum wir für Geld lügen (solange es sich um einen

nennenswerten Betrag handelt), und warum manche Leute es nicht lassen können, Geld wegzwerfen

12 Gutes Geld 329

Warum Geld wegzugeben uns glücklich macht (sogar wenn wir Steuern zahlen), warum wir großzügige Millionäre nicht immer mögen, und warum Spendenaufrufe mit weniger hübschen Kindern besser funktionieren

13 Für schlechtere Zeiten 357

Warum Deutsch zu können beim Sparen helfen kann, was Odysseus zum Thema Sparen zu sagen hat, und warum Sparschweine zur Bekämpfung der Malaria nützlich sind

14 Die Freude am Ausgeben 384

Warum man für ein gutes Leben lieber Erlebnisse und nicht Dinge kaufen sollte (ohne dabei auf gelegentliche Frustkäufe zu verzichten), warum der Kauf von erstklassigem Prosciutto, den Sie nicht unbedingt brauchen, dennoch nicht extravagant sein muss, und warum es besser ist, wenn man seinen Stundenlohn nicht kennt

15 Geld-Tipps 397

Anmerkungen 402

Danksagung 430

Weiterführende Literatur 432

EINFÜHRUNG

Am Abend des 23. August 1994 brannte auf der schottischen Hebriden-Insel Jura in einem abgelegenen Stall ein Feuer. Wäre man eingetreten, hätte man denken können, hier würde ein Zeitungsarchiv vernichtet. Dicke Bündel bedruckten Papiers standen in Flammen und ließen Rauch und Asche aufsteigen.

Als Besucher hätten Sie auch gesehen, dass die Art und Weise, in der das Papier Feuer fing, irgendwie merkwürdig war. Es dauerte ziemlich lange, bis es brannte, und dann züngelte es eher träge vor sich hin. Als Nächstes hätte man bemerkt, dass das Papier dicker war als bei der Zeitungsherstellung üblich – und dass die Blätter viel kleiner als die Seiten einer Zeitung waren. Dann wäre der Blick des Betrachters vielleicht auf ein abgerissenes Papierfetzchen gefallen, das in der heißen Luft tanzte. War darauf nicht das Diadem der Königin abgebildet? Und waren das nicht 50-Pfund-Scheine im Feuer? Und zwar nicht nur ein paar, sondern gleich Hunderte?

Tatsächlich war das, was Sie da an diesem Augustabend vor über 20 Jahren mitverfolgt hätten, die Verbrennung von einer Million Pfund. Einer Million Pfund in 50-Pfund-Scheinen. Es dauerte nur knapp über eine Stunde – 67 Minuten, um genau zu sein –, bis die Sache erledigt war. Eine starke Stunde, um den Traum eines jeden Lottospielers zu verbrennen.

Die beiden Männer, die für das Feuer verantwortlich waren, bildeten gemeinsam die Band KLF. Sie hatten das Geld Anfang der 1990er Jahre mit Dance-Tracks wie »Justified and Ancient« oder »3 a.m. Eternal« verdient. Der Musikindustrie überdrüssig geworden, hatten sie sich der Kunst zugewandt. Für sie stellte das Verbrennen von einer Million Pfund ein Stück Konzeptkunst dar. Ihre ursprüngliche Idee war gewesen, eine Skulptur aus Geldbündeln zu machen, die an einen hölzernen Rahmen genagelt waren. Aufgrund der dabei herrschenden Tabuverletzung wollte aber keine einzige Galerie das Werk ausstellen. So kamen die Herren Künstler auf eine andere Idee.

Das Geld sollte einfach verbrannt werden.

Die ganze Aktion wurde auf Video aufgenommen. Man kann sie sich auf Youtube ansehen. Die beiden Mitglieder von KLF sind – wie fast schon zu vermuten – schwarz angezogen. Zunächst ziehen sie die 50-Pfund-Scheine einzeln aus den Geldbündeln und werfen sie nacheinander ins Feuer, fast so, als würden sie mit Brotstückchen Enten füttern. Jimmy Cauty rollt jeden Schein, bevor er ihn den Flammen übergibt, Bill Drummond schleudert seine wie beim Frisbeewerfen hinein. Die Scheine brennen nur langsam. Manche fallen aus dem Feuer, sodass sie wieder eingesammelt und ein zweites Mal hineingeworfen werden müssen. Nach einer gewissen Zeit merken die beiden Mitglieder der K Foundation, wie sie sich mittlerweile nennen, dass sie in diesem Tempo wohl noch stundenlang beschäftigt sein würden. Deshalb geben sie Gas und werfen das Geld gleich stapelweise ins Feuer.

