

Geld macht einsam

Geld macht nicht glücklich. Geld verdirbt den Charakter. – So sagen die einen. Geld ist ein Werkzeug (man kann mit ihm allerlei anstellen) und es hat einen süchtig-machenden Aspekt, sagt eine Übersicht zur Psychologie des Geldes (7). Geld beruhigt, bringt Sicherheit, macht das Wirtschaften möglich, und viele Menschen streben danach, sagen die anderen (Abb. 1). Geld ist neben Tod und Sex eines der wenigen Tabu-Themen (5); man spricht nicht darüber.

Vielleicht hat es aus diesem Grunde so lange gedauert, bis sich die experimentelle Psychologie der Frage annahm, welche Auswirkungen der Gedanke an Geld hat.

„Über Geld spricht man nicht, aber baden würde man schon gerne darin“

Wie schon öfter in der jüngeren Vergangenheit geht es hierbei um unbemerkte Einflüsse auf unser Seelenleben, von denen an dieser Stelle bereits mehrfach die Rede war: Das Unbewusste hat Hochkonjunktur, so scheint es (8-14), und seit geraumer Zeit kann man mit ihm ganz einfach experimentieren: Man bittet beispielsweise die Versuchspersonen, aus vier von jeweils fünf angegebenen Wörtern einen Satz zu bilden, beispielsweise aus den Wörtern „kalt, es, Schreibtisch, draußen, ist“ den Satz „es ist kalt draußen“. Man muss hierzu schon etwas nachdenken, und genau dies bewirkt, dass die Bedeutungen der Wörter gleichsam Eingang in die Seele finden, ob man das will oder nicht. Enthalten nun die Hälfte der zu bildenden Sätze Wörter aus einem bestimmten Bedeutungshof, wird dieser aktiviert, ohne dass man es merkt (um dies zu erreichen, werden die entsprechenden Bedeutungen auch nur in der Hälfte der Sätze versteckt). Wird auf diese Weise die Bedeutung „alt“ aktiviert, laufen die Leute langsamer, wird „Professor“ aktiviert, antworten sie schlauer und wird „Bibliothek“ aktiviert, sprechen sie leiser (1).

Mit prinzipiell der gleichen Methode (und einigen Abwandlungen) führten Kathleen Vohs und Mitarbeiter von der Abteilung für Marketing einer Management-Schule in Minneapolis, Minnesota, USA, insgesamt neun Experimente zum Bedeutungshof und



Abb. 1 Über Geld spricht man nicht, aber baden würde man schon gerne darin (Foto: „Mäuse, Money und Mone-ten“ Eine Mitmachausstellung im Kindermuseum FEZ-Berlin).

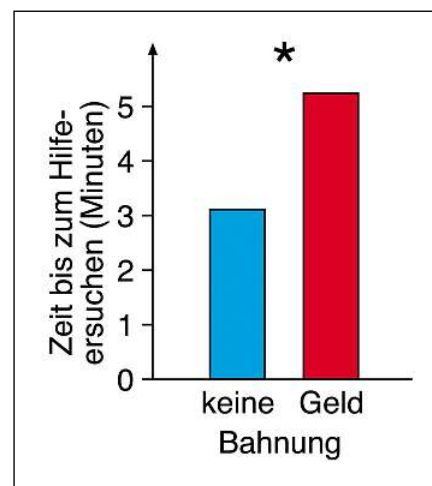


Abb. 2 Die Zeit bis zum Bitten um Hilfe bei der Lösung eines Problems war in der Kontrollgruppe mit 186 Sekunden deutlich kürzer als in der mit „Geld“ gebahnten Gruppe (314 Sekunden; nach Daten aus 15, S. 1154).

