

Tätigkeiten einschränken mussten, waren gesünder, wenn sie anderen halfen.

Wissenschaftler haben gezeigt, dass prosoziales Verhalten dem Gebenden grundsätzlich zugute kommt (siehe auch Interview mit Adam Grant in Heft 11/2013). Doch für Ihre Glücksgefühle ist darüber hinaus bedeutsam, wem Sie etwas Gutes tun. Wichtig ist, dass der Empfänger Ihnen etwas bedeutet. Wer Geld für ihm nahestehende Personen – etwa den Partner, gute Freunde oder nahe Angehörige – ausgibt, fühlt sich danach meist zufriedener, als wenn er Freunde von Freunden oder den Stiefonkel beschenkt.

Sehr wahrscheinlich erhalten Sie den größten Glückszuwachs für Ihren Euro, wenn Sie damit die Verbindung zu jemandem stärken, den Sie gern haben. Allerdings ist es möglich, ein Gefühl der Nähe auch zu Fremden aufzubauen. Wer für wohltätige Zwecke spendet, fühlt sich besser, wenn er einen emotionalen Bezug zum Empfänger herstellen kann, ihn wenigstens von einem Foto „kennt“ oder Briefkontakt hat.

Diesen Wohlfühlfaktor nutzen auch Firmen. Sie ermutigen Spender, Kunden oder Mitarbeiter, Geld für andere auszugeben. Beispielsweise belohnte eine amerikanische Möbelhauskette ihre Kunden mit Geschenkgutscheinen. Mit diesen konnten die Käufer über die Website einer gemeinnützigen Organisation direkt Schulen mit Lehrmaterialien unterstützen. Dieses Vorgehen stellte nicht nur eine emotionale Nähe zwischen dem Spender und dem Empfänger her, es nützte auch dem Unternehmen. Denn Menschen, die zum „Wohltäter“ wurden, kamen infolgedessen häufiger als Kunden zurück.

### Epilog

Versuchen Sie, möglichst viele dieser fünf Prinzipien in Ihren Alltag zu integrieren. Oft lassen sich sogar mehrere davon mit einem einzigen Kauf abdecken. Das Ziel ist, so viel Zufriedenheit wie möglich aus jedem Fünfeuroschein herauszuwringen.

Das beginnt bereits im Kleinen, bei eher unscheinbaren Dingen. Wie wäre es beispielsweise mit einem Gutschein für einen Cafébesuch: Er wirft das meiste Glück ab, wenn Sie damit jemanden auf eine Tasse einladen und ihn begleiten. So haben Sie nicht nur etwas für andere getan (Prinzip 5), sondern auch ein kleines Erlebnis gekauft (Prinzip 1). Zudem haben Sie Ihre Zeit auf eine positivere Weise gestaltet, eine Alltagsroutine durchbrochen (Prinzip 3). Sie könnten sogar noch weitere Prinzipien anwenden, wenn Sie den Gutschein schon zu Beginn der Woche bezahlen (Prinzip 4), aber von Montag bis Donnerstag Filterkaffee trinken und sich erst am Freitag einen besonderen Genuss genehmigen, vielleicht einen *Frappuccino* (Prinzip 2).

Geld auszugeben kann durchaus glücklich machen. Die Forschungsergebnisse, die wir vorgestellt haben, erklären auch, warum großer Wohlstand oft nicht das Maß an Wohlbefinden mit sich bringt, das man erwarten würde. Beispielsweise vermuten Amerikaner, ihre Lebenszufriedenheit würde sich verdoppeln, wenn ihr Gehalt von 25 000 auf 55 000 Dollar stiege. Dabei zeigen die Daten, dass der Glückszuwachs in der Realität sehr viel geringer ist. Oberhalb eines Grenzwerts von 75 000 Dollar ist überhaupt kein Glückszuwachs mehr zu verzeichnen.

Was ist der Grund für dieses Missverhältnis? Tatsächlich geben Menschen ihr Geld aus – aber sie geben es eben nicht so aus, dass es sie wirklich glücklich macht. Es lohnt sich also, vor dem Geldausgeben ein wenig nachzudenken und die Fantasie einzuschalten. **PH**



**Elizabeth Dunn** ist Professorin an der *University of British Columbia*, Kanada. **Michael Norton** lehrt als Professor an der *Harvard Business School* in Cambridge in den USA.