

CORDULA NATUSCH
BARBARA KETTL-RÖMER

Niemals pleite!

Alles über die ersten
eigenen Finanzen

© des Titels »Niemals pleite!« (978-3-89879-990-4)
2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

VORWORT

© des Titels »Niemals pleite!« (978-3-89879-990-4)

2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Theoretisch ist es lächerlich einfach, mit seinem Geld auszukommen. Man darf nur nicht mehr ausgeben, als man einnimmt. Wenn es nur in der Praxis auch so einfach wäre. Im wirklichen Leben reicht das Geld oft hinten und vorne nicht, sind Konto und Kühlschrank mitunter schon am 15. des Monats leer und Mahnungen häufige Gäste im Briefkasten.

Besonders bitter ist das, wenn man mal wieder sieht, dass der Nachbar sich ein neues Auto geleistet hat, die Freundin ein schickes Outfit mehr nach Hause trägt und bunte Prospekte mit den verlockendsten Angeboten ins Haus flattern. Da scheint das neue Möbelstück oder die Reise an den Traumstrand nur einen kleinen Kredit entfernt. Bei dem günstigen Zins – oder gleich 0,0 Prozent – sind die Monatsraten ja kaum der Rede wert. Auch beim Einkaufsbummel locken von allen Seiten die schönsten Schnäppchen – so günstig kriegen Sie das Top nie wieder, das Tablet ist geradezu unschlagbar billig und jetzt kommt es sowieso nicht mehr darauf an ... oder doch?

6,7 Millionen Bürger über 18 Jahren gelten in Deutschland als überschuldet. Das heißt, sie können ihren laufenden Zahlungsverpflichtungen dauerhaft nicht mehr nachkommen. Ihre durchschnittlichen Schulden lagen 2015 bei knapp 35.000 Euro (Quelle: Statistisches Bundesamt). Allein 2015 mussten 78.000 Menschen in Deutschland eine Verbraucherinsolvenz anmelden, weil sie auf Schuldenbergen saßen, die sie aus eigener Kraft nicht mehr abtragen konnten. Manchmal stecken hinter diesen Zahlen

Schicksalsschläge wie schwere Unfälle oder Erkrankungen, die Menschen auch finanziell aus der Bahn geworfen haben.

Oft aber sind es Unerfahrenheit in Finanzdingen, Blauäugigkeit und Gutgläubigkeit, die gerade jüngere Menschen in den buchstäblichen Ruin treiben. Sie glauben den Werbeversprechen und lassen sich auf Ratenkredite ein, die das Einkommen auffressen. Sie verlassen sich auf den Partner, der das Geld an der Börse oder in Spielhallen verzockt hat, oder bürgen für Eltern oder Freunde, die dann ihren Kreditverpflichtungen leider nicht mehr nachkommen können. Sie telefonieren zu intensiv mit dem Handy oder shoppen Tag und Nacht im Netz. Eine Zeit lang ignorieren sie tapfer die Rechnungen, Zahlungsaufforderungen und bösen Briefe. Dann ist es zu spät, Telefon und Ebay-Konto sind gesperrt, das Einkommen gepfändet und es ist nicht mal mehr genug Geld da, um wenigstens etwas zu essen zu kaufen.

Geld ist als Thema ja nicht wirklich sexy. »Über Geld spricht man nicht«, dieser Satz gilt auch heute noch zwischen Familienmitgliedern, Freunden und Nachbarn. Wer weiß denn z. B., wie viel die eigenen Eltern verdienen? In der Schule lernt man mit Euro und Cent rechnen, aber nicht, wie man mit Geld umgeht. Wenn dann die erste eigene Wohnung bezogen wird und mit dem selbst verdienten Geld nicht mehr nur das Auto und das Ausgehen, sondern der Lebensunterhalt und notwendige Anschaffungen finanziert werden müssen, wird es schwierig. Manchem jungen Haushaltsgründer wird schockartig bewusst, dass das Einkommen doch eher klein und die Ausgaben ganz schön groß sind. Miete, Nebenkosten, Telefon, Lebensmittel, Möbel, Kleidung ... wie soll das alles bezahlt werden? Und leben, ein bisschen Spaß haben, will man doch auch noch!