Editorial

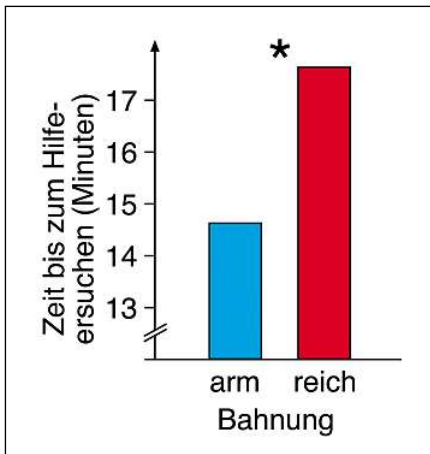


Abb. 3 Zeit bis zum Bitten um Hilfe beim Knobeln an einem unlösbaren Problem. Wer mit „Armut“ vorgebahnt war, ersuchte früher um Hilfe (nach durchschnittlich 877 Sekunden) als die mit „Reichtum“ vorgebahnten Versuchspersonen (1 058 Sekunden; nach Daten aus 15, S. 1155).

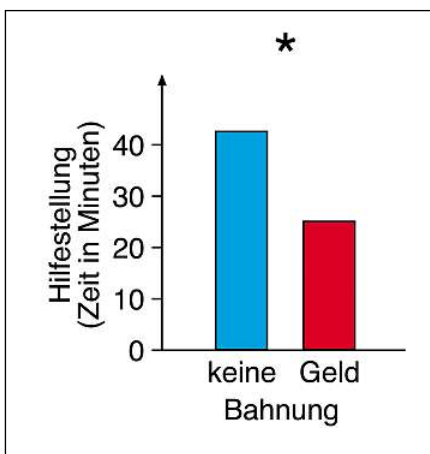


Abb. 5 Freiwillig angebotene Hilfe beim Kodieren von Daten, umgerechnet in Minuten (5 Minuten pro Datenblatt, nach 15, S. 1155). Wer mit „Geld“ vorgebahnt war, war zu weniger Hilfe für eine junge Studentin bereit (nur im Mittel 5,1 Datenblätter entsprechend 25,5 Minuten) als nicht gebahnte Versuchspersonen, die im Mittel bereit waren, 8,47 Datenblätter auszufüllen (entsprechend 42,5 Minuten Hilfe).

Tab. 1 Ausschnitte aus den Geschichten, die zur Bahnung von „Reichtum“ und „Armut“ verwendet wurden (15, Supporting Online Material, Appendix 1).

Reichtum	Armut
I come from a very affluent family, so I have never had to worry about money. I grew up in a really nice, big house, with a nanny and a couple of servants. My parents never spoke about money with me because they dealt with all the financial matters. I have never really had to think about money much. I know that since my family has money, I have been provided with more opportunities than the average person. [...] I feel really comfortable and secure about my future knowing that money is not my central concern.	I come from a family that doesn't have much money. I grew up in a modest home, though it was small enough that I had to share a bedroom with one of my siblings. My family gets by okay usually, but occasionally there are times when my parents are pretty worried about making ends meet. Because of our financial situation, my opportunities have been rather limited. [...] I feel really worried and apprehensive about my future when I start thinking about money.



Abb. 4 Auf dem Geld sitzen – zu besichtigen in der Geldausstellung des Kindermuseums FEZ zu Berlin (Foto: Stefan Ostermeyer, FEZ-Berlin).

den Verhaltenskonsequenzen von Geld durch (15).

Im ersten Experiment mussten 52 Versuchspersonen eine geometrische Aufgabe lösen, bei der es in der Regel nach einigen Minuten des Probierens zu einer plötzlichen Einsicht kommt – oder nicht. Für diesen Fall befand sich ein „Helfer“ im Raum, der gefragt werden konnte – oder nicht. Gemessen wurde die Zeit in Minuten, bis zu der um Hilfe gefragt wurde; nach 10 Minuten wurde das Experiment beendet. Die Bahnung mit „Geld“ führte zu einer signifikanten Verlängerung der Zeit bis zum Hilfsuchen ($p < 0,02$) von gut 3 auf gut 5 Minuten (Abb. 2). Dabei hatte die Bahnung weder zu einer Veränderung der Stimmung geführt noch war sie den Versuchspersonen bewusst.

