

„Pecunia non olet“ – „Geld stinkt nicht“, oder etwa doch? Wirtschaftspsychologische und empirische Betrachtungen

“Pecunia non olet” – “Money Does Not Stink or Does It?”
Economic Psychological and Empirical Findings

Julia Pitters & Karl Wilhelm Weißhaupt

Themenschwerpunkt Geld und Ungleichheit.

Zusammenfassung

Der Einfluss von Geld auf menschliches Verhalten wird häufig als negativ erlebt. In diesem Artikel werden die von einem Geldstimulus ausgelösten psychologischen Prozesse und Mechanismen beschrieben und Theorien zu Geld-Priming, Selbstgenügsamkeit, Mindset und sozialen Ressourcen dargestellt. Des Weiteren werden unterschiedliche Modi zur Entscheidungsfindung, entweder im Sinne des *homo oeconomicus* oder des *homo psychologicus*, vorgestellt. Abschließend wird der Frage nachgegangen, inwiefern der Gedanke an Geld auch zu prosozialem Verhalten führen kann, und anhand eines Experiments diskutiert, das die Effekte von monetären und sozialen Stimuli auf Machiavellismus und soziale Verantwortung untersucht.

Abstract

The behavioural impact of money on humans is often perceived as negative. This paper deals with psychological processes and mechanisms that are triggered by money stimuli and introduces theories about self-sufficiency, mindset and social resources. Further, different modi for decision making are explained, either according to the idea of the *homo economicus* or in line with the *homo psychologicus*. Finally it is explored, how thoughts about money may also have a positive impact on prosocial behaviour, thus an experiment investigating the effects of monetary and social stimuli on Machiavellianism and social responsibility is presented and discussed.

1. Über den Einfluss von Geld

„Geld regiert die Welt“, „Geld ist die Wurzel allen Übels“ oder „Geld verdirbt den Charakter“ lauten nur einige der zahlreichen Zitate und Sprichwörter, die den Einfluss

von Geld auf den menschlichen Charakter in ein schiefes Licht rücken. Diese Sprichwörter könnten jedoch auch einen Teil an Wahrheit in sich tragen, wie man an zahlreichen aktuellen Beispielen aus den Medien erkennen kann. So sind etwa Steuerhinterziehungsskandale und übertriebene Bonuszahlungen an Manager und Geschäftsleitende kein Einzelfall mehr, sondern stehen beinahe an der Tagesordnung. Gleichzeitig wecken derartige Skandale großes allgemeines Interesse, wie der aktuelle Fall Ulrich Hoeneß zeigt. Der Stern berichtete im Januar 2013, dass ein Spitzenvertreter der deutschen Fußballbundesliga mehrere Hundert Millionen Euro auf einer Schweizer Privatbank besitze. Daraufhin erstattete Hoeneß Selbstanzeige, die Staatsanwaltschaft ermittelt jedoch noch über Wirksamkeit und Vollständigkeit dieser Anzeige (Hüetlin, 2013). Psychologisch interessant ist in diesem Fall zum einen die Frage, warum jemand, der schon so viel Geld und Ruhm besitzt, noch mehr anhäuft und dabei sowohl eine Freiheitsstrafe als auch den Verlust seines guten Rufs riskiert, und zum anderen, warum das allgemeine Interesse an diesem Skandal beinahe größer ist als die an seiner eigentlichen Funktion als Präsident des FC Bayern München. Letzteres spiegelt die Enttäuschung wider, dass Hoeneß, der dafür bekannt war, als großzügiger Mensch aufzutreten und an Benefiz-Events teilzunehmen, nach seinen eigenen Aussagen auch eine ganz andere Seite besitzt – nämlich eine Seite, die beinahe besessen davon ist, an der Börse zu spekulieren.

Diese andere vom Geld, der Gier und des Adrenalins geprägte Charakterseite könnte wohl auch die treibende Kraft gewesen sein, die ihn veranlasst hat, deutsches Steuergeld in der Schweiz zu verstecken. Doch was steckt wirklich hinter solchen Fällen und welchen Einfluss hat Geld tatsächlich auf den menschlichen Charakter?

In diesem Beitrag werden zunächst grundlegende psychologische Mechanismen, die ein Geldstimulus auslösen kann, dargestellt. Der Schwerpunkt liegt hier vor allem auf den Theorien zur Wirkung von Geld und