Trotz des Videobeweises wurde im Nachgang die Vermutung laut, die ganze Sache sei eine Fälschung gewesen.

Würde jemand wirklich so viel echtes Geld verbrennen? Um alle Zweifel auszuräumen, ließ die K Foundation die Überreste des Feuers im Labor untersuchen. Hier wurde bestätigt, dass es sich bei der Asche um das verbrannte Endergebnis einer immensen Menge von Geldscheinen handelte.

Die Performance lief also ganz nach Plan, wobei die Bandmitglieder überhaupt nicht auf die Anfeindungen vorbereitet waren, die ihre Aktion auslöste. Die Leute *hassten* sie dafür und verstanden nicht, warum sie das Geld – so sie es nicht behalten wollten – nicht einfach für wohltätige Zwecke gespendet hatten? Man bezeichnete die beiden als egoistisch und dumm.

Nachdem das Geld in dem Video ein paar Minuten lang gebrannt hat, will jeder von uns wissen, warum Cauty und Drummond das gemacht haben. Okay, es war irgendwie Kunst, aber was sollte damit ausgedrückt werden?

Überraschenderweise haben die beiden Männer in den Interviews, die sie im Lauf der Jahre gegeben haben (und die man ebenfalls auf Youtube ansehen kann), Probleme damit, auf diese Frage eine Antwort zu finden. Sie wirken unlogisch, widersprüchlich und scheinen von dem Gesagten nicht einmal selbst überzeugt zu sein.

In der offiziellen Dokumentation gibt Jimmy Cauty zu, dass die Aktion vielleicht wirklich sinnlos war und ihr Kunstcharakter durchaus in Frage gestellt werden könne. »Man kommt irgendwann in einen Bereich, in dem es ziemlich dunkel ist.« Er sucht nach einer Erklärung und scheitert deutlich hörbar daran.

In einem Fernsehinterview sagt Bill Drummond: »Wir hätten das Geld schon gebrauchen können.« Cauty und er haben zusammengekommen sechs Kinder. Aber Drum-

mond fuhr fort: »Nur wollten wir es lieber verbrennen.« Auf die Frage, was er empfunden habe, als er die Scheine ins Feuer warf, sagt er, er sei völlig betäubt gewesen – und habe die Sache nur durchziehen können, indem er auf eine Art Autopilot umschaltete. »Wenn du über jeden Schein oder jedes Bündel nachdenkst ...«, und seine Stimme lässt ihn fast im Stich, so als ob er den Gedanken daran nicht ertragen könnte.¹

Gleichzeitig besteht Drummond aber darauf, dass im Grunde nichts zerstört wurde. »Es gibt nur einen Stapel Papier weniger. Die Welt wurde um keinen einzigen Brotlaib oder Apfel gebracht.«²

Genau diese unbestreitbare Tatsache ist es, die den Kern der Sache ausmacht – und erklärt, warum sich so viele Menschen über die Aktion von Cauty und Drummond aufregten. Denn obwohl es stimmt, dass im Feuer keine Brotlaibe oder Äpfel vernichtet wurden, *wurde* etwas vernichtet. Nämlich die *Möglichkeit* von Brotlaiben und Äpfeln. Im Wert von einer Million Pfund. Lebensmittel, die von Menschen hätten verzehrt werden können.

Außerdem wurde die Möglichkeit vernichtet, Bäume zu pflanzen, an denen Äpfel wachsen konnten, oder eine Bäckerei aufzumachen, in der man Brot backen – und damit Arbeitsplätze schaffen konnte. Was dann im Lauf der Jahre zu *vielen* Millionen Pfund an Produktionswert hätte führen können.

Doch damit nicht genug. Jeder, der sich den Film mit dem brennenden Geld ansieht, denkt unwillkürlich darüber nach, was er mit dem Betrag wohl gemacht hätte. Ein neues Haus. Ein neues Auto. Schuldenfreiheit. Die Realisierung einer neuen Geschäftsidee. Die Unterstützung von Familie

und Freunden. Eine Reise um die ganze Welt. Hilfe für Tausende Kinder in einem armen Land. Finanzierung eines Projekts zur Rettung des Regenwaldes.

Es wäre etwas völlig anderes gewesen, wenn Cauty und Drummond irgendeinen Gegenstand im Wert von einer Million Pfund verbrannt hätten. In dem Fall wäre ausschließlich diese spezielle Sache – ein Gemälde, eine Yacht, ein wertvoller Edelstein – vernichtet worden. Und nicht jeder hätte das, was zerstört wurde, tatsächlich auch für wertvoll gehalten.