Nun könnte es ja sein, dass „Geld“ nicht „Reichtum“, sondern „Armut“ bahnt, dass also jemand durch „Geld“ an dessen Abwesenheit in seinem speziellen Fall erinnert wird. Daher wurde Experiment 2 durchgeführt, bei dem 38 Versuchspersonen mit

dem Vorlesen einer Geschichte (Tab. 1) gebahnt wurden.

Den Teilnehmern wurde gesagt, dass es sich um eine Studie über Kommunikationsstile handele, und dass sie den Text eines Studenten einer anderen Universität vor einer Videokamera vorlesen müssten, damit diese Stile später in standardisierter Form untersucht werden könnten. Danach wurde

„Die mit Geld gebahnten Versuchspersonen waren weniger hilfsbereit als die nicht gebahnten Versuchspersonen“

den Versuchspersonen eine geometrische Aufgabe gestellt, die nicht zu lösen war, an der sie also lange zu knobeln hatten. Keine der Versuchspersonen vermutete einen Zusammenhang zwischen beiden Aufgaben, wie die Nachbesprechung ergab. Wieder wurde die Zeit gemessen, bis um Hilfe ersucht wurde (maximal 20 Minuten, nach denen das Experiment abgebrochen wurde), und wieder zeigte sich ein signifikanter Effekt der Bahnung (Abb. 3): Wer mit „Reichtum“ vorgebahnt war, bat im Mittel nach etwa 17,5 Minuten um Hilfe, während dies die mit „Armut“ vorgebahnten Versuchspersonen schon nach etwa 14,5 Minuten taten ($p = 0,05$).

In Experiment 3 ging es nicht um das Ersuchen von Hilfe, sondern um das Helfen. Wer auf dem Geld sitzt (Abb. 4), der mag sich nicht so gerne um andere kümmern, er ist allein auf seinem „Turm“, mag keinen und hat auch keinen Kontakt.

Zur Bahnung wurde die gleiche Prozedur verwendet wie in Experiment 1, das heißt die Leute mussten Sätze bilden, in denen es (in der Hälfte der Fälle) um Geld ging oder nicht. Danach erklärte die (den Teilnehmern unbekannt) Versuchsleiterin, dass sie eine Studentin im unteren Semester sei und Daten eingeben müsse. Jedes Datenblatt würde etwa 5 Minuten dauern. Die (insgesamt 44) Versuchspersonen wurden allein gelassen und sie konnten angeben, wie viele Datenblätter sie zur Unterstützung der „Studentin“ eingeben würden (Abb. 5). Wieder zeigte sich ein signifikanter ($p < 0,05$) Bahnungseffekt dahingehend, dass die mit „Geld“ gebahnten Versuchspersonen weniger hilfsbereit waren als die nicht gebahnten Versuchspersonen.

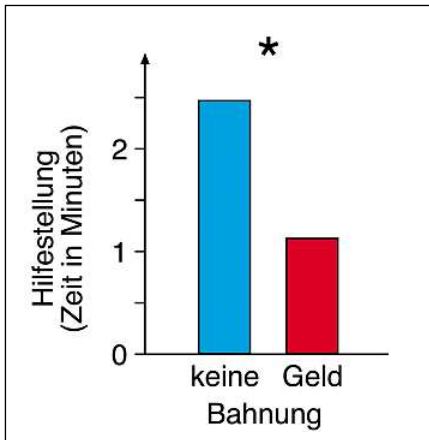


Abb. 6 Mit „Geld“ gebahnte Versuchspersonen verbringen weniger als die Hälfte der Zeit mit Helfen, verglichen mit ungebahnten Versuchspersonen (nach Daten aus 15, S. 1155).

