

Universität St. Gallen  
Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und  
Sozialwissenschaften, Internationale Beziehungen und Informatik (HSG)

---

BACHELOR THESIS

***Macht Geld glücklich?* – Eine Kohärenzprüfung zwischen den  
Handlungsmaximen der Bibel und der modernen psychologisch-  
empirischen Forschung zum Umgang mit Geld**

vorgelegt von:

Lars Laurenz Decker  
Hansastraße 58  
20144 Hamburg, Deutschland  
+49 175 9197578  
lars.decker@student.unisg.ch  
17-618-760

Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm  
Institut für Systemisches Management und Public Governance  
Dufourstrasse 40a  
9000 St. Gallen, Schweiz

Arbeitsnummer: 17618760101

16. November 2020

## **Abstract**

Seit Jahrtausenden stellen sich Menschen die Frage, was es für ein glückliches Leben braucht und welche Rolle Geld dabei spielt. Während in den letzten Jahren die psychologische Forschung eine empirische Erschließung dieser Fragestellung vorantrieb, gab die Bibel bereits vor 2000 Jahren konkrete Antworten zum individuellen Glück des Menschen und dem kollektiven Wohlergehen der Gesellschaft. Die vorliegende Arbeit untersucht, inwiefern die Ergebnisse dieser beiden Quellen übereinstimmen. Dabei wird sich auf bestehende Literatur gestützt. Die Handlungsmaximen der Bibel in Bezug auf Geld, Reichtum und Besitz werden durch die psychologisch-empirische Forschung – mit Einschränkungen in Form einer stärkeren Differenzierung zwischen affektivem und kognitivem Glück – bestätigt.

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort zum Sprachgebrauch.....	III
1 Einleitung .....	1
2 Geld und Besitz in der biblischen und kirchlichen Betrachtung.....	3
2.1 Altes Testament: Anspruch einer Sozialordnung.....	3
2.2 Neues Testament: Verantwortungsvoller Umgang mit Geld.....	5
2.3 Auffassung christlicher Kirchen: Zwischen Profit und Altruismus.....	7
2.4 Zwischenfazit .....	9
3 Geld und Reichtum in der psychologisch-empirischen Glücksforschung.....	10
3.1 Differenzierung zwischen kognitivem und affektivem Glück.....	10
3.2 Einführung in das Easterlin-Paradox.....	11
3.3 Relatives Einkommen als Erklärung für das Easterlin-Paradox .....	12
3.3.1 Soziale Vergleiche mit der Bezugsgruppe .....	13
3.3.2 Der Gewöhnungseffekt: Hedonic Adaption.....	15
3.4 Einschränkung des Easterlin-Paradoxons: Need-Theory.....	19
3.5 Spenden als Motor individuellen und kollektiven Glücks.....	19
3.6 Andere einflussreiche Faktoren für das Glücklichein .....	21
3.7 Zwischenfazit .....	23
4 Kohärenz zwischen psychologischem Forschungsstand und biblischen Anweisungen ..	24
4.1 Individuelle Ebene: Aufruf zu einer sinnvollen Lebensführung.....	25
4.1.1 Erörterung der Textstelle Koh. 5,9.....	25
4.1.2 Kohärenzprüfung: Zwischen kognitivem und affektivem Glück.....	26
4.2 Kollektive Ebene: Aufruf zu sozialer Gerechtigkeit.....	29
4.2.1 Erörterung der Textstelle 2 Kor. 8,13-14.....	29
4.2.2 Kohärenzprüfung: Destruktive Macht sozialer Ungleichheit.....	30
5 Fazit.....	34
Literaturverzeichnis.....	36

## **Vorwort zum Sprachgebrauch**

Bedingt durch die zu untersuchende Thematik wird sich in der vorliegenden Arbeit einer Sprache bedient, die für einige Leser befremdlich wirken kann. Ausdrücke wie „Reich Gottes“, „Segen“ oder „Sünde“ mögen in einer Arbeit, die einen Anspruch auf akademische Universalität stellt, auf den ersten Blick fehl am Platz erscheinen, da sie eine Neigung oder zumindest eine Affinität zu religiösen Glaubensformen voraussetzen. Vielmehr sind diese Begriffe aber Diktion einer wissenschaftlichen Gattung – der Theologie. Ich möchte Sie als Leser deshalb herzlich dazu einladen, sich auf diese Sprache einzulassen und hoffe, dass sie dazu beiträgt, die volle Wirkungskraft der Schnittstelle zwischen Theologie und Wirtschaftswissenschaften zu entfalten.

# 1 Einleitung

Die Frage, was Menschen glücklich macht, beschäftigt ebendiese seit Jahrtausenden. Die Antworten darauf sind so divers, wie es die Menschen und die historischen Kontexte, in denen sie leben, sind. Während die deutsche Bevölkerung nach dem Zweiten Weltkrieg vor allem nach Wohlstand und Sicherheit strebte, ließ das Wirtschaftswunder der 1960er Jahre und der einhergehende, flächendeckende und existenzsichernde wirtschaftliche Status der Bürger neue, kontroverse Fragen aufkommen. „Macht Geld wirklich glücklich?“ ist spätestens seit der 68er-Revolution eine Frage, die gesellschaftlich kritisch diskutiert wird. Dass die Lebensqualität eines Landes nicht mehr zwingend mit dem BIP pro Kopf gemessen wird, sondern wie in Bhutan mit dem Bruttonationalglücksindex oder dass Ökonomen sich damit beschäftigen, was Menschen glücklich macht, ist die Folge unter anderem dieser Frage. (Weimann, Knabe & Schöb, 2012, S. 4; Ura, Alkire & Zangmo, 2010, S. 1–3).

Die Suche des Menschen nach der Antwort auf diese Problemstellung ist jedoch bei langem kein Phänomen der Moderne: Neben den großen Denkern der alten Griechen rangen vor allem die Verfasser biblischer Schriften schon vor mehr als 2000 Jahren um eine Antwort – und wussten dabei bereits um die kritische Stellung des Geldes.

An dieser Stelle soll mit der vorliegenden Arbeit angeknüpft werden und erörtert werden, inwiefern die biblischen Handlungsmaximen zum individuellen und kollektiven Umgang mit Geld mit den Ergebnissen der heutigen psychologischen Forschung zusammenpassen. Die These dieser Arbeit lautet: Die biblischen Schriften postulieren eine Vorstellung, wie der Mensch auf individueller und kollektiver Ebene mit Geld umgehen soll, die von der heutigen psychologisch-empirischen Glücksforschung bestätigt wird.

Die Relevanz dieser Arbeit zeigt sich einerseits in der praktischen Lebensführung vieler Christinnen und Christen, die in der Frage nach dem Umgang mit Geld vor der Ambivalenz eines „Papstes der Armen“, der bisweilen prunkvollen katholischen Kirche und ihrem eigenen Leben stehen. Andererseits soll für alle Leserinnen und Leser ungeachtet ihrer Glaubenssituation mit dieser Arbeit eine Verknüpfung zwischen Theologie und den Wirtschaftswissenschaften hergestellt werden, die eine interdisziplinäre Betrachtung gesellschaftlicher Fragestellungen unterstützt und anregt.