Wäre das Geld in typischer Rockstar-Manier verplempert worden – durch Zertrümmerung von Hotelzimmern oder durch einen Konsum in Pulverform –, hätten die Leute vielleicht die Verschwendung und den Exzess beklagt, ein vergleichbarer Aufschrei wäre aber nicht zu hören gewesen. Und wenn Cauty und Drummond das Geld nur gehortet oder es vielversprechend angelegt beziehungsweise in Aktien investiert (und vielleicht sogar alles verloren) hätten, wäre das den meisten eher egal gewesen. Im Fall einer Spende der Gesamtsumme hätten sie sich hingegen Beifall eingehandelt.

Es geht hier nicht darum, dass zwei Männer zunächst eine Million Pfund besaßen und dann auf einmal nicht mehr. Sondern darum, dass aus dieser gewaltigen Summe *nichts* entstanden ist. Sämtliche diesem Geld innewohnenden Möglichkeiten – für sie, aber auch für uns – waren unwiederbringlich verloren.

Hierin liegt die außerordentliche Macht begründet, die Geld über unser Denken hat. Wir haben Papierfetzen, Metallstücke und Zahlen auf dem Bildschirm (für sich genommen alle komplett wertlos) mit dem Versprechen vieler für

wertvoll gehaltener Dinge ausgestattet. Darüber hinaus lässt das Versprechen, und unser Vertrauen in das Versprechen, diese für wertvoll gehaltenen Dinge Gestalt annehmen. Wenn es in der Welt so etwas wie Magie gibt, dann hier. Etwas Abstraktes und Virtuelles, ein Erzeugnis unseres Geistes, hilft uns dabei, die Dinge zu erschaffen, die wir brauchen und uns wünschen.

Es ist diese Eigenschaft des Geldes, die Cautys und Drummonds Aktion zu einem derartigen Vergehen und Sakrileg gemacht hat – es handelt sich um ein Tabu. Sich am Geld zu vergreifen heißt nicht nur, an den Fundamenten unserer menschlichen Gesellschaft zu rütteln, sondern fast schon an dem, was den zeitgenössischen Menschen ausmacht.

Denn wir sind nun mal von Grund auf psychologische Wesen – unser Denken macht uns zu dem, was wir sind –, und Geld ist ein geistiges Konstrukt, das außerhalb unserer Vorstellung zwar nicht existiert, von dem wir aber weitestgehend in allen Dingen, die wir zum Leben brauchen, abhängig sind.

Und doch wird Geld von vielen verachtet. Wenn irgend möglich, würden wir es abschaffen, und wir fühlen uns zu Gesellschaften hingezogen (echten wie erfundenen), die offenbar keinen Bedarf dafür haben. Hier zum Beispiel ein Abschnitt aus Herman Melvilles frühem Reisebericht *Taipei*, erschienen im Jahr 1846. Wer würde denn nicht in diesem Paradies auf Erden leben wollen?

Es fehlten sämtliche Quellen des Ärgers, die der Einfallsreichtum des zivilisierten Menschen geschaffen hat, um seine eigene Glückseligkeit zu ruinieren. In Taipei gab es keine Geltendmachung von Hypothekenforderungen,

keine Wechselschulden, keine Ehrenschild; keine engstirnigen Schneider oder Schuster, die perverserweise bezahlt werden wollten; keinerlei Zahlungsaufforderungen; keine Anwälte für tätliche Beleidigungen, die eine Unstimmigkeit zwischen Klienten zu handfestem Streit aufblähten und dann deren Köpfe aneinander knallen ließen; keine armen Verwandten, die bis in alle Ewigkeit das überzählige Schlafzimmer besetzten und die Armfreiheit derer am Familientisch einschränkten; keine notleidenden Witwen mit Kindern, die an den kalten Gaben der Welt verhungerten; keine Bettler; keine Schuldnergefängnisse; keine hochmütigen und hartherzigen Stinkreichen, oder um alles mit einem Wort zusammenzufassen – kein Geld!

Melville landete in Taipi, einem tatsächlich existierenden Ort auf einer Südseeinsel, nachdem er vorzeitig von Bord gegangen war. Aber trotz aller Vorzüge, an die Melville sich so gern erinnerte und die er hinzudichtete – das Buch ist eine Mischung aus Sachbericht und Fiktion –, sehnte er sich danach, fliehen zu können, zurück in die Zivilisation, zurück in die vertraute Gesellschaft, und damit auch zurück zum Geld.