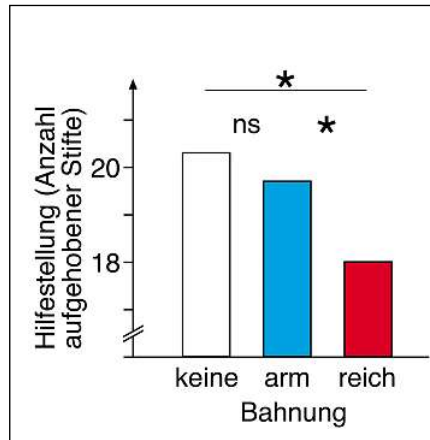


Abb. 7 Mit „viel Geld“ gebahnte Probanden heben signifikant ($p < 0,02$) weniger Bleistifte auf als mit „wenig Geld“ gebahnte oder nicht gebahnte Versuchspersonen. Die Bleistifte waren einer anderen Person heruntergefallen, die beide Hände voll hatte und sie daher nicht selber aufheben konnte (nach Daten aus 15, S. 1155).

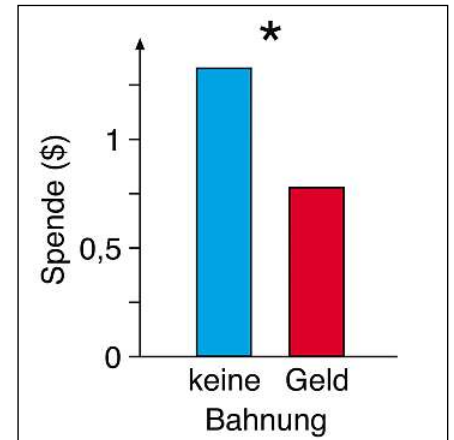


Abb. 8 Mit „Geld“ gebahnte Versuchspersonen spenden signifikant ($p < 0,05$) weniger als nicht gebahnte Versuchspersonen (nach Daten aus 15, S. 1155).

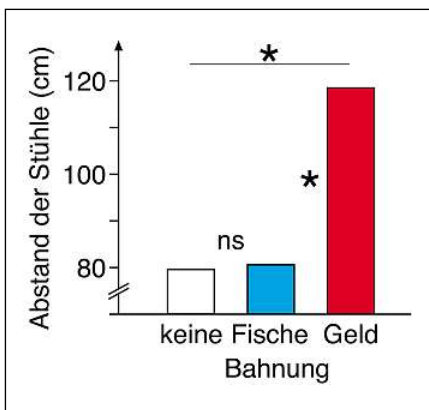


Abb. 9 Mit „Geld“ gebahnte Versuchspersonen stellen zwei Stühle für ein Gespräch signifikant ($p < 0,05$) entfernter voneinander auf als mit „Fische“ oder gar nicht gebahnte Probanden (nach Daten aus 15, S. 1156).

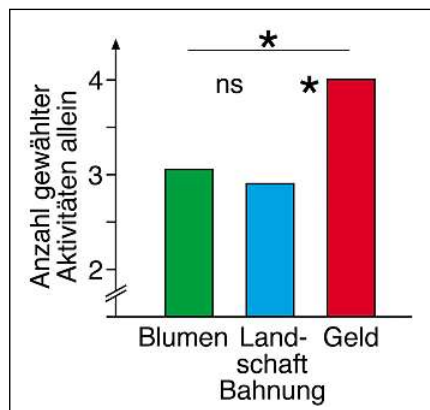


Abb. 10 Mit „Geld“ gebahnte Versuchspersonen verbringen ihre Freizeit lieber alleine, das heißt sie wählen signifikant mehr nur allein zu vollbringende Freizeitaktivitäten aus. Die Unterschiede sind jeweils auf dem 5%-Niveau signifikant (nach Daten aus 15, S. 1156).

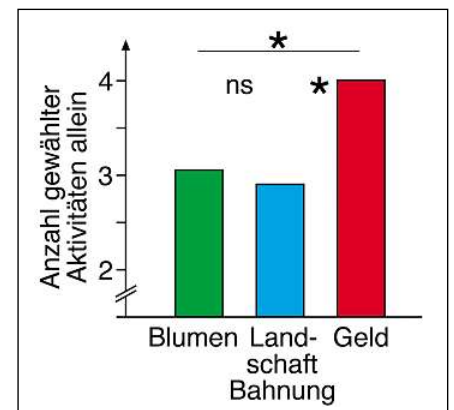


Abb. 11 Mit „Geld“ gebahnte Versuchspersonen wollten zu über 80% allein arbeiten, die Probanden in den beiden Kontrollbedingungen hingegen nur zu 25 bzw. 31% ($p < 0,01$; nach Daten aus 15, S. 1156).

