



ELIZABETH DUNN
MICHAEL NORTON

HAPPY MONEY

SO VERWANDELN SIE GELD IN GLÜCK

BOOKS  SUCCESS



ELIZABETH DUNN
MICHAEL NORTON

HAPPY MONEY

SO VERWANDELN SIE GELD IN GLÜCK

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Happy Money: The Science of Smarter Spending
ISBN 978-1-4516-6506-2

Copyright der Originalausgabe:
Copyright © 2013 by Elizabeth Dunn and Michael Norton

Copyright der deutschen Ausgabe 2014:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Dr. Tilmann Kleinau
Gestaltung Cover: Jürgen Hetz, denksportler Grafikmanufaktur
Gestaltung, Satz und Herstellung: Martina Köhler
Lektorat: Elke Sabat
Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

ISBN 978-3-86470-204-4

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

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.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de
www.facebook.com/books4success



INHALT

Vorwort **7**

Kapitel 1
Erlebnisse kaufen **19**

Kapitel 2
Sich etwas Besonderes gönnen **45**

Kapitel 3
Zeit kaufen **73**

Kapitel 4
Sofort bezahlen, später konsumieren **101**

Kapitel 5
In andere Menschen investieren **129**

Nachwort: Herauszoomen **161**

Quellen **187**

Danke an ... **221**



VORWORT

Nachdem sie zehn Jahre lang einen Schul- beziehungsweise Universitätsabschluss nach dem anderen gemacht hatte, nahm Elizabeth Dunns Leben eine entscheidende Wende. Sie fing an, richtig Geld zu verdienen. Als junge Lehrerin verdiente Liz auf einmal ein Erwachsenen-Durchschnittseinkommen und wusste nicht so recht, was sie mit ihrem neu erworbenen Wohlstand anfangen sollte. Liz, die soeben ihren Doktor in Sozialpsychologie gemacht hatte, tat, was nur eine echte Akademikerin tut: Sie suchte in der einschlägigen wissenschaftlichen Literatur um Rat. Dort fand sie ungefähr 17.000 Zeitschriftenartikel über die Beziehung zwischen Geld und Glück, von denen viele anzudeuten schienen, dass mehr Einkommen nicht automatisch mehr Glück und Zufriedenheit bedeutet.* Liz überlegte: Nur weil man mit Geld Glück oft nicht kaufen kann, bedeutet das, dass man Glück grundsätzlich nicht kaufen kann? Was wäre, wenn die Leute ihr Geld anders – besser – ausgeben würden?

Liz rief ihren Freund Michael Norton an. Die beiden hatten einander in einem wissenschaftlichen Sommercamp (einer Art Pfadfinderlager, aber für Computerfreaks und Nerds) kennengelernt. Liz bewunderte Mikes Bereitschaft, auch ungewöhnliche Fragen anzugehen, Fragen wie „Wie sollte nach Ansicht der meisten Reichtum besser verteilt werden?“ und „In welchem Alter fangen Kinder an zu heucheln?“. In den Jahren nach dem Sommercamp war Mike – zur großen Überraschung seiner weitverzweigten Familie – sogar Professor an der renommierten Harvard Business School geworden.

Wir zwei, Liz und Mike, die wir zum ersten Mal in unserem Leben gut verdienten, fassten den Entschluss, zusammenzuarbeiten, um besser zu verstehen, was Erwachsene mit ihrem Geld anfangen. Vor allem wollten wir wissen, ob Menschen ihr Geld auch auf eine

* Natürlich ist jede Zusammenfassung so vieler Publikationen eine grobe Vereinfachung. Eine tiefer gehende Erörterung dieser komplexen und inhaltsreichen Fachliteratur finden Sie auf Englisch in: Ed Diener und Robert Biswas-Diener, *Happiness: Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth*.

