

Ältere Menschen sind sparsamer

Autor(en): **Mihatsch, Christian / Häusel, Hans-Georg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Visit : Magazin der Pro Senectute Kanton Zürich**

Band (Jahr): - **(2009)**

Heft 1

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-818770>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

SPARSTRATEGIE Ob jemand sparsam mit seinem Geld umgeht, hängt nicht nur von seiner finanziellen Situation und seinem sozialen Umfeld ab. Grossen Einfluss hat auch die Persönlichkeit. Der Psychologe Dr. Hans-Georg Häusel erklärt, was unser Ausgabe- und Sparverhalten steuert.

ÄLTERE MENSCHEN SIND SPARSAMER

Interview//CHRISTIAN MIHATSCH

Herr Häusel, manche Menschen ruinieren sich sehenden Auges, während andere auch mit geringen Mitteln zu haushalten wissen. Woran liegt das?

HANS-GEORG HÄUSEL: Unser Ausgaben- und Sparverhalten wird durch drei sogenannte Emotionssysteme gesteuert. Diese Systeme sind bei allen Menschen vorhanden, aber unterschiedlich stark ausgeprägt. Daher kommt das unterschiedliche Verhalten.

Können Sie diese drei Emotionssysteme kurz erklären?

Wir haben das Stimulanz- und das Dominanzsystem, die uns dazu veranlassen, Geld auszugeben, und das Balance- oder Gleichgewichtsprogramm, das uns zum Sparen anhält. Das Stimulanzsystem ist der Wunsch nach immer neuen Reizen und Erfahrungen. Es veranlasst uns, unbekannte Gerichte auszuprobieren oder zu reisen. Es macht uns neugierig. Das Dominanzsystem beinhaltet unser Streben nach Macht und Autorität. Es fördert die Risikobereitschaft und motiviert uns dazu, gewinnen zu wollen und als erfolgreich anerkannt zu werden. Der Kauf eines teuren Sportwagens wird vom Dominanzsystem veranlasst.

Und wann wird gespart?

Das Balance- oder Gleichgewichtsprogramm versucht, für Sicherheit und Beständigkeit zu sorgen. Es veranlasst uns zu sparen. Die Volksweisheit «Spare in der Zeit, so hast du in der Not» ist Ausdruck des Balanceprogramms.

Und welches der drei Systeme ist nun für den Wunsch nach mehr Besitz und Einkommen verantwortlich?

Alle drei. Der Wunsch nach Besitz, egal ob in Form von Geld oder Gütern, ist Teil aller drei Systeme. Nur die Motivation ist eben jeweils eine andere. Einmal ist es Stimulanz, einmal Dominanz und einmal Sicherheit.

Heisst das nun, dass der sorgsame oder sorglose Umgang mit Geld angeboren ist?

Grob kann man sagen, dass unser Verhalten je zur Hälfte angeboren und angelehrt ist. Ausserdem spielen natürlich die Umstände, die aktuelle Situation eine Rolle. Wenn das Umfeld euphorisch gestimmt ist, lässt man sich mitreissen, wenn es eher depressiv ist, wird man selber auch vorsichtiger.

Wenn die ältere Generation den Eindruck hat, die jüngere ginge sorglos mit Geld um, dann ist das also Folge des Erlernten?

Ja und nein. Meine Eltern, die die Weltwirtschaftskrise und den Krieg mitmachten, haben gelernt, mit Geld vorsichtig umzugehen. Meine Töchter hingegen haben vom Leben noch nie «eins aufs Maul bekommen». Sie sind sorgloser, genussorientierter. Soweit also zum angelehnten Teil des Umgangs mit Geld.

Und der andere Grund, warum ältere Menschen meinen, ihre Kinder seien zu sorglos?