Als Sie dieses Buch aufgeschlagen haben, haben Sie bereits den ersten Schritt zu einem Leben ohne Geldsorgen getan. Das heißt nicht, dass Sie nie wieder über Geld nachdenken müssen. Im Gegenteil. Sie werden sich viele Gedanken machen. Auch welche, die unangenehm sein können. Schließlich steht mit dem Umgang mit Ihrem Geld, mit Ihrem Konsumverhalten und dem

Ihres Partners auch ein Stück von Ihnen selbst auf dem Prüfstand. Sie werden rechnen müssen und einige Formeln kennenlernen – aber so, dass Sie etwas damit anfangen können, versprochen! Wir versprechen Ihnen dagegen ausdrücklich nicht, dass Sie, wenn Sie alle Tipps und Ratschläge in diesem Buch befolgen, in ein paar Jahren wahnsinnig glücklich, total reich und absolut sorgenfrei sein werden. Aber wir liefern Ihnen die Informationen, Hilfsmittel und Grundregeln, die Sie brauchen, um mit Ihrem Einkommen gut auszukommen, sich einen vernünftigen Lebensstandard zu leisten und sogar noch ein wenig vorzusorgen.

Ihre Barbara Kettl-Römer und Cordula Natusch

© des Titels »Niemals pleite!« (978-3-89879-990-4)
2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

1. SÄULE: MACHEN SIE SICH BEWUSST, WIE SIE MIT GELD UMGEHEN

»Ich muss mir langsam eingestehen, dass ich meine Schulden nicht regulär abbezahlen kann, da ich in den nächsten Jahren wohl keine Anstellung finden werde, die den Tilgungsplänen der Banken gerecht wird. Diese Seifenblase zerplatzt gerade und ich komme langsam in der Realität an. Kurz zu meiner Situation:

Ich bin 30 Jahre alt (...), meine Schulden in Deutschland setzen sich aus Studienkrediten der KfW (ca. 33.000 Euro), der NRW-Bank (ca. 3.000 Euro) und BAföG (ca. 1.000 Euro) zusammen sowie kleinere Beträge bei der Postbank (300 Euro) und dem Jobcenter (1.200 Euro – die haben sich vor ein paar Jahren mal verrechnet).

Ich verdiene knapp unter 1.000 Euro netto pro Monat und zahle derzeit 50 Euro/Monat an die KfW und 30 Euro/Monat an das Jobcenter nach voll ausgeschöpften Stundungen, die restlichen Kredite sind noch

gestundet. (...) Manchmal kann ich noch nicht einmal diese kleinen Raten begleichen und verhandle dann mit denen, aber das geht ja nicht ewig so weiter.«

lilyna

(gepostet unter www.forum.f-sb.de am 09.07.2016)

Okay, das war ein harter Einstieg. Aber er zeigt, wie leicht und schnell man als junger Mensch in die Schuldenfalle geraten kann und wie schwer es ist, wieder herauszukommen. Verständlich ist es ja: Als Azubi, Student oder Berufsanfänger haben Sie große Träume, Wünsche und Erwartungen an das Leben – aber leider kein besonders hohes Einkommen. Vielleicht gehören Sie zu den Glücklichen, die beim Start in den ersten eigenen Hausstand auf einen schönen Batzen Ersparnis zurückgreifen oder auf Unterstützung durch großzügige Eltern oder Großeltern zählen können. Aber selbst dann wird es für Sie als Haushaltsgründer nicht leicht werden, die Ausgaben dauerhaft niedriger als die Einnahmen zu halten. Ob Sie es schaffen, hängt im Wesentlichen von zwei Dingen ab: erstens von Ihrem Wissen in Sachen Finanzen. Das können Sie bei der Lektüre der folgenden Kapitel aufpolieren. Zweitens von Ihrer Einstellung und Ihrem Verhalten in Sachen Geld und Konsum. Um die geht es in diesem Kapitel.

Geld ist nämlich viel mehr als nur ein Zahlungsmittel für uns, es hat eine enorme psychologische Bedeutung. Die aber ist für jeden Menschen anders, je nach seiner Persönlichkeit, seiner Erziehung in Geldfragen und seinen bisherigen Erfahrungen.

Übung 1

Testen Sie selbst: Welcher Geldtyp sind Sie?

