

Hauptsache: **MEHR!**

Die internationale Finanzkrise zeigt wieder einmal, welche fatalen Auswirkungen die menschliche Geldgier haben kann. Hirnforscher und Psychologen kennen deren Ursachen.

VON NIKOLAS WESTERHOFF

Kaum begannen die Aktienkurse im Zuge der jüngsten Finanzkrise ins Bodenlose zu stürzen, wurde an den Börsen in Frankfurt, New York und Tokio schon wieder fleißig spekuliert. Wieso riskieren Menschen trotz unvorhersehbarer Kursschwankungen und instabiler Finanzmärkte immer wieder ihr Geld? Zunächst reizt natürlich die Aussicht auf hohe Gewinne, so Barbara Mellers von der University of California in Berkeley. Dass Finanzspekulationen oft auch schlecht ausgehen, halte die Menschen dabei keineswegs vom Pokern ab, erklärt die Psychologin – im Gegenteil: Das Risiko mache das »Spiel« mit dem Geld sogar noch attraktiver.

Auch Hirnforscher sind davon überzeugt, dass ein besonders hohes Risiko die Vorstellung eines möglichen Gewinns zusätzlich versüßt: Die Aussicht auf Reichtum übertüncht die Angst vor Armut. Verantwortlich für dieses an sich irrationale Denken sei ein »Antizipationsschaltkreis« im Gehirn, wie Brian Knutson von der kalifornischen Stanford University kürzlich herausfand. 2008 wertete der Neurowissenschaftler in einer Übersichtsstudie 21 experimentelle Untersuchungen über die neuronalen Mechanismen des Geldeinnehmens und -verlierens aus.

Dabei zeigte sich, dass die Erwartung eines finanziellen Gewinns die Nervenzellen im Nucleus accumbens stärker aktiviert als ein tatsächlich erhaltener Geldbetrag. Diese Hirnregion ist Teil des Belohnungssystems und liegt tief hinter

den Augen an der Rückseite des Frontallappens (siehe Grafik S. 65). Ein ähnlicher Effekt ließ sich auch in anderen Hirnregionen nachweisen, etwa in der Insula oder im zentral gelegenen Thalamus. Das Emotionszentrum Amygdala fällt hingegen aus der Reihe: Es reagiert auf finanzielle Einnahmen stärker als bei bloßen Gewinnerwartungen.

Insgesamt ruft laut Knutson die Aussicht auf Vermögen ein deutlich größeres neuronales Feuerwerk hervor als der reale Besitz. Die erhöhte Neuronenaktivität geht dem Forscher zufolge mit einer gesteigerten physiologischen Erregung einher, die wiederum unsere Handlungsbereitschaft steigert. Bereits im Jahr 2005 war Knutson der Nachweis gelungen, dass sich riskante Kapitalentscheidungen aus der zunehmenden Reaktion des Nucleus accumbens vorhersagen lassen. Dagegen gehen risikoarme Geldinvestitionen mit nur schwacher Aktivität im vorderen Abschnitt der rechten Insula einher.

Unterm Strich reagiert das menschliche Gehirn also stärker auf Gewinnerwartungen als auf reale Erträge – und springt zusätzlich eher auf

WIE VIEL IST GENUG?
Schwer zu sagen – für das »wahre« Lebensglück spielt großer Reichtum jedenfalls kaum eine Rolle.



ANDRÉS RODRÍGUEZ / FOTODUA

»Reichtum gleicht dem Seewasser:

Je mehr man davon trinkt, desto durstiger wird man«

Arthur Schopenhauer (1788–1860), Philosoph





TANZ AUF DEM VULKAN

Trotz Finanzkrise und Managerschelte wird an der Börse weiter fleißig spekuliert.

Noch eins drauf

Der US-Wirtschaftsjournalist Jason Zweig berichtete 2007, dass acht von zehn Lottomillionären in Ohio nach ihrem unverhofften Gewinn weiterhin regelmäßig Lottoscheine kaufen. Selbst sehr viel Geld stillt also offenbar nicht den Hunger nach mehr.

LITERATURTIPPS

Ahuvia, A.: If Money Doesn't Make us Happy, Why Do we Act as if it Does? In: Journal of Economic Psychology 29(4), S. 491–507, 2008.

Knutson, B. et al.: Anticipatory Affect: Neural Correlates and Consequences for Choice. In: Philosophical Transactions of the Royal Society B, 2008, im Druck.