weniger normale, aber für sie befriedigendere Weise ausgeben könnten. Wir beide verteilten Geld an Fremde, aber nicht einfach so, sondern die Sache hatte einen Haken – anstatt sie das Geld so ausgeben zu lassen, wie sie es wollten, verlangten wir, dass sie es so ausgaben, wie *wir* es wollten. Wir erzählen Ihnen, liebe Leser, die ganze Story später in diesem Buch noch ausführlich, aber schon unsere ersten Ergebnisse waren sehr aufschlussreich: Schon durch die Tatsache, dass die Leute ihr Geld anders ausgaben als sonst, veränderte sich der Grad ihrer Zufriedenheit im Laufe des Tages. Dieser Effekt wurde schon spürbar, wenn es nur um kleine Summen, etwa um fünf Dollar, ging. Seit damals haben wir unsere Forschungen über das Geldausgeben ausgedehnt und auf eine breitere Basis gestellt, auch über die USA hinaus – von Belgien bis nach Ostafrika. Wir haben unsere Arbeit so angelegt, dass sie den Teilnehmern und uns „unter die Haut“ ging; wir konnten zeigen, dass alltägliche Geldausgaben eine ganze Kaskade biologischer und emotionaler Wirkungen auslösen können – bis hin zu vermehrtem Speichelfluss. Und wir haben mit einer breiten Palette von Unternehmen und Organisationen zusammengearbeitet, von einer Amateur-Völkerballliga bis hin zum angeblich besten Restaurant der Welt, dem elBulli von Ferran Adrià an der Costa Brava, um zu prüfen, wie stark ein verändertes Ausgabeverhalten den Erfolg von Teams und Unternehmen beeinflusst.

Unsere Forschungsarbeit wurde von den US-amerikanischen Medien mit großem Interesse begleitet, vom National Public Radio und der *Harvard Business Review* über die *Hindustan Times* bis hin zur *Tonight Show*, der Fernseh-Talkshow mit Jay Leno. Ein witziger Vorteil dieses Medieninteresses ist der, dass wir oft Feedback von selbst ernannten Experten bekommen, wie zum Beispiel nach einem Bericht auf der Website von *CNN* über einige Aspekte unserer Arbeit:¹

„Wenn ich im Lotto gewinnen würde, würde ich versuchen, den Menschen den Wert von Geld zu vermitteln. Ich würde zum Beispiel auf irgendwelche Leute auf der Straße zugehen, ihnen ein paar Hunderter unter die Nase halten und sagen: ‚Hier, bitte schön!‘ Und sobald sie die Hand ausstrecken, würde ich die Scheine zurückziehen und zu ihnen sagen: ‚Sonst noch was! Bist du so naiv? Glaubst du wirklich, dass man so mir nichts, dir nichts, ohne was dafür zu tun, Geld zugesteckt bekommt?‘ Natürlich würde ich ihnen nicht auf die Nase binden, dass ich im Lotto gewonnen habe, denn das würde ja die Lektion, die ich ihnen erteilen will, durchkreuzen.“

„Ich würde mir einfach eine Festung bauen, ganz aus Geld, und mich darin verkriechen.“

„Ich würde eine große Badewanne mit Geld vollmachen und mit einer dicken Zigarre und einem Glas Champagner in der Hand hineinsteigen. Dann würde ich mich in der Wanne fotografieren und Dutzende 8-mal-10-Fotos von mir machen lassen. Und jeder, der mich um Geld anbettelt oder mir Geld aus der Tasche ziehen will, dem schicke ich so ein Foto – und sonst nichts.“

„Wenn ich gewinnen sollte, kaufe ich mir meinen eigenen kleinen Berg und lasse mir obendrauf mein Haus bauen.“

Diese und ähnliche Aussagen weisen zwei Merkmale auf: Die Möchtegern-Lotteriegewinner wollten ihr Geld am liebsten in *Dinge* investieren (Festung, Champagner, Berg), die sie für sich selbst und *nur* für sich selbst behalten wollten (wobei sie andere verhöhnten und sich selbst isolierten). Dabei hat sich herausgestellt, dass einige der genannten Absichten nicht nur nicht glücklich machen,

sondern sogar *kontraproduktiv* sind, was das angeht. Denn wenn man sich anstelle von Waren echte Erlebnisse kauft und sein Geld lieber für andere als für sich selbst ausgibt, hat das, was das eigene Glück angeht, enorme Auswirkungen.