In Kapitel 2 wird ein Überblick über die Begriffe Geld und Reichtum in den biblischen Texten und der kirchlichen Auffassung geschaffen. Kapitel 3 beinhaltet die Literaturdiskussion zum derzeitigen Stand der psychologisch-empirischen Forschung zum Thema Geld und Wohlbefinden, wobei insbesondere auf das Easterlin-Paradox eingegangen wird. Anschließend werden in Kapitel 4 spezifische Bibelstellen zum individuellen und kollektiven Umgang mit Geld erläutert, bevor jeweils eine Kohärenzprüfung mit den in Kapitel 3 vorgestellten Studien erfolgen soll.

Methodisch stützt sich diese Arbeit auf Literaturrecherche. Dabei wurde größtenteils auf theologische Sachwerke sowie wissenschaftliche Beiträge in Fachzeitschriften und Sammelwerken zurückgegriffen.

## 2 Geld und Besitz in der biblischen und kirchlichen Betrachtung

Sowohl im Alten als auch im Neuen Testament gilt es, bei der Auslegung der Bibel zwei Herangehensweisen zu vermeiden: Zum einen sollte von einer direkten Übertragung einzelner Textstellen ohne Beachtung des inhaltlichen und zeitlichen Kontexts auf die eigene Lebensführung und das kollektive Zusammenleben abgesehen werden. Zum anderen wird die bloße historische Betrachtung der biblischen Texte ohne Bezug zum eigenen Leben und zu einer sozialen Ordnung dem biblischen Anspruch nicht gerecht. Unter dieser Prämisse liefert die Bibel zwar keine direkten Anweisungen, wie ein wirtschaftliches System und der Umgang mit Geld oder Besitz auszusehen habe, sie ist aber „gegenüber wirtschaftlichen Erscheinungen keineswegs indifferent und sprachlos, sondern entwickelt immer wieder bestimmte Gesichtspunkte, unter denen wirtschaftliches Handeln sowohl auf individueller als auch auf kollektiver Ebene zu betrachten und zu bewerten ist“ (Nutzinger, 2007a, S. 140–141). Auf Basis dessen soll im Folgenden ein Überblick über die Rolle von Reichtum<sup>1</sup> und Geld im Alten und Neuen Testament gegeben werden. Weiterhin werden ergänzend auch die Aussagen der großen deutschen Kirchen zu dieser Thematik dargestellt.

### 2.1 Altes Testament: Anspruch einer Sozialordnung

Im Alten Testament besteht im Gegensatz zum Neuen Testament der Anspruch auf die Gestaltung einer konkreten Sozialordnung (Nutzinger, 2007a, S. 140–141). Die biblische Geschichte Israels ist geprägt von autoritären Herrschern, Hungersnöten, ökonomischen Abhängigkeiten und aufklaffenden sozialen Ungleichheiten. Damit kommt dem Thema Gerechtigkeit und dem Schutz der Armen eine große Bedeutung zu. Es lässt sich viel über die Verhältnisse der Menschen erfahren, unter denen die damals niedergeschriebenen Handlungsmaximen begründet und beeinflusst wurden.

---

<sup>1</sup> Der Begriff des *Reichtums* nimmt in dieser Arbeit eine zentrale Stellung ein. Im Alten als auch Neuen Testament wird Reichtum nicht mit Geld- oder Besitzreichtum gleichgesetzt, sondern kann allgemeiner als *glückliche Lebensumstände* übersetzt werden (Hauck & Kasch, 1959). Auf diese Definition wird jedoch in Hinsicht auf den modernen Sprachgebrauch in dieser Arbeit verzichtet. Wenn in dieser Arbeit von *Reichtum*, *Reichen* oder *reich* die Rede ist, dann ist damit grundsätzlich die Wortbedeutung im Rahmen von Geld- oder Besitzreichtum gemeint, außer es wird ausdrücklich auf eine andersartige Form von Reichtum verwiesen.

Wie Peukert (2007, S. 20–25) darlegt, lassen sich in verschiedenen Textstellen Einschränkungen privatwirtschaftlicher Mechanismen zugunsten einer solidarischen Gesellschaft finden: Eine kollektive Kapitalbindung zeigt sich beispielsweise in Dtn. 23,25–26, in der die Sättigung des eigenen Hungers durch einen fremden Weinberg, nicht jedoch das Ernten in ein Gefäß legitimiert wird. Auch das Zinsverbot (Ex. 22,24; Lev. 25,35-38) ist in diesem Kontext auffällig. Ziel dieser Maßnahmen war es, eine Spaltung der Gesellschaft in Armut und exzessiven Reichtum zu verhindern und das Wirtschaftssystem dem gesellschaftlichen Wohl kategorisch unterzuordnen. Nichtsdestotrotz wuchs die soziale Ungleichheit, letztlich vor allem durch die Entwicklung von Städten, Königreichen, Verwaltungen und dem Handel. Auch die Einführung und Intensivierung von Geld als Tauschmittel verstärkte diese Entwicklung.

Durch die starke Polarisierung zwischen Arm und Reich und die Unterdrückung des Volkes Israel wurde das Thema der Armenfürsorge und des gerechten Wirtschaftens zu einem zentralen Aspekt des Alten Testaments. Das Ziel war dabei die Vermeidung von Armut und der einhergehende Schutz der Schwächsten einer Gesellschaft – eine normative Vorstellung einer gerechten Sozialordnung, anhand derer sich unsere moderne sozial-politische Situation qualitativ evaluieren lässt.

Trotzdem wurde persönlicher Reichtum in gewissem Maße toleriert und auch als Resultat guter Arbeit unter dem Segen Gottes gesehen (Gen 26,12 ff.). Interessanterweise artikuliert das Alte Testament zahlreiche Aphorismen, die sich vor allem an Reiche widmen. Damit wird deutlich, dass Reichtum per se nicht als schlecht angesehen wird, sondern es vielmehr auf den korrekten Umgang damit ankommt. Dtn. 8,12ff. beschreibt ein Leben im Überfluss, in dem es an Häusern, Vieh und Gold nicht mangelt. Es wird jedoch nicht gemahnt, all seine Besitztümer zu verkaufen, sondern davor gewarnt, in Überheblichkeit, Hochmut und Missachtung Gottes zu verfallen (Kramer, 1996, S. 38–39). Wer zu Reichtum gekommen ist, solle sein Leben in Dankbarkeit an Gott vollziehen und nicht habgierig sein. Die Gefahren des Reichtums seien omnipräsent und ihnen sei mit großer Vorsicht zu begegnen. In Koh. 5,9 heißt es deshalb: „Wer Geld liebt, wird vom Geld niemals satt, und wer Reichtum liebt, wird keinen Nutzen davon haben.“ Dieses Zitat wird in der Kohärenzprüfung in Kapitel 4 erneut aufgegriffen und dahingehend untersucht, inwieweit es mit der modernen Forschung zum individuellen Wohlbefinden einhergeht.

Außerdem wird zwischen Geld und anderen Aspekten des menschlichen Lebens ein direkter Vergleich gezogen, um eine anschließende Priorisierung zu konstituieren. So steht die



Gesundheit über dem Reichtum (Sir. 30,14), Gerechtigkeit (Prov. 16,8), Freundschaft (Sir. 7,18), Nächstenliebe (Sir. 29,10) und Weisheit (Prov. 3,13–14) ebenfalls. Es wird deutlich, dass der materielle Wohlstand gegenüber geistigen Gütern als geringer angesehen wird (Kramer, 1996, S. 40).