Das ist unsere Situation. Wir haben uns aus geldlosen, vermeintlichen Gärten Eden (wie etwa Taipi) selbst vertrieben. Und alle Bestrebungen, dorthin zurückzukehren oder solche Gärten neu zu erschaffen (wie mein alter Freund Dylan Evans es tat, als er unlängst in Schottland eine Selbstversorgergemeinschaft aufbaute, nur dass nicht alles nach Plan lief),³ gehen am eigentlichen Problem vorbei. Die Mängel unserer Gesellschaft entstehen nicht durch das Geld als

solches, sondern durch unseren Umgang damit. Wie können wir also dahin kommen, dass wir Geld nicht mehr unsinnig, sondern gut verwenden?

Dieses Buch trägt den Titel *Erst denken, dann zahlen*. Mein Ausgangspunkt ist dabei, dass wir viel eher zum Gegenteil neigen. Wir lassen zu, dass Geld unser Denken kontrolliert, und das immer wieder auch in kontraproduktiver, wenn nicht gar zerstörerischer Art und Weise. Damit das aufhört, damit Geld uns hilft, ein gutes Leben zu führen und eine gute Gesellschaft zu bilden (was es tatsächlich kann), brauchen wir ein besseres Verständnis unserer psychologischen Beziehung dazu. Es gibt zahllose Bücher, in denen steht, was man mit Geld machen oder wie man es verdienen kann. So ein Buch ist das hier nicht. Es ist auch keines, das sich mit den bösen Seiten des Geldes beschäftigt, mit Konsumverhalten oder Kapitalismus. Diese sind sicherlich problembehaftet, nur leben wir momentan damit. Ich sage also nicht, dass Geld uns zwangsläufig zu schlechten Menschen macht. Die Sache ist viel komplizierter, und in diesem Buch möchte ich die Verknüpfungen zwischen dem Geld und unserem Kopf, also unserem Denken, ein ganzes Stück weit entwirren.

Es liegt auf der Hand, dass sich die unterschiedlichen Disziplinen dem Thema Geld auf ganz unterschiedliche Weise nähern. Der Politökonom Karl Polanyi definierte Geld sowohl im weiteren Sinne als ein semantisches System, vergleichbar etwa der Sprache oder Maßen und Gewichten, als auch im engeren Sinn als etwas, das man »für die Bezahlung, als Standard, zum Anhäufen und zum Tauschen« benutzen kann.⁴ Freud verglich Geld mit Fäkalien, indem er ausführte, dass Kinder zuallererst mit ihren Ausscheidun-

gen spielen und sich erst dann mit Matsch, Steinen und schließlich Geld beschäftigen würden. William James, Philosoph und Psychologe des 19. Jahrhunderts, hielt Geld für einen Teil unseres verlängerten Ichs. »Das Ich«, sagt er, »ist alles, was ein Mann« – und er bezog sich ausschließlich auf Männer – »sein eigen nennen kann, wozu sein Körper, seine geistigen Kräfte, seine Kleidung, Haus, Frau und Kinder, Vorfahren, Freunde, Ländereien, Pferde, Yacht und Bankkonto gehören«.⁵

So wie ich das sehe, ist das zentrale psychologische Merkmal des Konzeptes Geld das Vertrauen. Der Historiker Yuval Noah Harari hält Geld für »das universellste und effizienteste System gegenseitigen Vertrauens, das jemals entwickelt wurde«.⁶ Geld ermöglicht uns, auf abstrakte Weise Vertrauen einzufrieren. Um uns sicher zu fühlen und uns gut zu entwickeln, müssen wir miteinander kooperieren. Das ist leicht, wenn man jemanden gut kennt, aber eine Kooperation mit Fremden erfordert, dass dieses Vertrauen messbar ist und ausgetauscht werden kann. Genau das leistet Geld. Kaum verwunderlich, dass keine einzige Gesellschaft nach der Einführung von Geld wieder in ihren ursprünglichen Zustand zurückgekehrt ist.⁷ Aber dies ist auch kein Buch über die Geschichte des Geldes. Es geht im Folgenden darum, was Geld heute mit uns macht, welchen Einfluss es auf unser Denken, unsere Gefühle und unser Verhalten hat – und wie dieser Einfluss sogar noch zunehmen kann, wenn das Geld knapp ist.