WARUM MAN SICH DARAUF KONZENTRIEREN SOLLTE, SEIN GELD LIEBER ANDERS AUSZUGEBEN, STATT MEHR ZU VERDIENEN

In jeder großen Buchhandlung steht ein ganzes Regal voller Ratgeber, die Ihnen zu mehr Einkommen verhelfen wollen. Aber wenn wir uns stärker darauf konzentrieren würden, wie wir unser Geld ausgeben, als darauf, wie wir noch mehr anhäufen könnten, müssten wir nicht mehr dem Geld hinterherjagen. Neue Forschungen belegen, dass mehr Geld uns nicht so viel glücklicher macht, wie viele von uns meinen. Bei einer Umfrage unter US-Amerikanern aus ganz Amerika kam heraus, dass die Befragten meinten, wenn sie anstatt 25.000 Dollar 50.000 Dollar im Jahr verdienen, würde sich auch ihre Zufriedenheit mit ihrem Leben verdoppeln, nach dem Motto: Doppelt so viel Geld macht doppelt so glücklich.² Aber die Ergebnisse zeigten, dass diejenigen, die 55.000 Dollar pro Jahr verdienen, nur zu neun Prozent glücklicher waren als diejenigen, die 25.000 Dollar Jahresgehalt angaben. Egal wo auf der Welt wir zuhause sind, unser Einkommen hat überraschend wenig Einfluss darauf, ob wir an einem ganz normalen Tag lächeln, lachen oder uns freuen.³ Und in den USA ist es so: Sobald die Leute erst einmal 75.000 Dollar verdienen, hat dieses zusätzliche Einkommen *keine Auswirkung mehr* auf ihre tagtägliche Zufriedenheit.⁴

Obwohl Geld uns viele schöne Dinge beschert, von besseren Lebensmitteln bis hin zu sichererem Wohnen, hat dieser Wohlstand auch seinen Preis. Wenn wir uns dauernd Gedanken über Geld machen müssen, lenkt uns das von den Verhaltensweisen ab, die uns glücklich machen – zum Beispiel davon, mit anderen fair

umzugehen.⁵ In einer unserer Untersuchungen erhielten Studenten von uns einen großen Berg Monopoly-Spielgeld und einige Minuten Zeit, sich eine goldene Zukunft vorzustellen.⁶ Andere bekamen kein Spielgeld und wurden gebeten, über ihre Plänen für den nächsten Tag nachzudenken. Plötzlich betrat ein Assistent den Raum und verteilte überall Bleistifte. Die Studenten, die einen Haufen Spielgeld vor sich auf dem Tisch liegen hatten, nahmen sich seltener Stifte. In einer anderen Studie war es so, dass Teilnehmer, die nur ein Foto von einem Haufen Geld sahen, eher zu Tätigkeiten neigten, die man alleine macht, zum Beispiel eher zu einem Einzel-Kochkurs als zu einem gemeinsam zubereiteten Dinner mit Freunden. Das erklärt, warum unsere Möchtegern-Lotteriegewinner die Einsamkeit vorzogen. Schon die bloße Assoziation von Reichtum kann Leute dazu bewegen, sich von anderen abzuschotten und kann Glücksgefühle untergraben.