## **2.2 Neues Testament: Verantwortungsvoller Umgang mit Geld**

Auch im Neuen Testament wird Geld in verschiedenen Kontexten benutzt, so etwa als Zahlungsmittel, Vermögen, Arbeitslohn oder Unterstützung für Arme. Oft wird es auch in Gleichnissen mit dem Himmelreich in Verbindung gebracht (vgl. Mt. 25,14-30, Lk. 15,11-32). Dadurch nimmt es als solches eine ambivalente Stellung ein. Geld steht allerdings meist in Beziehung zu anderen Begriffen wie Reichtum, Eigentum und vor allem auch zu Gegenbegriffen wie Armut und sozialer Ungleichheit (Kramer, 1996, S. 41–42). Durch das In-Bezug-Setzen von Geld mit Ungerechtigkeit wird bereits eine kritische Behaftung der Thematik deutlich, die bei Betrachtung der Evangelien über angehäuften Besitz spezifiziert wird.

Eigentum und Besitz werden im Neuen Testament oft – aber nicht ausnahmslos – als etwas Negatives angesehen. Ein bekannter Satz, der das kontradiktorische Verhältnis zwischen irdischem Besitz und dem Dienst an Gott hervorhebt, findet sich in Mk. 10,25: „Eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr, als dass ein Reicher in das Reich Gottes gelangt.“ Jesus richtet sich mit diesem Satz an seine Jünger, nachdem er dem reichen Jüngling empfahl, seinen gesammelten Besitz zu verkaufen, was diesen traurig stimmte. Die Jünger sind über Jesu Aussage erschrocken, woraufhin dieser betont, dass nur durch Gottes Hilfe die Menschen gerettet werden können. Weitere einschlägige Bibelstellen finden sich in Mt. 6,24; Mt. 6,19–21; Lk. 12,13–21 sowie Lk. 12,33–34.

Sowohl in der theologischen Literatur als auch der Lebensrealität vieler Christinnen und Christen nimmt die Frage nach dem persönlichen finanziellen Besitz daher eine zentrale wie auch umstrittene Rolle ein. Peukert (2007, S. 37) argumentiert auf Basis der Geschichte des reichen Jünglings, dass den Reichen der Zugang zum Reich Gottes prinzipiell unmöglich sei, da sie sich mit ihrem Besitz zwangsläufig von Gott entfernten. Den materiell Armen hingegen werde das ewige Heil versprochen. Damit wird eine generalisierende Warnung vor den Gefahren des Reichtums kommuniziert, die bei gleichzeitiger ethischer Höherbewertung der Armen einen tadelnden Charakter annimmt. Belegt wird Peukerts Auffassung von der

Seligpreisung der Armen (Mt. 5,3; Lk. 6,20) als auch dem Gleichnis über das Kamel und Nadelöhr. In diesem Kontext findet sich auch der aramäische Begriff *Mammon*, der durch Luther nicht übersetzt wurde und so im 16. Jahrhundert in die deutsche Sprache gelangte. Ursprünglich als unmoralisch erworbener Besitz gemeint, wurde er mit Einzug in den alltäglichen Sprachgebrauch zum personifizierten Besitzreichtum, der den Menschen zu Habgier und Geiz verführt (Kramer, 1996, S. 45–46). Die bekannte Textstelle aus Mt. 6,24 fasst den vorherrschenden Ton der Evangelien zum Thema Reichtum gut zusammen: „Niemand kann zwei Herren dienen; Er wird entweder den einen hassen und den anderen lieben, oder er wird zu dem einen halten und den anderen verachten. Ihr könnt nicht beiden dienen, Gott und dem Mammon.“

Zwar nicht konträr, aber durchaus relativierend steht dieser Stelle aus dem Matthäusevangelium der Umgang Jesu mit dem Zöllner Zachäus (Lk. 19,1–10) gegenüber. Zachäus wird als „sehr reich“ beschrieben und nachdem Jesus bei ihm einkehrt, echauffieren sich die umherstehenden Leute, die die Situation beobachten. Zöllner kamen meist durch die Ausbeutung der Bevölkerung zu ihrem Reichtum und waren deshalb sehr unbeliebt. Zachäus verspricht, die Hälfte seines Vermögens an Bedürftige zu spenden und erhält daraufhin von Jesus Zuspruch. Die negative Behaftung des Reichtums wird zwar aufrechterhalten, indem Zachäus als Sünder bezeichnet wird. Jedoch wird das Einsetzen seines Reichtums für das Allgemeinwohl von Jesus als rettend betitelt, obwohl davon auszugehen ist, dass Zachäus auch nach der Spende wohlhabend bleibt. Er erntet Anerkennung von Jesus, weil er sich mit seinem Besitz für die Armen eingesetzt hat. (Kramer, 1996, S. 43)

Deutlich wird diese sozial-ausgleichende Sichtweise unter anderem auch in 2 Kor. 8,13-14, in der sich Paulus an die Gemeinde in Korinth widmet: „Es geht nicht darum, dass ihr in Not geratet, indem ihr anderen helft; es geht um einen Ausgleich. Im Augenblick soll euer Überfluss ihrem Mangel abhelfen, damit auch ihr Überfluss einmal eurem Mangel abhilft.“ Auf diese Textstelle wird im Rahmen der Kohärenzprüfung in Kapitel 4.2 erneut Bezug genommen, wenn es darum geht, Aussagen der Bibel zum Wohlergehen auf der kollektiven Ebene mit der derzeitigen Glücksforschung zu vergleichen.

In direkter Kritik an Peukert legt Nutzinger großen Wert auf die Kontextualisierung der Aussagen Jesu zum Thema Reichtum (2007b, S. 68–72). So sei im Neuen Testament der Perspektivwechsel im Vergleich zum Alten Testament entscheidend, der den einzelnen Menschen in radikaler Weise vor Gott stellt. Demnach ginge es Jesus nicht um das

Herausbilden einer Sozialordnung, sondern vielmehr um Hinweise auf das Reich Gottes. Im Hinblick auf die Geschichte des reichen Jünglings bedeute dies, dass dessen Unfähigkeit, sich gänzlich von seinem Besitz zu lösen, ihn von Gott trennt. Es wird deutlich, dass dessen Herz an seinem Reichtum hängt und genau davor wolle Jesus warnen: Der Reiche ist stets in Versuchung, sein Leben dem Reichtum anstelle Gott – oder seinem Nächsten – zu widmen. Der Arme hingegen kommt in diese Versuchung erst gar nicht. Es ginge also nicht um die Bewertung von Reichtum und Armut an sich, sondern vielmehr um die Beziehung des Menschen dazu. Ähnlich argumentiert Lapide (1991, S. 17–18): Der Umgang mit Geld und die wirtschaftliche Partizipation werde von Jesus nicht verurteilt, es sei aber wichtig, die Fürsorge für sozial schwach Gestellte aufrecht zu erhalten – nicht um einer konkreten Sozialordnung willen wie im Alten Testament, sondern als Zeichen der Nächstenliebe und Gottesnähe. Gegensätzlich zu den geldkritischen Textstellen des Neuen Testaments positioniert sich die Salbung in Betanien (Mt. 26,6-13). Jesus wird von einer Frau mit einem sehr teuren Öl gesalbt, woraufhin die Jünger sich beschwerten, dass man das Öl auch verkaufen und den Erlös für die Armen einsetzen könne. Jesus antwortet darauf mit dem folgenden Satz: „Denn die Armen habt ihr immer bei euch, mich aber habt ihr nicht immer“. Für ihn ist es in diesem Moment wichtiger, dass die Frau ihren kostbaren Besitz loslassen kann und ihm damit ihre ganze Liebe und Wertschätzung entgegenbringt, als dass das Geld für die Armenfürsorge verwendet wird.

