



Elizabeth Dunn/Michael Norton

Happy Money

So verwandeln Sie Geld in Glück

books4success
2014, 223 Seiten
€ 19,99/sFr 24,45
ISBN 978-3-86470-204-4

«Geld macht doch glücklich», behaupten die Psychologin Elizabeth Dunn und der Harvard-Professor Michael Norton – wenn man es richtig ausgibt. Wofür jemand sein Geld ausgibt, ist nämlich viel entscheidender für das Glücksempfinden als das Einkommen.

ABSTRACT

Zahlreiche wissenschaftliche Studien belegen: Egal wo auf der Welt jemand lebt, das Einkommen hat «überraschend wenig Einfluss» darauf, wie glücklich dieser Jemand ist. Für die USA, haben Studien herausgefunden, gilt, dass ab 75 000 Dollar Jahresgehalt jedes zusätzliche Einkommen «überhaupt keine Auswirkung mehr» darauf hat, wie zufrieden und glücklich sich jemand fühlt.

Die Psychologin Elizabeth Dunn und Marketingprofessor Michael Norton gehen der Frage nach, wie Menschen ihr Geld auf «glücksfördernde» Weise ausgeben können.

Glücksfördernde Ausgaben

Die Ausgaben lassen sich in fünf Bereichen zusammenfassen:

1. **Erlebnisse kaufen:** Materielle Dinge, vom teuren Füllfederhalter bis zum Traumhaus, machen erwiesenermaßen weniger glücklich als Erlebnisse wie Reisen, Konzerte oder ein besonderes Abendessen.

2. **Sich etwas Besonderes gönnen:** «Machen Sie Ihre Lieblingsdinge wieder zu einem Verwöhnerlebnis», raten die Autoren. Das gilt im kleinen wie im großen, egal ob Sie einen Latte macchiato genießen oder eine Luxuslimousine fahren. Die Autoren steuern viele Beispiele bei, wo sich Unternehmen diesen Umstand zu Nutzen machen, um die Begehrlichkeit eines Produkts zu steigern. Ein bekanntes Beispiel wäre die Produktionspause der

beliebten Praline mit der «Piemont-Kirsche» im Sommer.

3. **Zeit kaufen:** «Menschen, die mehr auf ihre Zeit, als auf ihr Geld achten, handeln wie Glücksexperten», wissen Dunn und Norton. Den Grundsatz «Zeit ist Geld» kritisch zu hinterfragen, wirkt Wunder auf unser Wohlbefinden, denn wer Zeit nur noch als Möglichkeit zum Geldverdienen ansieht, kann sich schwerer an den unbezahlten Freuden des Alltags erfreuen.

4. **Sofort bezahlen, später konsumieren:** Auf etwas warten zu können, steigert den Genuss erheblich. Unternehmen, die die Wartebereiche und -zeiten für Kunden dieser Erkenntnis entsprechend gestalten, machen Kunden nicht ungeduldig, sondern sogar zufriedener.

5. **In andere Menschen investieren:** Unzählige Studien belegen, dass es wesentlich glücklicher macht, anderen Menschen von unserem Geld abzugeben, als es selbst zu verbrauchen.

Mitarbeiter und Kunden glücklich machen

Die Einsichten, die einen beim Geldausgeben glücklich machen, lassen sich auf Unternehmen und Organisationen aller Art übertragen, wenn es darum geht, Mitarbeiter oder Kunden glücklich zu machen. Und auch, wenn das Einkommen weniger relevant ist, als die Art, wie Sie Ihr Geld ausgeben, sollten Sie die nächste Gehaltserhöhung nicht ablehnen, raten die beiden Autoren augenzwinkernd.

AUTOREN



Elizabeth Dunn ist Professorin für Psychologie an der University of British Columbia in Vancouver. Michael Norton ist Professor für Marketing an der Harvard Business School. 2012 wählte ihn das Magazin *Wired* zu einem der «50 Leute, die die Welt verändern werden».

FOTO: TODD DUNCAN

BEWERTUNG

Informationswert
★★★★□

Neuigkeitswert
★★★★□

Praxisorientierung
★★★★★

Gliederung
★★★★★

Verständlichkeit
★★★★★

LeseFREUDE
★★★★★