

Zeitschrift: Akzent : Magazin für Kultur und Gesellschaft
Herausgeber: Pro Senectute Basel-Stadt
Band: - (2023)
Heft: 4: Geld

Artikel: Lebensqualität in Franken und Rappen : eine Beziehung mit Emotionen
Autor: Braun, Evelyn / Herrmann, Anne
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1055828>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Lebensqualität
in Franken und Rappen

Geld

Eine Beziehung mit Emotionen

Welche Gefühle sind im Umgang mit Geld im Spiel? Das fragten wir Anne Herrmann, Wirtschaftspsychologin und Professorin an der Fachhochschule Nordwestschweiz. Fazit: oft die falschen – und diese prägen uns fürs Leben.

Text Evelyn Braun



Macht Geld glücklich?
Und wenn wir genügend Geld
haben, macht noch mehr
Geld noch glücklicher?

Das kann man so pauschal nicht beantworten, weil es auch darauf ankommt, wo man lebt, welche Vergleiche wir in der nächsten Umgebung machen und wie man sein Geld ausgibt. Es gibt viele Untersuchungen darüber, welche Arten von Ausgaben glücklich machen. Man kann sich mit seinem Geld Glück kaufen. Umgekehrt machen uns Sorgen um das Geld, ob begründet oder unbegründet, unglücklich. Sich keine Sorgen um das Geld machen zu müssen, das ist der Glücksfaktor.

Wie viel hat Geld mit Lebensqualität zu tun?

Da gibt es eine Beziehung, denn mit Geld kann man sich Lebensqualität kaufen. Annehmlichkeiten zum Beispiel, die das Leben erleichtern. Etwa, dass man eine schöne Wohnung in der Nähe des Arbeitsorts wählen kann, in einem angenehmen Wohnumfeld. Oder ich kann mir mehr Freizeit erkaufen, weil ich gewisse Arbeiten im Haushalt delegiere. Aber da Lebensqualität mehr ist als das, kann ich mir nicht alle Aspekte der Lebensqualität erkaufen. Freundschaft zum Beispiel, soziale Beziehungen – Geld allein reicht eben nicht aus.

Wie rational oder emotional ist unsere Beziehung zum Geld?

Unsere Beziehung zum Geld ist sehr emotional geprägt. Die Frage, ob uns Geld glücklich macht oder ob wir uns wegen Geld Sorgen machen, das sind Emotionen. Diese Gefühle spielen eine Rolle dabei, wie wir Geld ausgeben, aber auch, wie wir Geld wahrnehmen.

Ob jemand locker mit Geld umgeht oder lebenslang ein Sparfuchs bleibt: Wird dieses Verhalten durch die Eltern in der Kindheit geprägt?

Wie wir Geld wahrnehmen und wie wir es ausgeben, aber auch unsere finanziellen Kompetenzen, sind stark durch das

Elternhaus geprägt. Wir lernen durch das Beobachten der Eltern, das betrifft auch den Umgang mit Geld. Aber was für die Generation der Eltern in ihrer Beziehung zum Geld stimmte, muss für unsere Generation nicht mehr stimmen. Das zu erkennen, ist wichtig. Unsere finanzielle Situation kann eine ganz andere sein als die unserer Eltern, deshalb sollte man gegebenenfalls seine Einstellung anpassen. Wenn in der Familie wenig über Geld geredet wurde, so beeinflusst das auch unsere Kompetenz, mit Geld umzugehen. Wir haben dann schlicht nicht gelernt, was es bedeutet, finanzielle Entscheidungen zu treffen. Unser Umgang mit Geld hat somit nicht nur mit Emotionen zu tun, sondern auch mit Kompetenzen.

Oft bestimmen Ängste unseren Umgang mit Geld: Angst vor dem Notfall, Angst vor dem eigenen Leichtsinn, Angst vor Verlust: Was steckt dahinter?