Im Alter wird man sparsamer. Das Balance-Programm wird wichtiger, die Stimulanz- und Dominanzsysteme werden schwächer. Ausserdem haben Untersuchun-

«Unser Ausgaben- und Sparverhalten wird durch drei Emotionssysteme gesteuert. Wir haben das Stimulanz- und das Dominanzsystem, die uns dazu veranlassen, Geld auszugeben, und das Balanceprogramm, das uns zum Sparen anhält.» HANS-GEORG HÄUSEL

Schweiz: Sparsames Volk

Sparquote der Schweizer Haushalte
in Prozent des verfügbaren Einkommens



Quelle: Bundesamt für Statistik

USA: Leben auf Pump

Sparquote der US-Haushalte
in Prozent des verfügbaren Einkommens



Quelle: Federal Government, Bureau of Economic Analysis

gen gezeigt, dass ältere Menschen mit weniger Geld auf das gleiche Zufriedenheitsniveau kommen wie jüngere. Sie brauchen rund 10 bis 15 Prozent weniger Geld, um gleich zufrieden zu sein.

Gibt es vom Alter abgesehen andere Faktoren wie Geschlecht oder Konfession, die unseren Umgang mit Geld beeinflussen?

Katholiken sind etwas genussorientierter als Protestanten. Die protestantische Ethik beruht bekanntlich auf Leistung und Sparen. Auch sind Frauen sparsamer als Männer. Und wenn sie etwas kaufen, dann ist das eher vom Stimulanzsystem und bei Männern eher vom Dominanzsystem her motiviert. Die Unterschiede sind aber gering.

Wie steht es mit den Unterschieden zwischen verschiedenen Nationalitäten? In Amerika zum Beispiel ist die Sparquote gleich null.

Die Amerikaner sind risikofreudiger. Man darf nicht vergessen, dass Amerika von Abenteurern gegründet wurde. Sie haben mehr Testosteron im Blut. Das kann man messen. Insgesamt sind aber die Unterschiede zwischen einzelnen Personen in einem Land viel größer als die Unterschiede zwischen Ländern.

Woher kommt es, dass «Schulden machen» bei uns als etwas Negatives gesehen wird?

60 Prozent der Menschen sind eher konservativ eingestellt. Ausserdem wird unsere Gesellschaft immer älter und somit weniger risikofreudig. Die zuvor erwähnte Volksweisheit ist also weitherum anerkannt.

Aber nimmt die Bedeutung von Besitz nicht eher zu?

Unsere Gesellschaft wird hedonistischer, also genussorientierter. Das Stimulanzsystem wird stärker. Ausserdem geben uns die Medien natürlich Rollenbilder vor: Reiche und Stars. Aber eigentlich müsste man das

einen Soziologen oder einen Kommunikationswissenschaftler fragen.

Wie beurteilen Sie die zunehmende Verbreitung von Kreditkarten? Merken die Leute überhaupt noch, wenn sie Geld ausgeben?

Bei Bargeld hat man die greifbare Erfahrung. Man spürt die Münzen und Scheine, die man weggibt, wenn man etwas kauft. Wir wissen aus Untersuchungen, dass Menschen mit Kreditkarten tendenziell mehr Geld ausgeben. Es fehlt das Gefühl, etwas wegzugeben.

Zusammenfassend kann man also sagen, dass unser Umgang mit Geld...

...von drei Faktoren bestimmt ist: Erstens von unserer genetischen Ausstattung, die sich von Generation zu Generation nicht verändert. Zweitens von dem, was wir gelernt haben, und da ging es uns in den letzten fünfzig Jahren ja eigentlich immer besser. Das wird sich mit der aktuellen Krise möglicherweise ändern. Und drittens hängt unser Verhalten von den situativen Umständen ab. Dazu gehört zum Beispiel die Stimmung in unserem sozialen Umfeld.

//ZUR PERSON

Dr. Hans-Georg Häusel ist promovierter Psychologe. Er ist Autor zweier Bücher über marketingorientierte Hirnforschung: «Think Limbic» und «Brain View». Ausserdem ist er Partner des auf neuronales Marketing spezialisierten Beratungsunternehmens Gruppe Nymphenburg. www.nymphenburg.de