Obwohl wir beide die gesamte relevante Forschungsliteratur zum Thema gelesen und auch selbst etliche Untersuchungen dazu durchgeführt haben, haben wir Gehaltserhöhungen natürlich nicht abgelehnt. Wir wollen auch Ihnen nicht vorschlagen, mit dem Mehr-Verdienen aufzuhören. Unser Ziel ist es vielmehr, Ihnen dabei zu helfen, das Geld, das Sie zur Verfügung haben, so einzusetzen, dass Sie damit glücklicher werden. Die Einsichten, wie Sie selbst glücklicher werden, lassen sich auch auf Unternehmen und Organisationen aller Art übertragen, denen es darum geht, *andere* glücklich zu machen. Wir bieten ihnen unsere Beratung an, wie sie die Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter und ihrer Kunden steigern können, um möglichst viel Zufriedenheit für andere Menschen zu erzielen. Egal ob Sie ein Masseur, ein Reisekaufmann oder ein Firmenchef sind, wir verhelfen Ihnen dazu, Ihre Kollegen und Kunden mit jedem Dollar, den Sie für sie ausgeben, möglichst glücklich zu machen – und auch mit jedem Dollar, den Ihre Kollegen und Kunden für Sie ausgeben.

DIE PRINZIPIEN

In jedem Kapitel dieses Buches werden wir uns auf eines der fünf Hauptprinzipien des „glücklich machenden Geldes“ konzentrieren. Wir wollen Ihnen zu verstehen geben, wie, wann und warum es funktioniert, damit Sie unsere Untersuchungsergebnisse in Ihrem Privat- und Berufsleben praktisch anwenden können.

- **Erlebnisse kaufen (Kapitel 1):** Die meisten US-Amerikaner sind der Ansicht, ein Eigenheim sei ein wesentlicher Bestandteil des amerikanischen Traums. Dabei legen jüngste Forschungsergebnisse nahe, dass der Traum von den eigenen vier Wänden gar nicht so traumhaft ist. Materielles, wie ein schönes Haus oder ein edler Füllfederhalter, macht erwiesenermaßen weniger glücklich als Erlebnisse wie Reisen, Konzerte und ein besonderes Abendessen. Ob Sie nun zwei oder 200.000 Dollar ausgeben, ist nicht so wichtig wie die Tatsache, dass tolle Erlebnisse Sie davor schützen, Ihren Kauf später zu bereuen. Nicht alle Erfahrungen wirken gleich auf uns; wir werden Ihnen diejenigen großen und kleinen Erlebnisse zeigen, die Sie am wahrscheinlichsten glücklich machen werden. Selbst Erfahrungen, die etwas schmerzhaft sind, können einem dauerhaft Freude machen. Wir werden Ihnen zeigen, wie ein Unternehmer namens Will Dean es schafft, Menschen dazu zu bringen, ihm ihr gutes Geld zu geben dafür, dass er sie durch Dreck und Staub kriechen lässt.
- **Sich etwas Besonderes gönnen (Kapitel 2):** Viele Einwohner der Stadt London waren noch nie im Big Ben. Warum nicht? Weil man etwas, was man jederzeit tun könnte, meist weniger zu schätzen weiß. Wenn wir uns auf das beschränken, was uns am besten gefällt, kann das eine regelrechte Verjüngungskur für uns sein, die uns dazu bringt, uns auch an kleinen Dingen wieder mehr zu erfreuen. Anstatt Sie dazu zu bewegen, sich Genüsse

zu verweigern (zum Beispiel ganz auf Ihren geliebten Kaffee zu verzichten), wollen wir Sie davon überzeugen, wie schön es wäre, wenn Sie Ihre Lieblingsdinge wieder zu einem *Verwöhnerlebnis* machen (indem Sie zum Beispiel Ihren Latte macchiato nicht täglich hinunterstürzen, sondern ihn ab und zu bewusst genießen). Wir zeigen Ihnen, wie Sie dieses Prinzip auf Ihre größeren und kleineren Anschaffungen übertragen können, und stellen Ihnen kreative Firmen vor, die aus scheinbar banalen Produkten wie Mietwagen oder Toilettenpapier ein Erlebnis machen. Dabei bringen wir Ihnen so ganz nebenbei die neuesten Ergebnisse der Forschung nahe, die besagen, dass das Fahren eines Luxusautos Sie nicht glücklicher macht als das Fahren eines sparsamen Modells und dass Werbespots das Fernsehen sogar schöner machen können.