Wir stellen ständig Vermutungen an: dass große Boni unsere Manager zu besseren Leistungen anspornen, dass wir unsere Kinder bestechen können, damit sie ihre Hausaufgaben machen, oder dass wir im Falle mehrerer Angebote

genau wissen, welches davon am wertvollsten ist und deshalb gewählt wird. Wie ich aber anhand wissenschaftlicher Untersuchungen zeigen werde, haben wir dabei nicht immer recht. Unterwegs werden wir Leute kennenlernen, die meinen, ein Nachdenken über Geld würde die Angst vor dem Tod vermindern, außerdem den Mann, der mehr als vier Millionen Pfund verspielt hat, und nicht zuletzt die Bewohner von Tamil Nadu, die erstarren, wenn sie mit Geldbeträgen von lebensverändernder Höhe konfrontiert werden.

Wenn Sie dieses Buch gelesen haben, wird Ihnen im Hinblick auf die Geldproblematik garantiert mehr einfallen, als 50-Pfund-Scheine zu verbrennen oder in Ihr eigenes Taipei zu entfliehen. Anstatt sich zu fühlen, als würden Sie vom Geld kontrolliert, werden Sie im Besitz der Kontrolle sein. Sie werden dann nichts Geringeres als den Zustand *Erst denken, dann zahlen* erreicht haben.

VON DER WIEGE BIS ZUR BAHRE

*An welchem Punkt unsere Beziehung zum Geld beginnt,
warum Geld sowohl eine Droge als auch ein Werkzeug ist,
warum wir nicht sehen wollen, dass Geld zerstört wird,
und warum es uns die Angst vor dem Tod nimmt*

Wenn Sie so sind wie ich und sich ab und zu ein Stück Schokolade oder auch ein Gläschen Wein genehmigen, reagiert dabei stets Ihr neurologisches Belohnungssystem. In Ihrem Gehirn wird eine bestimmte Bahn aktiviert. Sie erleben eine Ausschüttung von Dopamin, die Ihnen Vergnügen bereitet. *Mach es nochmal*, scheint Ihr Gehirn Ihnen sagen zu wollen. *Mach es nochmal und du wirst wieder belohnt.*

Wir verstehen ohne weiteres, wie die Teile des Gehirns unter diesen Umständen aktiv werden können. Eine chemische und neurologische Kettenreaktion findet statt. Wie jedoch festgestellt wurde, passiert genau das Gleiche, wenn man Menschen Geld gibt.¹ Eine Studie ergab etwa, dass ein Geldgewinn und schmackhafter Apfelsaft, der einem in den Mund gespritzt wird, im Gehirn die gleiche Reaktion hervorrufen.² Und die Belohnung muss dabei nicht einmal eine Münze oder ein Geldschein sein, solange sie nur in irgendeiner Form Geld repräsentiert. Als Neurowissenschaftler

Menschen in einen Gehirnschanner steckten und sie für ein gewonnenes Quiz mit Gutscheinen belohnten, wurde im limbischen System des Gehirns Dopamin freigesetzt.³

Bei Dopamin geht es um eine unmittelbare Belohnung und nicht um eine spätere Befriedigung. Und das Erstaunliche ist hierbei natürlich, dass zwischen tatsächlichem Konsum und der Belohnung kein Zusammenhang besteht. Geld und Gutscheine sind nichts als Versprechen. Sie versprechen, dass man in der Zukunft etwas machen kann. Okay, man könnte an die nächste Straßenecke rennen und Wein oder Schokolade kaufen (vielleicht sogar mit den Gutscheinen), aber trotzdem ist die Befriedigung nicht unmittelbar.

Geld verhält sich wie eine Droge, und zwar nicht chemisch, sondern psychologisch. Evolutionär betrachtet gibt es Geld noch nicht lange genug, als dass sich für den Umgang damit ein spezielles neuronales System hätte herausbilden können. Deshalb wurde für Geldfragen ganz offenbar ein System in Beschlag genommen, das ansonsten für unmittelbare Belohnung zuständig ist. Neurowissenschaftliche Studien wirken manchmal, als würden sie schwarz auf weiß belegen, was wir aufgrund gemachter Erfahrungen längst wissen oder für wahr halten. Hier kann die Neurowissenschaft uns aber etwas recht Merkwürdiges zeigen.

Denn das reine *Versprechen* von Geld – wenn etwa jemand sagt, er wird dir Geld geben, ohne dir jedoch tatsächlich Scheine oder auch einen Gutschein auszuhändigen – hat nicht denselben Effekt. In dem Fall werden andere Bereiche des Gehirns aktiviert. Das Versprechen von Geld wird von uns anders betrachtet als tatsächliches Geld oder auch ein Gutschein, selbst wenn Letzterer nicht unmittelbar ausgegeben werden kann.