Kreuzen Sie an, welchen Aussagen Sie am ehesten zustimmen bzw. welche von Ihnen stammen könnten:

- B Es gibt wichtigere Dinge im Leben als Geld. Und die wirklich wichtigen Dinge kann man für Geld ohnehin nicht kaufen.
- A Geld allein macht zwar nicht glücklich, aber ohne Geld kann man auch kein glückliches Leben führen.
- D Wer kein Geld hat, hat auch keine Freunde.
- C Wenn man genug Geld hat, kann man mit allem fertig werden, was einem im Leben so passiert.
- C Ich spare immer einen Teil meines Geldes. Man weiß ja nicht, was noch kommt.
- D Mir reicht mein Geld eigentlich nie. Es gibt immer so viele Dinge, die ich noch brauche.
- A Ich komme mit meinem Geld ganz gut aus und kann mir einen einigermaßen vernünftigen Lebensstandard leisten.
- B Man muss halt ein bisschen aufs Geld schauen, damit man klarkommt. Aber eigentlich nervt mich diese Euro- und-Cent-Rechnerei eher.

Wenn ich merke, dass ich in letzter Zeit mehr Geld ausgegeben habe, als ich mir eigentlich leisten kann, ...

- A ... schränke ich halt meine Ausgaben für einige Zeit ein.
- C ... werde ich nervös und fange sofort an, eisern zu sparen, bis alles wieder im Lot ist.

B ... ist das kein Problem, weil ich eh kein Konsum-Freak bin und sich das schon wieder ausgleicht.

D ... versuche ich, woanders Geld aufzutreiben, damit ich mich nicht einschränken muss.

Wenn ich heute 1.000 Euro geschenkt bekäme, ...

C ... würde ich sie auf die Bank bringen. Eine Reserve kann man immer brauchen.

D ... würde ich mir einen ausgiebigen Shoppingtrip leisten und meine Freunde zu einer Lokalrunde einladen.

B ... wüsste ich erst mal gar nicht, was ich damit machen soll.

A ... würde ich mir davon ein paar Sachen kaufen, die ich mir schon länger wünsche, und den Rest erst mal sparen.

Wenn ich beim Shoppen ein supertolles Teil im Sonderangebot entdecke, ...

B ... ist mir das eigentlich egal. Ich kaufe nur, was ich wirklich haben will, ob es nun im Sonderangebot ist oder nicht.

A ... überlege ich, ob ich es wirklich haben will und mir leisten kann. Falls ja, kaufe ich es.

C ... lasse ich mich nicht verführen, wenn ich es nicht wirklich brauche.

D ... kaufe ich es natürlich sofort, sage aber meinen Freunden nicht, dass es so billig war.

Auswertung: Welchen Buchstaben haben Sie am häufigsten angekreuzt?

Typ A: Der Rationale. Geld ist für Sie Mittel zum Zweck. Sie gehen sehr sachlich damit um und haben normalerweise kein Problem damit, Einnahmen und Ausgaben auszubalancieren. Sie sollten dennoch darauf achten, bei Anschaffungen genau nachzurechnen und das Sparen nicht zu vernachlässigen.

Typ B: Der Idealist. Geld ist für Sie ein lästiges Übel. Sie finden, dass Geld in unserer Gesellschaft überbewertet wird, und würden sich am liebsten nicht weiter damit befassen. Das ist menschlich sehr sympathisch, aber riskant, weil Geld eben dann seine größte Bedeutung erlangt, wenn es nicht reicht. Oder, um es mit Margaret Thatcher zu sagen: »Nicht einer würde sich an den barmherzigen Samariter erinnern, wenn der nur gute Absichten gehabt hätte. Er hatte auch Geld.«

Typ C: Der Sicherheitsliebende. Geld bedeutet für Sie vor allem Sicherheit. Das ist positiv, weil Sie keine Schwierigkeiten damit haben, Konsumwünsche zurückzustellen, zu sparen und vorzusorgen. In die Überschuldung werden Sie kaum rutschen. Aber Ihr Sicherheitsstreben birgt auch Risiken. Zum einen können daraus unnötige Ausgaben (etwa zu viele und teure Versicherungen) und schlechte Renditen durch ein zu vorsichtiges Anlageverhalten entstehen. Zum anderen besteht die Gefahr, dass Sie die Bedeutung des Geldes überbewerten und dadurch an Lebensqualität verlieren.

Typ D: Der Konsumorientierte. Sie hängen nicht am Geld, sondern geben es mit vollen Händen aus. Deswegen reicht es auch nie. Geld ist für Sie ein Mittel, sich selbst etwas Gutes zu tun, aber auch, um Zuneigung und Anerkennung zu bekommen. Das ist leider ein ziemlich sicherer Weg in die Verschuldung. Sie sollten unbedingt an Ihrer Einstellung und Ihrem Konsumverhalten arbeiten.