- **Zeit kaufen (Kapitel 3):** Wenn wir uns die Freiheit nehmen, besonders ungeliebte Tätigkeiten wie Toilettenputzen oder das Reinigen der Dachrinnen andere machen zu lassen, kann das so eingesetzte Geld uns ermöglichen, unseren Hobbys nachzugehen. Trotzdem nutzen wohlhabende Leute ihre Zeit nicht täglich auf eine befriedigendere Art und Weise, nämlich um sich mit ihrem Geld eine schönere Zeit zu kaufen. Wir wollen Ihnen zeigen, wie klug es ist, sich vor jedem Kauf kurz die Frage zu stellen: Ändert dieser Kauf etwas an der Art und Weise, wie ich meine Zeit nutze? Menschen, die mehr auf ihre Zeit als auf ihr Geld achten, handeln wie Glücksexperten – sie wählen mehr Aktivitäten, bei denen sie sich wohlfühlen. Auf Unternehmen übertragen, bedeutet dieses Prinzip, dass es besser wäre, Vergütung nicht nur materiell zu sehen und ihre Mitarbeiter nicht nur mit mehr Geld, sondern auch mit mehr Freizeit zu belohnen. Sie lernen in diesem Kapitel Firmen wie Intel, Patagonia und Home Depot kennen, die kreative Strategien entwickelt haben, um

auch ihren viel beschäftigten Mitarbeitern das Gefühl zu geben, genug Zeit für sich zu haben, was, wie wir feststellen konnten, ein besonders wichtiger Faktor für die berufliche und private Zufriedenheit ist.

- **Sofort bezahlen, später konsumieren (Kapitel 4):** Im iPad-Zeitalter sind Produkte sofort zu haben und unsere Brieftaschen sind mit Plastikkarten statt mit Geldscheinen gefüllt. Unsere digitale Technik und unsere Kreditkarten fordern uns dazu auf, Waren heute schon zu verbrauchen, sie aber erst morgen zu bezahlen. Wenn wir dieses wirkmächtige Prinzip *umkehren*, indem wir alles gleich bezahlen, aber erst später genießen, können wir mit geringeren finanziellen Mitteln mehr Glück erwerben. Weil ein verzögerter Konsum den Verbrauchern erlaubt, ihre Vorfreude schon heute zu genießen, bevor sie durch den Eintritt der Wirklichkeit getrübt wird, macht uns ein Urlaub am glücklichsten, *bevor* wir ihn erleben. Die Forschung hat ergeben: Auf etwas zu warten, und sei es nur eine zart schmelzende Praline, steigert den Genuss erheblich. Natürlich kann warten müssen auch frustrierend sein; wir erklären Ihnen, wie Unternehmen ihre Wartebereiche – auch im übertragenen Sinn – dramaturgisch so geschickt einzurichten verstehen, dass der Kunde beim Warten nicht ungeduldiger, sondern im Gegenteil sogar zufriedener wird. Wenn wir sofort bezahlen, können wir die Vorfreude vor dem verzögerten Genuss noch besser auskosten. Wenn wir auf der Stelle zahlen, die gekauften Waren aber erst später konsumieren, können wir einen neuen Lippenstift oder einen Mojito genießen, als wären sie gratis. Ein weiterer Vorteil ist, dass Leute weniger dazu neigen, ihr Konto zu überziehen, wenn sie schmerzlicherweise alles sofort bezahlen müssen. Dieser Schmerz kann sie dazu bringen, ihre Schulden abzahlten, was, wie wir noch sehen werden, einer der besten Wege zu mehr Zufriedenheit ist.