Es sieht also ganz so aus, als würden wir Geld als solches und nur um seiner selbst willen begehren. Es ist eine Art Droge. Natürlich besteht keine echte körperliche Abhängigkeit, aber wie ich in Kapitel 2 zeigen werde, fühlen wir uns alle, der eine mehr, der andere weniger, zu Geld hingezogen.

Gleichzeitig begehren wir Geld, weil es uns beim Erreichen unserer Ziele hilft. Geld ist also nichts anderes als ein Werkzeug: eine Möglichkeit, das zu bekommen, was wir uns wünschen.

Die psychologischen Untersuchungen über unsere Beziehung zu Geld haben in der Regel geprüft, inwieweit Geld *entweder* eine Droge *oder* aber ein Werkzeug ist. Zutreffender dürfte indes sein, was die britischen Psychologen Stephen Lea und Paul Webley behaupten: dass nämlich beides zutrifft. Manchmal übt Geld Kontrolle über uns aus – dann gilt »Geld regiert Verstand«. Manchmal sind wir aber auch in der Lage, Geld so einzusetzen, wie wir es wollen – dann gilt »Verstand regiert Geld«.

Wobei das alles natürlich noch viel komplizierter ist. Geld beeinflusst unsere Meinungen, unsere Gefühle und unser Verhalten. Und diese drei Dimensionen verbinden, durchmischen oder trennen sich auf faszinierende, wenn nicht gar höchst merkwürdige Art und Weise.

Um die Dinge schließlich noch komplizierter zu machen, kehrt unser Gehirn bei der Zerstörung von Geld dahin zurück, es ausschließlich als Werkzeug zu betrachten.

Denken wir an den Abend auf der Insel Jura, als die K Foundation eine Million Pfund verbrannte. Was war es, das die Menschen an der Verbrennung des Geldes derartig aufregte?

Im Jahr 2011 stellten die Kognitionswissenschaftler (und

Ehepartner) Chris und Uta Frith Forschungen an, die Licht auf diesen Sachverhalt werfen könnten.⁴ Sie schoben freiwillige Testpersonen in einen Gehirnschanner, in dem diese über einen Spiegel im 45-Grad-Winkel eine Abfolge kurzer Filmchen ansehen konnten. Jeder Film dauerte 6,5 Sekunden und zeigte ein und dieselbe Frau, die ein schwarzes Oberteil anhatte und an einem weißen Tisch saß.

Das Gesicht der Frau war nicht im Bild, und die Testpersonen sahen nur ihren Oberkörper und ihre Hände, die einen Geldschein hielten. Manchmal war er echt und sehr wertvoll (dänische Kronen im Wert von 100 Euro), manchmal war er echt und weniger wertvoll (rund 20 Euro), und manchmal hatte er Form und Größe eines Geldscheins, war aber über und über mit Kritzeleien bedeckt (was klar erkennen ließ, dass dieser Schein wertlos war).

Die Leute im Scanner sahen zu, wie die Frau einen Geldschein hielt, die Finger oben an die Mitte führte und ihn dann mit voller Absicht zerriss – von oben nach unten. Die Reaktionen waren so, wie man es wohl erwarten würde. Wenn die Frau das Falschgeld zerriss, machte das den Leuten nichts aus. Aber wenn echtes Geld zerstört wurde, war ihnen das sehr unangenehm, insbesondere bei den größeren Scheinen.

In vielen Ländern ist es illegal, Geld zu beschädigen oder zu zerstören. In Australien kann man sich dafür ein Bußgeld in Höhe von 5000 australischen Dollar oder zwei Jahre Gefängnis einhandeln.⁵ Das waren die Strafen, die nach Meinung etlicher Leute der Premierminister des Landes im Jahr 1992 verdient gehabt hätte. Paul Keating besuchte das Ozeanarium von Townsville in North Queensland, als ein ortsansässiger Künstler ihn bat, zwei Fünf-Dollar-Scheine

zu signieren. Er folgte dieser Bitte, wurde dabei gefilmt und löste damit einen Sturm der Entrüstung aus.