In Anlehnung an Nutzinger (2007b, S. 68–72), Lapide (1991, S. 17–18) und der Begegnung Jesu mit dem Zöllner Zachäus sowie der Salbung in Betanien lässt sich der Schluss ziehen, dass – trotz der präsenten negativen Behaftung von Reichtum im Neuen Testament – keine generalisierende Verurteilung irdischen Besitzes aus einer neutestamentarischen Perspektive vollzogen werden kann. Vielmehr kommt es auf die individuelle Beziehung und den Umgang mit Reichtum an: Wenn der eigene Reichtum nicht zum Lebensinhalt wird und in Dankbarkeit geteilt wird, steht dieser nicht im Wege, das Reich Gottes zu erblicken.

### **2.3 Auffassung christlicher Kirchen: Zwischen Profit und Altruismus**

Nicht immer hat die christliche Kirche die Maximen der Bibel befolgt. Erst in jüngerer Zeit haben sich sowohl die katholische als auch die evangelische Kirche Leitlinien gegeben, die den Grundtenor der Bibel aufnehmen und umsetzen wollen. Dieses Kapitel wird als Exkurs betrachtet, um darzustellen, dass auch heute die biblischen Aussagen zum Thema Geld über die

Gemeinden der Kirchen in die Gesellschaft hineinwirken und damit nichts an ihrer Aktualität verloren haben.

„Nein zu einem Geld, das regiert, statt zu dienen.“ Diese Worte finden sich in dem Schreiben *Evangelii gaudium* (2013, Nr. 57), welches von Papst Franziskus kurz nach seiner Amtsantrittung publiziert wurde. Mit dieser Aussage impliziert die katholische Kirche eine konkrete Haltung gegenüber dem Gebrauch von Geld, die ihm eine Daseinsberechtigung gibt, sofern es nicht zum Lebensinhalt und beherrschenden Faktor in der Welt wird. Auch für die evangelische Kirche ist der spezifische Umgang mit dem Geld entscheidend, um den ethischen Gehalt von Reichtum zu bewerten. Ein positiver Gebrauch des Geldes ist vor allem der Einsatz für sozial Schwache, also das Geben von Almosen. Der Mensch soll sich dabei nicht als Eigentümer, sondern als Verwalter der ihm anvertrauten Güter sehen. (Kramer, 1996, S. 66–69; EKD, 2019, S. 7)

Detaillierteren Aufschluss über die Position der beiden großen Kirchen geben die jeweils verfassten Leitlinien für ethisch-nachhaltige Geldanlagen der kirchlichen Institutionen.

Die Katholische Kirche stellt den Menschen in den Mittelpunkt allen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Handelns. Alles was durch den Menschen geschaffen wird, soll letztlich dessen freie persönliche Entfaltung als Ziel haben. Damit ist beispielsweise auch der Kapitalmarkt kein Selbstzweck, sondern muss letzten Endes dem Menschen dienen. Auch die ökologische Nachhaltigkeit mit dem Ziel der Wahrung der Schöpfung spielt für die katholische Kirche eine wichtige Rolle beim Investieren. Zentral steht der Schutz der menschlichen Person, damit einhergehend das proaktive Initiieren gerechter sozialer Strukturen sowie Standards zur nachhaltigen Wahrung der Umwelt. Diese Aspekte dürfen den wirtschaftlichen Zielen einer Investition – Liquidität, Rentabilität und Sicherheit – nicht widersprechen (DBK, 2015, S. 10–11).

Die deutsche Evangelische Landeskirche ergänzt diese drei Ziele einer Investition um eine vierte, ethisch-nachhaltige Dimension. Allerdings kommt die Frage nach der Auswirkung des Geldes noch stärker zur Geltung. Die Betonung liegt auf der Verantwortung des Menschen, vor Gott rechtfertigen zu können, was mit dem angelegten Geld geschieht. Das investierte Kapital bleibt Geld des Anlegers und liegt damit in seiner persönlichen Verantwortung. (EKD, 2019, S. 5)

In beiden Konfessionen dienen die Leitlinien zum Umgang mit Geld vor allem der Orientierung für kirchliche Institutionen im Rahmen ihrer ökonomischen Absicherung. Primär wird versucht, einen Profit zu erwirtschaften, der den Fortbestand und die eigene Arbeit sichert. Die Kapitalanlagen dürfen lediglich den ethisch-sozial-ökologischen Leitlinien nicht

widersprechen. Es sei an dieser Stelle deshalb ausdrücklich darauf hingewiesen, dass keine der beiden großen Kirchen in Deutschland nach altruistischer Motivation ihr Vermögen investiert, sondern als Organisation und Arbeitgeber von einem ökonomisch geprägten Interesse geleitet ist. Ein Zinsverbot, zu dem in der Bibel angewiesen wird (Ex. 22,24) und welches auch praktiziert wurde, wurde bereits im 19. Jahrhundert aufgehoben (Kramer, 1996, S. 55).

## **2.4 Zwischenfazit**

Im Alten Testament spielt das Thema Geld eine große Rolle, wird jedoch nicht als etwas grundsätzlich Negatives betrachtet. Vielmehr wird zum Geben von Almosen und einer sozial gerechten Gesellschaft gemahnt. Vor einer verführerischen Kraft des Geldes wird zwar noch nicht explizit gewarnt, es wird jedoch bereits klargestellt, dass irdischer Besitz unter geistigem Reichtum steht und zu keinem erfüllenden Leben führen kann.

Das Thema Reichtum und Geld wird ebenfalls in vielen neutestamentarischen Kapiteln behandelt. Anders als im Alten Testament wird hier in den meisten Textstellen zu diesem Thema ausdrücklich vor Reichtum gewarnt, der Grundtenor ist deshalb negativ. Allerdings gibt es auch Textstellen, die eine positive Haltung gegenüber Geld und Reichtum kommunizieren. Die Deutung des Neuen Testaments fällt deshalb deutlich schwerer und ist in Literatur wie auch Praxis umstritten. In dieser Arbeit wurde der Schluss gezogen, dass Reichtum per se nicht zwingend schlecht sein muss, jedoch durch seine verführerische Natur den Menschen von Gott entfremden kann.

Die Kirchen in Deutschland haben das Thema Geld in ihren Leitfäden für ethisch-nachhaltiges Investieren intensiv aufgegriffen und erläutert. Reichtum und Geld wird hier nicht als solches kritisiert, allerdings das Ausmaß der Macht, die Geld in unserer heutigen Gesellschaft eingenommen hat. Für die Kirche ist es wichtig, dass sämtlicher Einsatz von Kapital dem Menschen dient und dabei ökologische und soziale Aspekte nicht vernachlässigt werden. Ist dies gegeben, ist Geld nicht nur positiv gegenüber zu stehen, sondern auch das Erwirtschaften von Gewinn ist dann legitim.

Für die Beantwortung der These dieser Arbeit ist mit Kapitel 2 eine theologische Grundlage für die Kohärenzprüfung geschaffen worden. Im nächsten Kapitel erfolgt eine Vorstellung der für den Vergleich notwendigen psychologisch-empirischen Studien.