In Experiment 4 ging es dann um die Frage, ob auch tatsächliche Hilfe (und nicht nur die Frage nach der Hilfsbereitschaft in Zukunft) durch die Bahnung mit Geld zu beeinflussen ist. Daher mussten die Versuchspersonen nach der Bahnung (wie Experiment 1) eine Reihe von Fragebögen ausfüllen. Dann kam der Versuchsleiter mit einer anderen Person (die nicht wusste, ob die Versuchsperson gebahnt war oder nicht) herein, die als Student vorgestellt wurde und die (vorgeblich wegen Raummangels) ebenfalls in dem Raum Aufgaben lösen musste.

Nach einer Minute stiller Arbeit bat diese Person dann die Versuchsperson, ihr zu helfen und die Aufgabe zu erklären. Gemessen wurde die Zeit, die die Versuchsperson mit dem Helfen zubrachte (Abb. 6). Sie war nach Bahnung mit „Geld“ signifikant ($p < 0,04$) kürzer.

Nun könnte man ja argumentieren, dass die Hilfe schwierig war und dass die Versuchspersonen aus diesem Grunde ihre Hilfe verweigerten. Daher wurde in Experiment 5 eine ganz einfache Form der Hilfestellung an 36 Probanden untersucht. Zu-

nächst spielten die Versuchspersonen mit einer anderen Person für sieben Minuten Monopoly. Dann wurde das Spiel abgeräumt, entweder völlig (Kontrollbedingung) oder bis auf 4000 \$ Spielgeld (Bedingung „reich“) bzw. 200 \$ Spielgeld (Bedingung „arm“). Die Versuchspersonen sahen dieses Geld und sollten sich ein Leben damit (bzw. ihre Pläne für den morgigen Tag in der Kontrollbedingung) vorstellen. Dann kam eine andere Person herein, die Akten sowie eine Schachtel mit Bleistiften schleifte und die Bleistifte (insgesamt 27) genau vor der Ver-

suchsperson „ungeschickterweise“ auf den Boden fallen ließ. Gemessen wurde die Anzahl der Bleistifte, welche die Versuchsperson aufhob (Abb. 7).

Im nächsten Experiment an 44 Probanden wurde wieder die Bahnungsprozedur aus Experiment 1 verwendet. Die Versuchspersonen mussten danach eine Reihe von Fragebögen ausfüllen und wurden wieder entlassen. Beiläufig wurde erwähnt, dass im Nebenraum für die Studentenschaft der Universität gesammelt wurde und gemessen wurde die Höhe der Spende (Abb. 8).

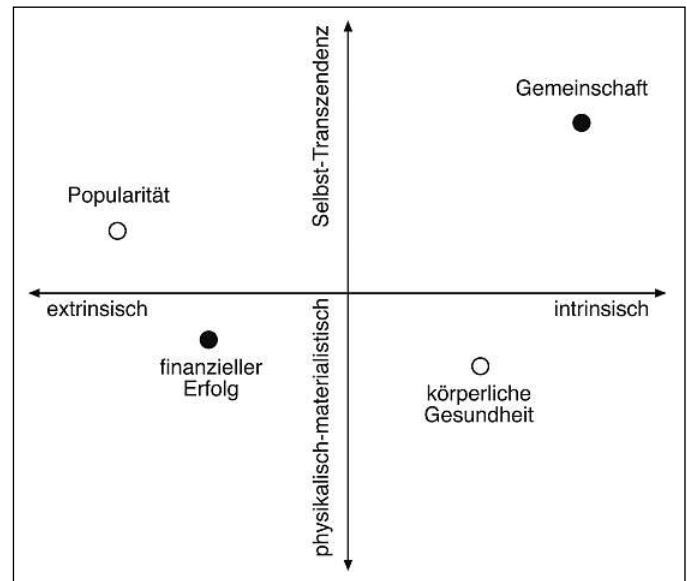
Nur die Fantasie der Experimentalpsychologen begrenzt die Menge möglicher Experimente. Im vorliegenden Fall hatten sie ganz offensichtlich ihren Spaß! Das siebente Experiment verwendete einen Bildschirm-schoner als Bahnungsreiz, der plötzlich während der Arbeit an computerisierten Fragebögen auf der Mattscheibe zu sehen war: Entweder schwammen Fische oder Banknoten unter Wasser (oder es gab nur einen dunklen Bildschirm). Dann wurde den 36 Versuchspersonen gesagt, dass sie ein Gespräch mit einem anderen Studenten zum Zweck des Kennenlernens führen würden, es wurden ihnen zwei Stühle gegeben, die sie aufstellen sollten. Gemessen wurde der Abstand zwischen den Stühlen in Zentimetern (Abb. 9).