- **In andere Menschen investieren (Kapitel 5):** Eines Tages, im März 2010, saßen zwei weißhaarige Herren mit Brille in der hintersten Ecke einer Gaststätte in Carter Lake, Iowa. Die zwei Senioren – es waren Bill Gates und Warren Buffett, zwei der reichsten Männer der Welt – hatten eine Idee. Sie fassten den Entschluss, US-amerikanische Milliardäre darum zu bitten, wie sie den größten Teil ihres erworbenen Besitzes einer wohltätigen Stiftung zu vermachen. Buffett beschloss, 99 Prozent seines Vermögens zu spenden. Anschließend sagte er: „Ich bin mehr als glücklich mit meiner Entscheidung.“⁷ Es gibt Dutzende Bücher über Warren Buffetts Methoden der Geldanlage; wir jedoch wollen Ihnen zeigen, dass man auch von ihm lernen kann, was *Investitionen in andere Menschen* betrifft. Die neueste Forschung kommt zu dem Ergebnis, dass es uns wesentlich glücklicher macht, anderen Menschen von unserem Geld abzugeben, als es selbst zu verbrauchen. Dieses Grundprinzip gilt in ungewöhnlich vielen unterschiedlichen Situationen, von der kanadischen College-Studentin, die ihrer Mutter einen Schal schenkte, bis hin zu der Frau aus Uganda, die einer Freundin lebensrettende Medikamente gegen deren Malaria kaufte. Wie schön es ist, mit anderen zu teilen, erfahren kleine Kinder schon im Alter von ein bis zwei Jahren. Man kann es auch anhand von Speichelproben nachweisen. Geld in andere Menschen zu investieren, kann Menschen gesünder und innerlich reicher machen – es kann ihnen sogar zum Sieg im Völkerball verhelfen. Wir wollen Ihnen zeigen, wie Firmen wie PepsiCo und Google und gemeinnützige Organisationen wie DonorsChoose.org diese Vorteile nutzen, indem sie ihre Spender, Kunden und Mitarbeiter dazu ermutigen, in andere Menschen zu investieren.

HINEIN IN DEN OPERATIONSSAAL

Eine einfache Regel erlaubt Ihnen, alle fünf Prinzipien dieses Buches zu vereinen. Bevor Sie das nächste Mal fünf Euro ausgeben, wie Sie

es sonst immer tun, halten Sie kurz inne und fragen Sie sich: Ist das „happy money“, befriedigendes Geld? Gebe ich dieses Geld so aus, dass ich ein Maximum an guten Gefühlen dafür bekomme?

Wenn es darum geht, ihre Einnahmen zu erhöhen, erkennen die meisten, dass es nicht reicht, auf ihre eigene Intuition zu vertrauen. Die gesamte Branche der Finanzberater verdankt schließlich diesem Umstand ihre Existenz. Wenn es aber darum geht, ihr Geld *auszugeben*, verlassen sich dieselben Leute auf ihr „inneres Wissen“, was sie glücklich macht. Aber selbst wenn man meint, dass menschliches Wohlbehagen nur halb so kompliziert wäre wie die Aktienbörse, sollte man lieber nicht annehmen, dass menschliche Intuition als Ratgeber ausreicht. Wir wissen aus 50 Jahren psychologischer Forschung, dass sich menschliches Handeln überwiegend aus Gedanken und Gefühlen speist, die unterhalb unserer Bewusstseinsschwelle liegen⁸ – der Versuch, die Ursachen Ihres persönlichen Glücks „sehen“ zu wollen, kommt einer Eigenoperation am offenen Herzen gleich. Sie haben vielleicht eine ungefähre Ahnung, was zu tun ist, aber Sie wären heilfroh, wenn Sie jetzt einen Chirurgen bei sich hätten.

Lassen Sie uns die Chirurgen Ihrer Gedanken und Gefühle sein.