Wie sich herausstellte, protestierte der Künstler gegen das Design der neuen Fünf-Dollar-Scheine, auf denen das Porträt von Königin Elizabeth II. das der im 19. Jahrhundert aktiven Sozialreformerin Caroline Chisholm ersetzt hatte. (Wie wir im nächsten Kapitel sehen werden, kann ein solcher Wechsel heftige Gefühle hervorrufen.) Aber wie um Öl in die Flammen zu gießen, war damals sehr umstritten, ob die englische Königin weiterhin als australisches Staatsoberhaupt fungieren sollte, und Keating galt als Gegner des Wechsels. Erboste Royalisten argumentierten, ein anderer Mann sei verurteilt worden, weil er Geldscheine mit einer Protestbotschaft bedruckt hatte – warum dann nicht auch dieser Künstler und der Premierminister?⁶

Nachdem er an einer Tankstelle einen 20-Dollar-Schein als Rückgeld bekommen hatte, musste ein anderer Australier namens Philip Turner schmerzhaft in Erfahrung bringen, dass beschädigte Geldscheine wertlos waren. Auf der einen Seite war mit Filzstift geschrieben: »Happy birthday.« (Wie nett – obschon es gar nicht Turners Geburtstag war.) Auf der anderen Seite stand: »Voll verarscht. Jetzt kannst du nichts mehr damit kaufen.« (Weniger nett.) Der unbekannte Verfasser dieses zweiseitigen Streichs hatte aber recht. Die Geschäfte akzeptierten den beschädigten Geldschein nicht, die Tankstelle wollte ihn nicht zurücknehmen, und nicht einmal die Bank wollte ihn umtauschen.⁷

Auf Geld zu schreiben, ist dabei aber nichts Neues. Wie könnte man seine Botschaft denn besser in die Hosentaschen der Leute bringen? In Großbritannien schlugen die Suffragetten diesen Weg ein. Im British Museum ist eine

Penny-Münze ausgestellt, die im Jahr 1903 geprägt und später mit dem Slogan »Votes for women« (Stimmen für die Frauen) versehen wurde.⁸ Das war eine ziemlich clevere Protestmethode, denn eine Münze mit solch geringem Wert war prädestiniert dafür, ausgiebig herumgereicht zu werden, bevor man sie irgendwann aus dem Verkehr zog. Aber wer immer auch die Münze prägte, ging ein hohes Risiko ein – denn damals konnte die Beschädigung von Geld eine Gefängnisstrafe nach sich ziehen.

Und wie wäre es, wenn man einen Schritt weiter geht und das Geld tatsächlich zerstört? In den USA wird das Verbrennen von Banknoten sehr ernst genommen, wie aus einer Formulierung in Artikel 18 des US-Bundesgesetzbuchs hervorgeht: Der entsprechende Paragraph trägt die Überschrift »Verstümmelung nationaler Bank-Obligationen«. Wobei es in der Praxis eher selten zu Verurteilungen kommt. Die Entweihung der Flagge wird da viel ernster genommen. Jenseits der Grenze, in Kanada, ist das Schmelzen von Münzen verboten, aber aus unerfindlichen Gründen wird auf Scheine nicht eingegangen. Wohingegen die Europäische Kommission ihren Mitgliedsstaaten im Jahr 2010 empfohlen hat, »die Verstümmelung von Euro-Scheinen oder -Münzen zu künstlerischen Zwecken zwar nicht anzuregen, sie jedoch weitgehend zu tolerieren«.⁹

Hierbei handelt es sich um Regeln, die von Institutionen aufgestellt wurden. Wie ist es nun aber mit unserem persönlichen Empfinden hinsichtlich der Zerstörung von Geld? Kehren wir zu den Friths und ihrer Kollegin Cristina Becchio zurück, die gemeinsam die Reaktionen auf das Zerreißen dänischer Geldscheine gemessen haben. Hier mussten die Forscher keine Strafen befürchten, denn sie hatten bei der

Danske Bank die Erlaubnis für ihre Versuche eingeholt. Dennoch war die Zerstörung von Geld für die meisten Beteiligten ein klares Vergehen.

Wie bereits erwähnt, empfanden die Zuschauer es als unangenehm, wenn Geldscheine in zwei Hälften zerrissen wurden. Viel interessanter war aber, welche Bereiche des Hirns dabei betroffen waren. Erhöhte Aktivität verzeichneten nämlich nicht die Regionen, die normalerweise mit Verlust oder Not in Verbindung gebracht werden, sondern zwei andere Hirnbereiche: der linke Gyrus fusiformis und der linke posteriore Precuneus. Wie man schon vorher wusste, spielt erstgenannter Bereich eine Rolle bei der Erkennung von Taschenmessern, Schreibfedern und Nussknackern – also von Werkzeugen mit einem bestimmten Zweck. Dies legt die Vermutung nahe, dass die Vorstellung von Geld als einem Werkzeug nicht rein deskriptiv ist. Die Verbindung, die wir zwischen bedruckten Papierstücken und ihrer möglichen Verwendung herstellen, ist so stark, dass unser Gehirn darauf reagiert, als seien sie echte Werkzeuge.