GELD IST GEFÜHLSSACHE

»Mag das Geld auch den Charakter des bloß Nützlichen haben, so hat es dennoch eine gewisse Ähnlichkeit mit dem Glück, weil es auch den Charakter des Allumfassenden besitzt, da ja dem Gelde alles untertan ist.«
Thomas von Aquin

Wie auch immer Sie im Selbsttest abgeschnitten haben: Beim Ankreuzen der auf Sie zutreffenden Aussagen haben Sie nach Ihrem Gefühl entschieden. Geld ist überhaupt ein Thema, das für fast alle Menschen mit starken Gefühlen verbunden ist. Warum eigentlich?

Was ist Geld? Eine sachliche Betrachtung

Rein ökonomisch betrachtet hat Geld drei Funktionen:

Es dient als **Generaltauschware**. Jeder Marktteilnehmer kann seine erstellten Leistungen gegen Geld eintauschen. Er kann also beispielsweise dafür, dass er ein Brot backt und verkauft, einen Gegenwert in Form von Geld verlangen. Gleichzeitig hat er die Möglichkeit, jede andere Leistung oder Ware, die er benötigt und die auf dem Markt angeboten wird, gegen Geld zu erhalten. Das ist wesentlich praktischer als der Tausch Leistung gegen Leistung bzw. Brot gegen Wurst.

Es hat **Wertaufbewahrungsfunktion**. Anders als Wurst verdirbt Geld nicht und kann auch nach langer Zeit noch gegen Waren eingetauscht werden. Allerdings verliert es mit der Zeit an Wert. Diese schleichende Geldentwertung nennt man Inflation. In Deutschland ist die Inflationsrate seit einigen Jahren extrem niedrig und lag z. B. 2015 bei 0,3 Prozent. Einfach gesagt bedeutet dies: Was letztes Jahr 100 Euro gekostet hat, kostet dieses Jahr

100,30 Euro. 100 Euro, die Sie letztes Jahr ins Sparschwein gesteckt haben, sind dieses Jahr also etwas weniger wert. Solange die Inflation so niedrig ist, ist der Wertverlust bei »herumliegenden« Geld nicht so dramatisch, aber generell sollten Sie eher versuchen, es gewinnbringend anzulegen. Die profitable Geldanlage ist aber derzeit sicher nicht das drängendste Geldproblem für Sie ...

Es dient als **Wertmaßstab bzw. Recheneinheit**. Mit Geldeinheiten kann man beziffern, wie viel ein Haarschnitt oder eine Tasse Kaffee wert sind.

Letztlich dient Geld also schlicht dazu, den Austausch von Leistungen auf den Märkten zu vereinfachen. Für die Menschen in einer Geldwirtschaft heißt das: Sie brauchen Geldeinkommen, um dafür das kaufen (»eintauschen«) zu können, was sie zum Leben brauchen.

Und warum hängen Gefühle am Geld?

Neuere Forschungen haben ergeben, dass eigentlich jede Entscheidung, die wir Menschen treffen, von Gefühlen gesteuert ist. Aus Sicht unserer Evolution ist das nur sinnvoll: Ein Mensch, der im Dschungel auf einen Tiger trifft, hat keine Zeit, rational alle offenstehenden Möglichkeiten abzuwägen und sich dann für die aussichtsreichste zu entscheiden. Er hat Angst. Er rennt los. Wenn er es überlebt und hinterher über seine Reaktion nachdenkt, wird er sie sehr vernünftig finden, obwohl er doch rein gefühlsmäßig entschieden hat.

Heute leben wir unter völlig anderen Bedingungen als unsere Vorfahren vor 100.000 Jahren. Wenn es um das Geldausgeben geht, wäre ein rein sachliches Abwägen von Vor- oder Nachteilen wesentlich sinnvoller als ein Entscheiden aus dem Bauch heraus. Aber so schnell geht das mit der Evolution nicht. Immer noch handeln wir – auch beim Konsum – vorrangig nach Gefühlen wie Angst, Neid, Gier, Streben nach Anerkennung oder Liebe.

Das Dumme ist, dass diese gefühlsmäßigen Beweggründe sehr tief in uns verankert sind. Sie bestimmen unser Handeln, aber wir sind uns dessen meist gar nicht bewusst. Das macht es so schwer, unser Handeln zu verändern. Wir müssen unsere Gefühlssteuerung erst einmal erkennen, bevor wir sie mit sachlichen Überlegungen überlisten können.