Menschen reagieren generell stark emotional und mitunter auch irrational, wenn sie Verluste befürchten. Das erklärt übrigens auch, warum wir Versicherungen kaufen. Wir zahlen jährlich einen vergleichsweise kleinen Betrag, um uns vor grossen Verlusten abzusichern. Häufig tun wir dies auch, ohne dass eine existenzielle Bedrohung vorliegt respektive diese wirklich abgesichert wäre.

Lassen sich gewisse Grundmuster im Umgang mit Geld erkennen? Gibt es bestimmte Grundtypen?

In der Wissenschaft gibt es verschiedene Modelle. Das Modell des Amerikaners Brad Klontz unterscheidet grundsätzlich vier Typen, wobei jeder Mensch verschiedene Anteile davon in sich trägt.

Da sind als Erstes die **Wachsam**, die sich sehr genau mit ihrem Kontostand befassen und genau wissen, wie viel sie



in ihrer Pensionskasse haben. Das ist an sich gut, der Nachteil ist aber, dass sie sich schwertun, ihr Geld auszugeben. Sie sind besonders ängstlich, fragen sich bei jedem Kauf, was das für ihren Kontostand bedeutet. Sie haben dann weniger Freude am Kauf, was sich negativ auf ihre Lebensqualität auswirkt. Weiter gibt es die **Vermeider** und **Vermeiderinnen**. Sie meiden grundsätzlich die Auseinandersetzung mit ihrer finanziellen Situation. Sie wollen gar nicht wissen, wie viel Geld sie auf dem Konto haben. Der Vorteil: Sie belasten sich nicht. Der Nachteil: Sie verpassen etwas. Sie befassen sich nicht mit ihrer Altersvorsorge, zahlen zum Beispiel nicht in die dritte Säule ein, auch wenn sie das könnten. Das wirkt sich dann später negativ auf ihre finanzielle Situation aus.

Solche Phänomene wirken sich doch auch auf andere Gebiete aus, nicht nur bei den Finanzen?

Genau. Aber beim Geld kann es auch unterbewusst sein. Der beschriebene Typus des Vermeiders oder der Vermeiderin vertraut darauf, dass er oder sie ein Gehalt bekommt, später die AHV und die Pensionskasse. Dabei merken diese Personen nicht, dass sie sich eigentlich jetzt um die Finanzen kümmern müssten. Diese Haltung konnte früher vielleicht aufgehen, doch die Bedingungen haben sich verändert. Heutzutage schwindet die Gewissheit, dass wir einmal von der Rente leben können. Gerade für die jüngere Generation wird es deshalb zunehmend wichtig, nicht zu den Vermeidern zu gehören.

Und der dritte Typus?

Das sind jene, die das Geld bewundern. Sie glauben, dass Geld sie glücklicher und ihr Leben besser macht. Entsprechend haben die **Bewunderin** oder der **Bewunderer** des Geldes das Gefühl, sie könnten nie genug davon haben. Das ist schwierig, weil das ja ein nie endender Prozess ist. Sie denken, sie müssten eigentlich mehr haben, um wirklich

glücklich zu sein. Man kann die aktuelle Situation nie geniessen und stellt das Streben nach immer mehr Geld vor die sozialen Beziehungen, vor die Familie – dieses Streben kann sehr unglücklich machen.

Könnte es sein, dass dieses Verhalten eher Männer als Frauen betrifft?

Es ist bei Männern sozial akzeptierter. Männer können sich sagen: «Ich mache das ja nicht für mich, sondern für meine Familie.» Sie können das so gut begründen.

Es gibt noch einen vierten Typus im Modell von Brad Klontz, der vom dritten Typus gar nicht weit entfernt ist: Die **Statussuchenden**. Sie versuchen durch Geld ihren sozialen Status herauszu streichen. Sie glauben, dass sie durch Statussymbol wie einem grossen Haus, einem teuren Auto oder Designerklei-

dern mehr soziale Anerkennung bekommen, was ja in bestimmten sozialen Kreisen durchaus stimmt. Der Nachteil: Diese Menschen neigen dazu, zu viel auszugeben und über ihren finanziellen Möglichkeiten zu leben. Das macht sie dann abhängiger: Sie müssen viel Geld verdienen, um sich diese Ausgaben leisten zu können.