Und das passt natürlich gut zu der Begründung, mit der die Aktion der K Foundation im Lauf der Jahre immer wieder abgelehnt wurde. Man kritisierte, dass mit dem Geld so viel Nützliches hätte gemacht werden können. Die Leute fanden also nicht unbedingt die Zerstörung des Geldes an sich problematisch (wobei ich im nächsten Kapitel zeigen werde, dass wir auch stark an den konkreten Formen des Geldes hängen), sondern eher den Verlust seines Potenzials.

Ich möchte nicht allzu viel in eine einzelne Studie hineinlesen, und die Autoren räumen ein, dass die Veränderungen in der Hirnaktivität auch allein von dem Unbehagen herrüh-

ren können, das die Menschen beim Zerreißen der Geldscheine empfanden. Eine frühere Untersuchung hat ergeben, dass Menschen, deren Amygdala beschädigt ist, sich nicht mehr so sehr um Geld scheren.¹⁰ Die Amygdala ist eine walnussgroße Zone in dem Teil des Gehirns, der für manche, wenngleich nicht alle Emotionen zuständig ist. Studien wie diese deuten auf ein emotionales Verhältnis zu Geld hin. Das Faszinierendste an der Studie der Friths ist aber der Hinweis auf den *symbolischen* Charakter des Geldes: Wir wissen, dass wir es als Werkzeug einsetzen können. Und es zeigt sich – wie ich in diesem Buch immer wieder darlegen werde –, dass bei der Betrachtung, der Verwendung oder der bloßen Vorstellung einer Geldsumme heftige Reaktionen ausgelöst werden. Gute, schlechte und richtiggehend seltsame. Zuvor müssen wir uns jedoch anschauen, wann bzw. an welchem Punkt unsere Beziehung zum Geld anfängt.

Geldliebende Kinder

Wenn kleine Kinder erstmals mit Geld zu tun haben, betrachten sie es als etwas ganz Eigenständiges. Sie halten eine glänzende Münze oder einen bunten, knisternden Geldschein in der Hand und haben Freude daran. Schnell begreifen sie, dass man auf diese Gegenstände aus Metall oder Papier aufpassen muss und sie nicht wegwerfen darf. Und wenn Opa oder Oma ihnen eine Münze in die Hand drückt (heutzutage wohl eher einen Schein), dann ist das etwas Besonderes, wenn nicht gar Magisches. Ich glaube nicht, dass dieses Gefühl jemals nachlässt. Diese Meinung vertrat auch der Romancier Henry Miller in seinem Sachbuch

Money and how it gets that way. »Geld in der Tasche zu haben, ist eine der kleinen, aber unschätzbaren Freuden im Leben. Geld auf der Bank zu haben, ist nicht ganz das Gleiche, aber Geld abzuheben ist zweifellos ein großes Vergnügen.«¹¹

Kürzlich war ich mit Tilly, der vierjährigen Tochter einer Freundin, in einem Park. Sie hatte gerade erst ein glitzernes, perlenbesetztes Täschchen bekommen, in dem sie ein bisschen Kleingeld aufbewahrte. Bei jedem Fremden, der vorbeikam, winkte sie mit ihrem Täschchen und rief freudig: »Schau mal – ich hab' ganz viel Geld!« Als ich sie fragte, was sie sich von den paar Münzen kaufen könnte, hatte sie keine Ahnung. Darum ging es gar nicht. Sie hatte Geld, und Geld war großartig.

Wie sehr sie daran hing, wurde deutlich, als sie sich nach einer halben Stunde Schaukeln und Rutschen weigerte, mit uns nach Hause zu gehen. Wir versuchten, sie zurückzulassen und ihr klarzumachen, dass sie dann ganz alleine sein würde. Wir drohten, es beim Heimkommen ihrer Mutter zu sagen. Wir versuchten, Fangen zu spielen und sie auf die Art wegzulocken. Nichts funktionierte. Sie war nicht bereit, diesen Spielplatz zu verlassen. Dann hatte die Tante der Kleinen eine Idee. Als Tilly kurz nicht hersah, ergriff sie das Geldtäschchen und rannte damit weg. Dann sagte sie, Tilly würde es erst zurückbekommen, wenn sie mit uns nach Hause ginge. So klappte es endlich. Tilly wusste nicht, wie viel Geld sie eingebüßt hätte, genauso wenig wie sie wusste, was sie sich dafür kaufen konnte, aber es war ihr Geld, und sie schätzte es um seiner selbst willen. Sie befand sich am Anfang ihrer lebenslangen Beziehung zum Geld.

Es ist dies eine Beziehung, die schnell reichhaltiger und komplexer wird.