Beweggrund Angst

Angst ist eine sehr nützliche Einrichtung der Natur, die unser Überleben in einer feindlichen Umwelt sichert. Im Beispiel mit dem Tiger lässt Angst uns wegrennen oder kämpfen, falls es nicht anders geht. Von solchen Akutsituationen abgesehen äußert sich Angst meist eher indirekt als Sicherheitsstreben. Wir sparen aus Angst davor, im Alter arm zu sein. Wir schließen Versicherungen ab, weil wir Angst vor Schicksalsschlägen und deren Folgen haben. Wir trennen unseren Müll aus Angst vor der Umweltzerstörung und boykottieren genmanipulierte Nahrungsmittel aus Angst vor den Folgen der Gentechnik. Manchmal kaufen wir uns Dinge, die wir uns nicht leisten können – aus Angst, sonst vor anderen schlecht dazustehen.

Allerdings geht es uns deswegen nicht besser: Angst ist nicht rational und wer starke Ängste hat, wird sich nie wirklich sicher fühlen, egal wie viel Geld er gespart und wie viele Versicherungen er abgeschlossen hat. Immerhin wird er mit den Folgen negativer Ereignisse dann wenigstens in finanzieller Hinsicht besser fertigwerden. Ein bisschen Angst kann also in Geldfragen durchaus nützlich sein.

Beweggrund Gier

Gier ist kein schönes Wort und eigentlich wollen wir nicht glauben, dass wir Dinge aus Gier tun. Aber warum stehen wir morgens

um 8 Uhr bei Aldi und schlagen uns mit wildfremden Menschen um eine Wanduhr für 9,99 Euro oder eine spottbillige Küchenmaschine? Warum freuen wir uns noch Tage später über ein Superschnäppchen, das wir beim Einkaufsbummel gemacht haben? Warum greifen wir bei »drei für zwei«-Angeboten und Rabattaktionen so gern zu? Weil wir uns einfach gut fühlen, wenn wir mehr für weniger bekommen. Und noch besser, wenn andere das nicht schaffen. Weil wir immer noch mehr haben wollen – ja, das ist die pure Gier.

Dumm ist nur: Wenn wir gierig sind, tricksen wir uns selbst aus. Egal wie toll die Schnäppchen sind, die wir machen: Letztlich haben wir für sie Geld ausgegeben, statt es zu sparen. Oft sind es Dinge, die uns zwar gefallen, die wir aber eigentlich gar nicht brauchen. Viele billig erworbene Dinge sind zudem von schlechter Qualität oder haben einen Haken im Kleingedruckten, sodass sie langfristig doch teurer werden als gedacht. Besonders fatal wird die Gier, wenn sie uns auf raffinierte Betrüger hereinfallen lässt, wie es auch und gerade jungen Menschen immer wieder passiert. Ein typisches Beispiel sind Superschnäppchen bei Ebay, die nach Bezahlung nie geschickt werden, oder irgendwelche angeblichen Gewinne (etwa bei einem Facebook-Award), die man sofort bekommt, wenn man nur ein paar Daten eingibt und etwas Geld als »Bearbeitungsgebühr« überweist. Dann fallen gutgläubige Gierige böswilligen Gierigen zum Opfer und verlieren ihr sauer erarbeitetes Geld auf Nimmerwiedersehen. Gier ist (nicht nur) in Gelddingen eigentlich immer ein schlechter Ratgeber.

Beweggrund Streben nach Anerkennung

Menschen sind soziale Wesen. Keiner von uns will allein sein. Wir wollen Freunde haben, einen Partner, eine Familie. Und nicht nur das: Wir wollen in den Gruppen, in denen wir uns bewegen – unter Kollegen, Kommilitonen, Vereinskameraden –, nicht irgendein Nobody sein, sondern jemand, den die anderen akzeptieren, mögen

oder noch besser sogar bewundern. Wir sind bereit, dafür einiges zu tun: Wir investieren Geld und Zeit. Wir frisieren, kleiden und schmücken uns so, wie es gerade angesagt ist, gehen in die »reichen« Lokale, kaufen das jeweils neueste Smartphone und streamen die angesagten Sendungen, damit wir mitreden können.