Frauen wird in finanziellen Belangen mangelndes Interesse und Vermeidungsverhalten nachgesagt. Stimmt das eigentlich?

Das trifft zum Teil schon zu. Das hängt damit zusammen, dass in unserer Gesellschaft noch immer traditionelle familiäre Muster übernommen werden. Wir sehen oft in Partnerschaften, dass die Rollenverteilung ähnlich ist, wie sie schon bei den Eltern war. Da waren es häufig die Männer, welche damals die finanzielle Verantwortung übernahmen. Das gilt dann auch heute noch. Entsprechend delegieren Frauen die finanziellen Entscheidungen an ihre Männer, auch was ihre Vorsorge betrifft. Früher war die Absicherung durch die Partnerschaft zuverlässiger. Das entspricht angesichts der heutigen Scheidungsrate nicht mehr der Realität.

Umso wichtiger ist es, dass sich die Frauen selbst um ihre Vorsorge kümmern und generell die Geldfrage in die Hand nehmen. Gleicher Lohn für gleiche Arbeit müsste schon längst selbstverständliche Realität sein – ist es aber nicht. Der Punkt ist ganz einfach: Als Frau musst du genauso wie ein Mann sicherstellen, dass du Geld verdienst. Und dann kannst du schauen, wie du dein Geld anlegst. In jungen Jahren funktioniert das oft noch ganz gut, der Bruch kommt hier oft, wenn Frauen Kinder bekommen.

Deckt sich eigentlich das Vertrauen in finanziellen Dingen auch mit anderen Verhaltensweisen im Leben? Mitursächlich für den Zusammenbruch der Bank Credit Suisse war zum Beispiel, dass viele Kundinnen und Kunden gleichzeitig ihr Vermögen abgezogen haben. Spielte da die Massenpsychologie?

Geld auf einem Bankkonto zu haben, ist ein Geschäft mit dem Vertrauen. Ich kann als Bankkunde nicht nachschauen, ob es da noch liegt. Es ist eine abstrakte Dienstleistung. Ich vertraue der Bank, ich vertraue auch in das System des Schweizer Finanzwesens. Gleichzeitig hat es auch mit Sympathie und Antipathie zu tun. Viele, die ihr Geld abgezogen haben, taten das vermutlich nicht, weil sie Angst um ihr Geld hatten, sondern weil sie keine Sympathie mehr hatten für diese Bank. Sie wollten ihr Geld nicht mehr bei dieser Bank haben.

Ein zweites Beispiel: Eine Frau spart ihr Leben lang. Und dann gelingt es, sie in einem einzigen Telefongespräch dazu zu bewegen, ihr ganzes Ersparnis einer ihr völlig unbekannten Person auszuhändigen. Warum funktioniert der Enkeltrick? Das hat nicht so viel mit Vertrauen oder Misstrauen zu tun, sondern zeigt eher eine Leichtgläubigkeit, gepaart mit dem Wunsch, helfen zu wollen. Da wird am Telefon eine Geschichte erzählt. Anstatt dass man sich jetzt sagt: «Moment, diese Geschichte kann doch gar nicht stimmen», wird den Betrügern das Geld ausgehändigt. Das hat mit einem Mangel an Kompetenz zu tun. Die rationale Prüfung hat gefehlt. Ich kann nur sagen: Wenn sich etwas aussergewöhnlich anhört, sollte man es sorgfältig prüfen. Das ist weniger eine Frage des Vertrauens, sondern der Vernunft. ■



Anne Herrmann

ist Professorin an der Hochschule für Angewandte Psychologie an der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) und leitet das Institut für Marktangebote und Konsumententscheidungen. Die Wirtschaftspsychologin untersucht die Bedürfnisse von Konsumentinnen und Konsumenten und berät Unternehmen zu marktgerechten und somit erfolgversprechenden Angeboten. Eines ihrer Anliegen: Wie es – dank entsprechender Gestaltung und Kommunikation nachhaltiger Angebote – gelingt, die Bereitschaft für umweltfreundliches und nachhaltiges Verhalten zu unterstützen.