### **3 Geld und Reichtum in der psychologisch-empirischen Glücksforschung**

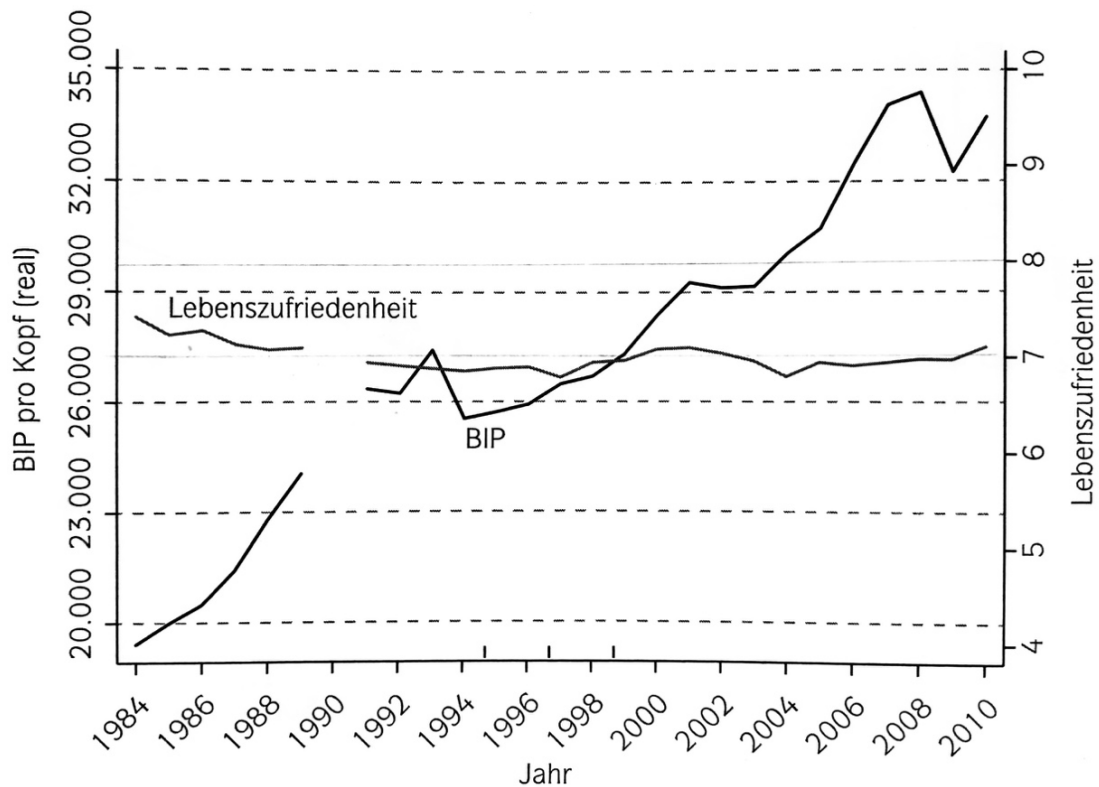
Die *Hedonic Psychology* beinhaltet die Erforschung der Faktoren, die Menschen dazu bewegen, ihr Leben als angenehm oder unangenehm zu empfinden. Neben den Emotionen der Menschen wie Freude, Zufriedenheit, Schmerz oder Langeweile werden dabei auch die sozialen und biologischen Kontexte untersucht, in denen wir uns bewegen. Denn was ein *gutes* Leben ausmacht, hängt von vielen Aspekten ab, während sich die Antwort auf diese Frage mit den Veränderungen des eigenen Lebens dynamisch entwickelt. (Kahneman, Diener & Schwarz, 1999, S. IX)

#### **3.1 Differenzierung zwischen kognitivem und affektivem Glück**

Bevor relevante Literatur und Konzepte vorgestellt werden, soll an dieser Stelle eine wichtige Begriffsunterscheidung vorgenommen werden. In der englischen Literatur wird sich zumeist des einheitlichen Begriffes *Happiness* bedient, der als Freude, Glück oder Zufriedenheit ins Deutsche übersetzt und kontextualisiert werden kann. Tatsächlich wird in der psychologischen Forschung rund um das Thema des menschlichen Wohlbefindens eine wichtige Differenzierung vorgenommen. Einerseits lässt sich die Lebenszufriedenheit ermitteln, ein Maß, welches meist anhand der Cantril Leiter gemessen wird (Cantril, 1965, S. 22; Gallup, 2012). Dieser Teil lässt sich als kognitives Glück bezeichnen. Neben dem inneren Wohlbefinden spielen dabei aber auch äußere Faktoren wie etwa die gesellschaftliche Vorstellung eines zufriedenstellenden Lebens eine Rolle, die uns in der eigenen Evaluierung beeinflussen (Bjørnskov, 2008, S. 44). Andererseits werden die Art, Häufigkeit und Intensität von Emotionen erforscht, was ebenfalls Rückschlüsse auf die Lebensqualität zulässt, jedoch deutlich losgelöster von äußeren Maßstäben ist. Dieser Aspekt wird affektives Glück genannt. In Hinblick auf den Einfluss von Geld auf das individuelle Wohlbefinden liefert die Betrachtung dieser beiden Definitionen unterschiedliche Ergebnisse (Kahneman & Deaton, 2010, S. 16491). Zur Bearbeitung der Fragestellung werden im Folgenden ausgewählte psychologische Zusammenhänge erläutert, die sich mit der Wirkung ökonomischer Verhältnisse auf das Wohlbefinden des Menschen beschäftigen.

### 3.2 Einführung in das Easterlin-Paradox

1973 beschrieb Richard A. Easterlin in seinem Artikel „Does Money Buy Happiness?“ zum ersten Mal ein Phänomen, welches die Glücksforschung seitdem intensiv beschäftigt und zu Ehren seines Begründers das *Easterlin-Paradox* genannt wird. Easterlin untersuchte die Beziehung von Einkommen und Lebenszufriedenheit und fand dabei Erstaunliches heraus. Während ein höheres Einkommen für ein Individuum meist auch mehr Lebenszufriedenheit bedeutet, hat ein kollektiv höheres Einkommen (sprich ein höheres BIP pro Kopf) hingegen keinen Einfluss auf die durchschnittliche Lebenszufriedenheit der betrachteten Gruppe. Deutlich wird dies, wenn man das BIP pro Kopf und die durchschnittliche Lebenszufriedenheit in Deutschland zwischen 1984 und 2010 graphisch darstellt (Abbildung 1). Es zeigt sich, dass zwar das BIP pro Kopf kontinuierlich gestiegen ist, die Lebenszufriedenheit der Bürgerinnen und Bürger aber relativ konstant bleibt.



**Abbildung 1:** Einkommen und Lebenszufriedenheit in Deutschland (1984-2010)

Datenquelle: Sozio-ökonomisches Panel (SOEP)

Buchquelle: Weimann, Knabe & Schöb, 2012, S. 22

1995 (S. 36–37) wurde dieses Phänomen von Easterlin erneut untersucht und bestätigt. Neben der bloßen Betrachtung des Paradoxons stellte er dieses Mal auch eine Vermutung über den zugrundeliegenden Mechanismus auf. Er argumentiert, dass mit steigendem Einkommen auch

die materiellen Maßstäbe, die für ein zufriedenstellendes Leben erwartet werden, steigen. Wächst der Wohlstand um uns herum, passen wir automatisch unser Gefühl, was *normal* ist, an.