Allerdings: Stimmt es wirklich, dass wir keine Chance auf Akzeptanz haben, wenn wir nicht jede Mode mitmachen? Vielleicht schauen wir dann nur auf die falschen Leute? Stil kann man auch mit günstigen gebrauchten Sachen zeigen und Selbermachen ist sowieso wieder »in«. Protz und Schulden sind dagegen richtig uncool.

Beweggrund Liebe

Über Geld drücken wir auch Zuneigung und Liebe aus, zu anderen Menschen und zu uns selbst. Wir machen geliebten Menschen Geschenke, wollen mit ihnen ausgehen, reisen und andere schöne Erlebnisse haben. Wir wollen ihnen zeigen, wie wichtig sie uns sind. Uns selbst wollen wir auch immer mal wieder etwas Gutes gönnen. Gerade wenn das Leben schwierig ist, trösten wir uns gern mit Schokolade, einem neuen Parfüm oder Handy oder einer durchgefeierten und -getanzten Nacht darüber hinweg. Das Geld dafür ist doch gut angelegt, oder?

Ab und zu ein liebevolles Geschenk für sich oder für andere – das ist wirklich etwas Schönes. Regelmäßige Frustkäufe aber nicht. Die Befriedigung, die sie bringen, währt kurz. Das Geld dafür ist aber unwiederbringlich weg. Jahrelange Erfahrung hat uns gelehrt, dass sich weder Schokolade noch Shopping zur Frustvernichtung eignen. Akute Frustanfänge vertreiben Sie am besten mit Sport oder mit einem Gespräch mit einem lieben Menschen. Manchmal hilft auch ein gemütliches Wannenbad oder ein Videoabend auf dem Sofa – wenn Sie eine Komödie anschauen und sich dabei nicht mit Chips und Süßigkeiten vollstopfen.

Auch Liebe und Zuneigung anderer kann man sich nicht mit Geschenken erkaufen. Ihr Partner oder ein anderer geliebter Mensch,

der es ehrlich mit Ihnen meint, wird sich über eine liebevoll ausgesuchte Kleinigkeit oder über ein selbst gebasteltes, gebackenes oder gedichtetes Werk mindestens genauso freuen wie über ein teures 08/15-Geschenk. Wahrscheinlich sogar mehr.

Übung 2

Schreiben Sie die letzten fünf außerplanmäßigen Ausgaben auf, die Sie getätigt haben. Seien Sie bei jeder Ausgabe ganz ehrlich und selbstkritisch: Warum haben Sie sie getätigt? War das etwas, das Sie objektiv gebraucht haben? Oder waren es doch Ihre Gefühle, die Sie zum Kauf bewogen haben? Welche? Notieren Sie diese zum jeweiligen Kauf.

Würden Sie heute diese Kaufentscheidungen wieder treffen? Ergänzen Sie auch das.

Stecken Sie diese Aufstellung in Ihren Geldbeutel.

Wenn Sie das nächste Mal vor einem unwiderstehlichen Angebot stehen, ziehen Sie die Liste heraus und lesen Sie sie durch. Wie unwiderstehlich ist das Angebot jetzt noch?

Macht mehr Geld glücklicher?

Wie viel Geld ist eigentlich genug, um davon leben zu können? Macht uns mehr Geld glücklicher? Und wie viel Geld müssten wir haben, um ganz und gar glücklich zu sein?

Hartz IV ist so konzipiert, dass man mit dem Regelsatz von 404 Euro (2016) gerade so seinen Lebensunterhalt bestreiten kann, wenn man konsequent sparsam ist. Aber immer so sparsam zu sein, macht keinen Spaß. Die meisten Leute, die von Hartz IV leben müssen, sind damit nicht besonders glücklich. Mit mehr Geld wären sie zweifellos glücklicher.

Das kann man sogar messen: Die Nobelpreisträger Angus Deaton und Daniel Kahneman haben bei ihren Forschungen herausgefunden, dass das Glücksempfinden der Menschen tatsächlich mit steigendem Einkommen zunimmt – und zwar im Prinzip unbegrenzt. Allerdings nimmt der Zugewinn an Glück ab, je höher das Einkommen schon ist. Letztlich haben Sie es damit in der Hand, selbst zu entscheiden, ab wann Sie genug verdienen, um damit zufrieden leben zu können, und ab wann Sie keinen weiteren Glückszugewinn brauchen.

© des Titels »Niemand pleite!« (978-3-89879-990-4)
2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>