Im nächsten Experiment saßen 61 Probanden zunächst an einem Schreibtisch und hatten Fragebögen auszufüllen, wobei ihnen gegenüber an der Wand ein großes Poster hing, auf dem entweder Geldscheine, eine Landschaft oder Blumen zu sehen waren. Die Bahnung erfolgte also durch das beiläufige Betrachten entsprechender Bilder und war den Probanden (wie die Nachbefragung ergab) nicht bewusst. Der letzte Fragebogen beinhaltete neun Fragen, bei denen jeweils zwischen zwei Freizeitaktivitäten zu wählen war, wobei man die eine nur alleine machen konnte (z.B. vier Stunden Einzelunterricht im Kochen), die andere eine Gemeinschaftsaktivität war (z.B. ein Abendessen für vier Personen). Die mit Geld gebahnten Probanden bevorzugten hierbei eher die allein durchzuführenden Freizeitaktivitäten (Abb. 10).

Im letzten Experiment schließlich wurde getestet, ob diese Tendenz zum Alleinsein auch auf die Arbeit zutrifft. Nach der Bahnungsprozedur (mit den Bildschirmschonern wie in Ex-

Abb. 12

Zweidimensionale Darstellung von vier beispielhaft ausgewählten Zielen aus der Studie von Grouzet (6, S. 808). Die Ziele der Gemeinschaft und des finanziellen Erfolgs liegen diametral entgegengesetzt. Zwei weitere Ziele dienen zur Verdeutlichung der „Wertelandschaft“.



periment 7) wurden die 37 Probanden gefragt, ob sie die Aufgabe der Entwicklung einer Werbung lieber alleine oder zusammen mit einem anderen Studenten durchführen würden. Das

„Denkt man an Geld, ist man weniger hilfsbereit und ersucht andere weniger um Hilfe“

Ergebnis war überdeutlich (Abb. 11): Wer mit „Geld“ gebahnt war, wollte allein arbeiten, wer hingegen Fische oder einen leeren Bildschirm sah, zog die Gemeinschaft vor.

Fassen wir zusammen: Denkt man an Geld, ist man weniger hilfsbereit und ersucht andere weniger um Hilfe, distanziert sich eher von anderen und ist lieber alleine.



Abb. 13 Registrierkassen wurden im vorletzten Jahrhundert von James Ritty als Antidot gegen korrupte Verkäufer erfunden und ihr Klingeln wurde bald zu einem der bekanntesten Klänge der Welt (4; Foto: Stefan Ostermeyer, FEZ-Berlin).

Geld aktualisiert Gedanken des Sich-selbstgenug-Seins, und die Studie zeigt, dass nichts weiter als Gedanken an Geld schon ausreichen, um Menschen in einen individualistischen (um nicht zu sagen: selbstbezogenen, egoistischen) gedanklichen Bezugsrahmen zu bringen (3). Die Daten passen zu einer zwischen 1996 und 2000 durchgeführten Studie zu Lebenszielen an 1854 Studenten aus 15 Ländern (6): Die Ziele lassen sich statistisch auf zwei Dimensionen – intrinsisch versus extrinsisch einerseits und spirituell versus physikalisch/materiell andererseits – reduzieren. Sie spannen damit eine Ebene auf, auf der sich die Werte „Gemeinschaft“ und „finanzieller Erfolg“ an entgegengesetzten Orten finden (Abb. 12).