Zweig, J.: Gier. Neuroökonomie: Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht. Hanser, München 2007.

erwartete Profite an als auf befürchtete Verluste. Diese Tendenz ist durchaus sinnvoll, denn sie versetzt uns in die Lage, finanzielle Risiken einzugehen und langfristige Investitionen zu tätigen. Anders formuliert: Erst die gedankliche Antizipation künftigen Profits motiviert Menschen dazu, jahrelang nach einer Goldmine zu graben oder an einer neuen Erfindung zu basteln, deren Ertrag sich erst auf lange Sicht lohnt.

Nach den experimentellen Befunden der Stanforder Psychologin Lisbeth Nielsen sind sich Menschen zwischen 20 und 40 Jahren über diese Mechanismen nicht im Klaren: Sie unterschätzen die erregende Wirkung einer Gelderwartung und glauben, ein eingeheimster Gewinn stimuliere mehr als ein antizipierter. Ältere unterliegen kaum noch diesem Irrtum – ihnen ist bewusst, dass die Erwartung mindestens so stark wirkt wie die Erfüllung. An der generellen Lust auf mehr ändert das jedoch nichts.

Knutsons Erkenntnisse widersprechen den Überzeugungen vieler Forscher. So meinte der Psychologe Daniel Kahneman, Verlusterfahrungen würden nachhaltiger wirken als tatsächliche oder erwartete Gewinne. Offenbar ist es aber genau umgekehrt, wie eine Studie Magdeburger Neuroforscher um Hans-Jochen Heinze und Emrah Düzel von 2005 verdeutlicht: Sie zeigten Probanden verschiedene Bilder von Alltagsgegenständen; einige davon waren mit der Chance auf Profit verknüpft. Diese lösten nicht nur eine verstärkte Aktivierung im Nucleus accumbens aus, sondern auch im Hippocampus – also jener Hirnregion, die für die Gedächtnisbildung zuständig ist. Die Versuchspersonen konnten sich an die Gegenstände, die mit einem möglichen finanziellen Vorteil gekoppelt waren, auch drei Wochen später noch deutlich besser erinnern als an Objekte, die keinen Gewinn versprachen.

Doch warum erscheint es uns überhaupt derart erstrebenswert, Geld anzuhäufen? Letztlich

ist es eine Art Joker, ein Platzhalter für persönliche Bedürfnisse, Sehnsüchte und Instinkte. Im Unterschied beispielsweise zu Nahrung und Sex befriedigt uns Kapitalvermögen zwar nicht unmittelbar, doch es lässt sich in vieles verwandeln, was Menschen begehren – seien es nun Schuhe, Autos, Macht oder Anerkennung. Psychologen bezeichnen Geld daher auch als »Sekundärverstärker«.

Dessen besonderen Reiz wiesen Anthropologen bereits in den 1930er Jahren nach. Sie ließen Schimpansen kleine Münzen in einen Automaten werfen, der Trauben enthielt. Die Beeren dienten als Primärverstärker, den die Tiere unbedingt haben wollten. Doch um an sie zu kommen, mussten die Affen erst die Funktion des Geldes begreifen. Gelang es ihnen, wurden sie geradezu süchtig danach – wie wir Menschen.

Mammon? Schnöde!

Allerdings ist unsere intuitive Gier nach immer mehr Geld aus Sicht des Psychologen Aron Ahuvia von der University of Michigan-Dearborn eigentlich widersinnig. Erst 2008 veröffentlichte er eine Überblicksstudie, die dem Zusammenhang von Geld und Lebenszufriedenheit in zahlreichen vorherigen Untersuchungen nachging. Ergebnis: Die meisten Menschen streben nach mehr Wohlstand, obwohl ein größeres Vermögen ihr psychisches Befinden in Wirklichkeit nicht verbessert.

Auch statistische Analysen zeigen, dass Reichtum für das persönliche Lebensglück zumindest in Westeuropa kaum eine Rolle spielt. Die Zufriedenheit eines Durchschnittsverdieners in einem Land wie Deutschland oder Dänemark schwankt zwar – es lassen sich aber nur fünf Prozent der Abweichungen vom mittleren Glücksniveau durch den Faktor »Geld« erklären. Mit anderen Worten: Zu 95 Prozent hängen Lebensfreude und -sinn nicht vom schnöden Mammon ab.

Sind unsere grundlegenden Bedürfnisse wie Nahrung und ein Dach über dem Kopf also erst einmal befriedigt, verpufft die beglückende Wirkung des Geldes – nicht aber das Verlangen danach. In puncto Lebenszufriedenheit ist es demnach gleichgültig, ob wir 4000 Euro im Monat verdienen oder 40000. Ob sich diese Erkenntnis auch einmal unter Bankmanagern und Aktienspekulanten herumsprechen wird? ~

Nikolas Westerhoff ist promovierter Psychologe und freier Wissenschaftsjournalist in Berlin.

🔊 www.gehirn-und-geist.de/audio