Daraus lässt sich zweierlei schlussfolgern: Erstens richten sich Menschen in der Evaluierung ihres eigenen Lebens nicht nach absoluten Größen, sondern nach relativen – wie wir später sehen werden, ist es wichtiger, was der Nachbar verdient als ein Mensch in einem anderen Stadtteil. Und zweitens sind wir in der Bewertung unseres eigenen Lebens nicht nur davon geprägt, wie wir uns tatsächlich fühlen, sondern vor allem auch von gesellschaftlichen Vorstellungen eines erfolgreichen und zufriedenstellenden Lebens.

2010 griff Easterlin (S. 22463) – bis jetzt zum letzten Mal – auf die Thematik zurück und untersuchte neben Industrienationen auch sich entwickelnde Länder. Die Vermutung war, dass Länder, in denen das BIP pro Kopf bisher niedrig ist, einen Zuwachs an Lebenszufriedenheit erfahren, wenn sich die wirtschaftliche Leistung erhöht. Aber selbst in diesen Ländern wurde der gleiche Effekt beobachtet: Einkommenszuwächse verursachen nur kurzfristig höhere Zufriedenheit – langfristig (>10 Jahre) bleibt das Niveau der Zufriedenheit gleich. Diese Studie ist allerdings aufgrund der Datenlage umstritten. Andere Autoren kommen zu grundlegend anderen Ergebnissen, die im Vergleich zu Easterlin die große Bedeutung existenzsichernder finanzieller Mittel betonen (vgl. Frey & Stutzer, 2002, S. 416; Howell & Howell 2008, S. 536, 554; Biswas-Diener & Diener 2002, S. 119, 141).

### **3.3 Relatives Einkommen als Erklärung für das Easterlin-Paradox**

Das Easterlin-Paradox beschäftigt Ökonomen und Psychologen seit mehreren Jahrzehnten. Im Laufe der Zeit ergaben sich aufgrund der Datenlage Einschränkungen und Kritiken der Theorie (Stevenson & Wolfers, 2008, S. 8ff.). Im Kern blieb das Problem allerdings bestehen: Gerade in Industrienationen konnte trotz eines stetig wachsenden BIP pro Kopf kein Anstieg der Lebenszufriedenheit festgestellt werden.

Die Erklärungen dieses Phänomens fundieren in den meisten Fällen auf dem Konzept des relativen Einkommens. Demnach ist nicht entscheidend, wie hoch das absolute Einkommen ist, vielmehr kommt es auf die *relative* Positionierung zu einer Bezugsgruppe (*people like me*) wie Nachbarn, Freunde oder Arbeitskolleginnen an (Solnick & Hemenway, 1998, S. 377–378).



Das für die Erklärung des Easterlin-Paradoxons so wichtige relative Einkommen hat zwei Dimensionen: Einerseits sind soziale Vergleiche zu analysieren, also das Messen mit einer Bezugsgruppe. Zum anderen sind aber auch die zeitlichen Vergleiche mit der eigenen Historie wichtig. Gehaltsentwicklungen und Beförderungen in der Vergangenheit beeinflussen den Erwartungshorizont und verursachen einen „Gewöhnungseffekt“ der auch *Hedonic Adaption* genannt wird. (Clark, Frijters & Shields, 2008, S. 100–106)

Folgend sollen beide Aspekte beleuchtet werden.

### **3.3.1 Soziale Vergleiche mit der Bezugsgruppe**

Clark & Oswald (1996, S. 366–368) gehörten zu den ersten Forschern, die sich mit der Thematik des relativen Einkommens beschäftigten. Sie gehen davon aus, dass das Einkommen einen Einfluss auf unsere Lebenszufriedenheit hat. Wie zufrieden Menschen mit ihrem Einkommen sind, hänge aber nicht mit der absoluten Höhe zusammen, sondern vielmehr von dem Vergleich mit einer Bezugsgruppe. Der von ihnen untersuchte Datensatz bezieht sich auf britische Arbeitnehmer und zeigt auf, dass die Zufriedenheit tatsächlich eine inverse Korrelation mit dem Einkommen der Bezugsgruppe aufweist. Steigt das Einkommen der Gruppe während das eigene konstant bleibt, sinkt die persönliche Lebenszufriedenheit. Dies käme einem Abstieg in der sozialen Hierarchie gleich. Umgekehrt steigt die Lebenszufriedenheit, wenn das eigene Einkommen schneller steigt als das der anderen. Die Gruppe der *people like me* kann sich dabei aus Menschen mit gleichem Alter, Beruf, Bildungsstand wie auch aus Menschen in geografischer Nähe zusammensetzen.

Das Bedürfnis, unabhängig vom absoluten Einkommen relativ betrachtet zu den Besserverdienern zu gehören, wurde in einer Studie von Solnick & Hemenway (1998, S. 377–378) elaboriert. Die Befragten sollten sich zwischen zwei Szenarien entscheiden:

Land A: Sie erhalten ein Gehalt von 50'000 \$, der Rest von 25'000 \$

Land B: Sie erhalten ein Gehalt von 100'000 \$, der Rest von 200'000 \$

Obwohl explizit erklärt wurde, dass die Kaufkraft in beiden Ländern gleich ist – sprich in Land B ein doppelt so hohes reales Einkommen geboten wird – entschieden sich ca. 50% für Land A. Die bloße Tatsache an der ökonomischen Spitze der Gesellschaft zu stehen, egalisierte die Vorteile einer Einkommensverdopplung von 50'000 auf 100'000 \$. Die eigene Stellung

innerhalb der Bezugsgruppe scheint für Menschen so wichtig zu sein, dass sie irrationale Entscheidungen treffen.

Die immense Beeinflussung durch diese Bezugsgruppe wird in der Studie von Kuhn, Kooreman, Soetevent & Kapteyn (2011, S. 2237–2239) deutlich. Sie untersuchen die niederländische *Nachbarschafts-Lotterie*, bei der partizipierende Haushalte einer Postleitzahl einen Lotteriegewinn erhalten. Als Gewinnzahl fungiert dabei die Postleitzahl. Mit über einem Viertel der niederländischen Haushalte als Teilnehmer erfreut sich die Lotterie größter Beliebtheit. Die Gewinner werden medienwirksam vorgestellt. Zusätzlich zu den Barpreisen, die meist circa 12'000 € betragen, erhält ein Gewinner der Nachbarschaft einen neuen BMW. Damit wird für alle herumliegenden Haushalte, die an der Lotterie nicht partizipiert haben, deutlich, dass es einen Wohlstandszuwachs in ihrem direkten geografischen Umfeld gegeben hat – ob in Bar oder Form eines neuen Autos. Die Autoren analysieren verschiedene Aspekte und Konsequenzen des Gewinns, sowohl unter den Gewinnern als auch unter Nachbarn, die nicht teilgenommen haben. Unter anderem zeigt die Studie den spannenden Befund, dass die Nachbarn von Lotteriegewinnern, also solche ohne Gewinn, stärker dazu geneigt sind, sich innerhalb von sechs Monaten nach der Lotterie ein neues Auto zu kaufen. Dass die Wahl vor allem auf neue Autos fällt, begründen die Autoren damit, dass dieses zum einen sichtbar für die Nachbarschaft und zum anderen – im Gegensatz zu einem teuren Urlaub – langfristig haltbar ist. Der Grund dieser Neuanschaffungen lässt Raum für Interpretationen. Sehr wahrscheinlich ist aber, dass die Nachbarn der Gewinner unterbewusst befürchten, in dem sozialen Gefüge einer Nachbarschaft abzustiegen – schließlich bleibt ihnen der temporäre positive Einkommenszuwachs vorenthalten. Um einer Schlechterstellung entgegenzuwirken, so lässt sich argumentieren, wird versucht, eine Botschaft mit Hilfe einer materiellen Anschaffung zu senden. Als habe der entgangene Preis keinen Einfluss auf die Kaufkraft des eigenen Haushalts, wird mit einem neuen Auto demonstriert, dass man auch weiterhin mindestens auf gleichem Niveau mit den Gewinnern steht: Der Lotterie zum Trotz habe sich in der eigenen Nachbarschaft nichts verändert, was anhand der Neuanschaffung visualisiert werden soll.