Zudem werden diese Daten durch eine Studie ergänzt, in deren Rahmen gezeigt werden konnte, dass Geld und Nahrung einen ähnlichen belohnenden Charakter haben und teilweise konvertibel sind: Wer Hunger hat, ist geiziger; und wer sich vorstellt, gerade das große Geld im Lotto gewonnen zu haben, isst vergleichsweise mehr Schokolade (2).

Früher gab es keine stündlichen Börsen-nachrichten im Radio; man hörte gelegentlich eine Registrierkasse klingeln (Abb. 13), aber insgesamt war Geld in der Wahrnehmung viel weniger präsent als heute. Vor allem wurde viel weniger über Geld, Kapital und Wirtschaft geredet als heute. Waren die Menschen vielleicht aus diesem Grunde

hilfsbereiter als heute, wo man das Video-Handy zückt, wenn Not am Mann ist, statt zu helfen? Weniger einsam scheinen sie früher auf jeden Fall gewesen sein. Man lebte miteinander, nicht nebeneinander. Und man aß weniger!

Die in den Experimenten beschriebenen Auswirkungen des unbemerkten Denkens an Geld sind nicht gering, die Effektstärken sind vielmehr deutlich. Über ihre gesamtgesellschaftlichen Auswirkungen kann man nur Vermutungen anstellen. Darüber nach-

denken sollte man, denn durch bewusst machen kann man unbemerkte Bahnungseffekte verhindern. Im Falle des Geldes wäre dies wünschenswert!

M. Spitzer, Ulm

Literatur

1. Bargh JA, Chen M, Burrows L. Automaticity of Social Behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology* 1996; 71: 230–244.
2. Briers B, Pandelaere M, Dewitte S, Warlop L. Hungry for money: The desire for caloric resources increases the desire for financial resources and vice versa. *Psychological Science* 2006; 17: 939–943.
3. Burgoyne CB, Lea SEG. Money is material. *Science* 2006; 314: 1091–1092.
4. Collins P. The sweet sound of profit. *New Scientist* 2006; 2552: 54.
5. Furnham A, Argyle M. *The Psychology of Money*. London, New York: Routledge 1998.
6. Grouzet FME, Kasser T, Ahuvia A, Dols JMF, Kim Y, Lau S, Ryan RM, Saunders S, Schmuck P, Sheldon KM. The structure of Goal Contents across 15 cultures. *Journal of Personality and Social Psychology* 2005; 89: 800–816.
7. Lea SEG, Webley P. Money as a tool, money as a drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences* 2006; 29: 161–209.
8. Spitzer M. Das neue Unbewusste. *Nervenheilkunde* 2006; 25: 615–622.
9. Spitzer M. Das neue Unbewusste (II). *Nervenheilkunde* 2006; 25: 701–708.
10. Spitzer M. Entscheiden. *Nervenheilkunde* 2006; 25: 969–973.
11. Spitzer M. Namen- nichts als Schall und Rauch? *Nervenheilkunde* 2006; 25: 677–679.
12. Spitzer M. Musik, Wein und Bahnungseffekte. *Nervenheilkunde* 2006; 25: 1062–1064.
13. Spitzer M. Liebesbriefe. *Nervenheilkunde* 2007; 26: 9–12.
14. Spitzer M. Unbewusste Logik. *Nervenheilkunde* 2007; 26: 79–82.
15. Vohs KD, Mead NL, Goode MR. The psychological consequences of money. *Science* 2006; 314: 1154–1156.

Korrespondenzadresse:

Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer
Universitätsklinikum, Abteilung für Psychiatrie III
Leimgrubenweg 12-14, 89075 Ulm