Als Einschränkungen der Bedeutung relativer Positionen auf die Lebenszufriedenheit werden in der Literatur insbesondere zwei Beobachtungen aufgeführt, die dem Konzept zwar nicht grundsätzlich widersprechen, es aber spezifizieren und deshalb an dieser Stelle diskutiert werden sollen.

Clark, Kristensen & Westergård-Nielsen (2009, S. 444) zeigen auf, dass die Lebenszufriedenheit mit dem Einkommen der Referenzgruppe auch steigen kann. Obwohl sich die relativen Positionen nicht verändern, könne ein gesteigertes Einkommen auch eine positive Wirkung auf die kollektive Lebenszufriedenheit haben. Dies steht im Kontrast zu den Aussagen des Easterlin-Paradoxons, welches gegen diesen Effekt argumentiert. In der Interpretation und Auswertung der Ergebnisse ist jedoch entscheidend, dass die Referenzgruppe in diesem Fall aus beruflichen Kolleginnen und Kollegen bestand. Die Autoren argumentieren, dass in diesem Fall eine Gehaltserhöhung mehrerer Kollegen eine Signalwirkung sendet: Wenn Arbeitskollegen mehr verdienen, hebt sich das Lohnniveau in der Firma und man selbst erwartet, in Zukunft ebenfalls mehr zu verdienen. Diese Aussicht hebt die Lebenszufriedenheit und neutralisiert die negativen Effekte wie Neid, die bei Verschiebungen im relativen Einkommen eine große Rolle spielen.

Die Studie zeigt damit, dass nicht kategorisch davon ausgegangen werden kann, dass eine kollektive Erhöhung des Einkommens keine oder negative Auswirkungen auf die individuelle Lebenszufriedenheit hat. Vielmehr ist es wichtig zu beachten, dass neben dem Easterlin-Paradox auch andere Dynamiken eine wichtige Rolle spielen.

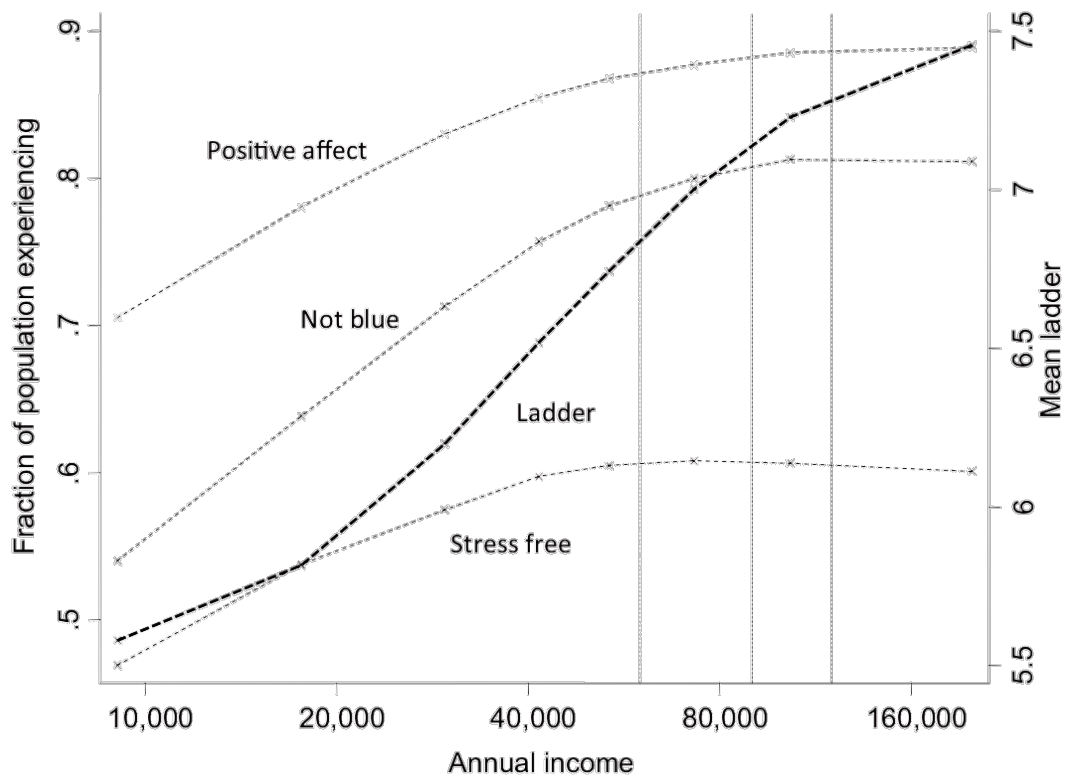
Eine weitere relevante Studie in diesem Kontext stammt von dem Autor Ferrer-i-Carbonell (2005, S. 1015), der die Unterschiede der Auswirkung des Einkommens auf die Lebenszufriedenheit zwischen West- und Ostdeutschen untersuchte. Für Ostdeutsche ist der Einfluss von Einkommen auf ihre Lebenszufriedenheit deutlich stärker ausgeprägt als für die Bürgerinnen und Bürger in den alten Bundesländern. Der Autor führt dies darauf zurück, dass in den neuen Bundesländern das durchschnittliche Einkommen deutlich niedriger ist. Außerdem zeigt er auf, dass Menschen mit einem Gehalt unterhalb des Durchschnitts ihr „Armsein“ als starke Einschränkung ihrer Zufriedenheit sehen, während diejenigen oberhalb des Durchschnitts keinen Nutzen aus ihrer wirtschaftlichen Besserstellung ziehen. Der Autor argumentiert deshalb, dass Vergleiche vor allem von unten nach oben gezogen werden und in ärmeren Ländern ein höheres Einkommen durchaus maßgeblichen Einfluss auf die Lebenszufriedenheit hat.

### **3.3.2 Der Gewöhnungseffekt: Hedonic Adaption**

Kahneman & Deaton publizierten 2010 (S. 16489–16493) eine viel beachtete Studie, in der sie die Korrelation von individuellen Einkommen und den beiden unterschiedlichen Dimensionen persönlichen Wohlbefindens – dem affektiven und kognitiven Glück – untersuchen.

Die kognitive Komponente wurde mit der bereits vorgestellten Selbsteinschätzungsleiter von Cantril bewertet, bei der den Teilnehmerinnen und Teilnehmern meist folgende Frage gestellt wird: „Auf einer Skala von 1-10, wie zufrieden sind Sie derzeit mit Ihrem Leben?“ Das affektive Glück, welches durch die täglichen Emotionen bestimmt wird, wurde durch die Präsenz von positiven Emotionen (positive affect), sowie durch die Abwesenheit von negativen Gefühlen (blue feelings) wie Angst, Trauer und Wut als auch durch die Abwesenheit von Stress bestimmt.

Die Resultate zeigen, dass beide Aspekte des Wohlbefindens mit dem Einkommen positiv korrelieren. Allerdings wächst das affektive Glück nur bis zu einer Grenze von 75'000 \$ und stagniert danach. Im Gegensatz dazu weist das kognitive Glück einen ununterbrochenen Anstieg mit dem Einkommen auf. Abbildung 2 illustriert diese Ergebnisse.



**Abbildung 2:** Positive affect, blue affect, stress, and life evaluation in relation to household income. Quelle: Kahneman & Deaton, 2010, S. 16491

Die Autoren argumentieren, dass Faktoren wie die eigene Gesundheit, soziale Beziehungen und eigene Angewohnheiten die emotionale Stimmung deutlich stärker beeinflussen als das Einkommen. Dies gelte aber nur dann, wenn das Einkommen ausreicht, um die Grundbedürfnisse zu sichern. Das kognitive Glück hänge hingegen auch stark mit der

gesellschaftlichen Definition eines zufriedenstellenden Lebens zusammen. Ein hohes Einkommen, so die Autoren, würde dann die Evaluierung des eigenen Lebens stark beeinflussen.

Daraus schlussfolgern Kahneman und Deaton, dass Geld zwar eine gewisse Zufriedenheit, allerdings kein affektives Glück, also emotionales Wohlbefinden kaufen kann. Außerdem ist eine finanzielle Absicherung des Existenzminimums hilfreich, um glücklich zu sein, denn negative Ereignisse werden im Falle von Armut stärker in negative Emotionen übersetzt.

Die Relevanz dieser Studie zeigt sich in zweierlei Hinsicht: Zum einen wird bewiesen, dass die individuelle Zufriedenheit mit dem Einkommen wächst. Geld hat also durchaus einen positiven Einfluss auf unser individuelles Wohlbefinden. Zum anderen wird aber gleichzeitig deutlich, dass dieser Mechanismus Grenzen kennt, die deutlich niedriger liegen, als wir uns intuitiv vorstellen. Doch warum gibt es eine solche Schwelle? Wieso werden wir nicht glücklicher umso mehr Geld wir zur freien Verfügung haben?

Eine mögliche Erklärung dazu liefern Quoidbach, Dunn, Petrides & Mikolajczak (2010, S. 761–762). Sie untersuchten, inwiefern uns Wohlstand daran hindert die *kleinen Dinge im Leben* zu genießen.

Dazu werteten die Autoren Selbsteinschätzungen der Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer aus, inwiefern sie in der Lage sind, alltägliche Situationen wertzuschätzen. Wohlhabendere Teilnehmende schnitten dabei signifikant schlechter ab als jene mit einem geringeren Einkommen. In einer zweiten Studie wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in zwei Versuchsgruppen eingeteilt. In beiden wurde ein Stück Schokolade zum Verzehr ausgegeben, einer Gruppe wurde zuvor aber ein Bild eines Geldbündels gezeigt. Dies hatte zur Folge, dass sich jene, die an das Thema Wohlstand erinnert wurden, deutlich weniger Zeit zum Genuss der Schokolade nahmen und im Anschluss weniger freudige Emotionen zeigten.

Aus diesen Ergebnissen schlussfolgern die Autoren, dass Geld unsere Fähigkeit, uns an kleinen Dingen wie einem Stück Schokolade zu erfreuen, maßgeblich reduziert.

Gleichzeitig wurde bestätigt, dass sich eben diese Fähigkeit zum Genuss positiv auf unser Wohlbefinden auswirkt (Bryant, 2003, S. 193). Wenn sich nun aber Wohlstand negativ auf unsere Genussfähigkeit auswirkt, so lässt sich die Annahme treffen, dass wir durch Geld nicht glücklicher, wenn nicht sogar unglücklicher werden können. Quoidbach, Dunn, Petrides und Mikolajczak weisen auf den grundsätzlich positiven Einfluss von Wohlstand auf unser

affektives Wohlbefinden hin. Sie zeigen allerdings auch, dass der positive Effekt von Wohlstand kleiner ist als der negative Effekt, der durch die Unfähigkeit zum Genuss verursacht wird. Damit würden die positiven Aspekte von Wohlstand tatsächlich gänzlich untergraben, was letztlich zu einem geringeren affektiven Wohlbefinden führen könnte. Demnach würde der Zugang zu den schönsten und teuersten Sachen dieser Welt uns tatsächlich daran hindern, uns an kleinen Dingen zu erfreuen. Doch warum ist das so? Gewöhnen wir uns an ein Leben mit mehr Geld?

Die Antwort auf diese Frage wurde zum ersten Mal von Brickman & Campbell im Jahr 1971 (S. 287–305) diskutiert und benannt: Hedonic Adaption. Dabei geht es um die Eigenschaft des Menschen, nach sowohl positiven als auch negativen Erlebnissen zu einem Standardniveau an Wohlbefinden zurück zu pendeln. Die Schlussfolgerung, dass damit die langfristige Zufriedenheit eines Menschen kaum beeinflussbar ist, wurde in den folgenden Jahren intensiv diskutiert und erforscht. Die beiden Autoren benennen ebenfalls zum ersten Mal die „Hedonic Treadmill“, ein Zustand, in dem wir wie in einem Hamsterrad unersättlich nach neuen Zielen streben, in der Hoffnung, irgendwann glücklich zu sein.

Diener, Lukas & Scollon (2006, S. 3–5) greifen diese Theorie erneut auf und zeigen, dass die unterschiedlichen Aspekte subjektiven Wohlbefindens variierende Ausgangspunkte haben. Beispielsweise kann das Niveau kognitiven Glücks höher liegen als das des affektiven. Wie Van Praag und Frijters (1999, zit. in Santos, 2018, Vorlesung Yale University) zeigen, pendeln wir dabei nach positiven als auch negativen Ereignissen nicht nur auf ein stabiles Niveau von Wohlbefinden zurück, sondern passen sogar unsere Erwartungen an die Zukunft durch Veränderungen in der Gegenwart an: Wenn wir heute eine Lohnerhöhung erhalten, erwarten wir diese in Zukunft erneut und verhindern damit einen starken Ausschlag an empfundenem Glück. Dies bestätigt die Idee der Hedonic Treadmill: Pro 1 \$ Gehaltserhöhung steigt unser Referenzeinkommen – also jene Idee eines Einkommens, welches wir als erstrebenswert betrachten – um 1.40 \$. Wir geben uns nur eine kurze Zeit mit der Gehaltserhöhung zufrieden und jagen bereits schnell einem neuen Ziel hinterher.

Frederick & Loewenstein (1999, S. 303) argumentieren, dass die Fähigkeit der Anpassung an neue Lebensumstände uns vor Einbrüchen unserer Lebenszufriedenheit bei schweren Schicksalsschlägen schützt und gleichzeitig Ansporn liefert, Dinge zu verändern, die in unserer Macht stehen. Die Autoren behaupten, Hedonic Adaption sei die wissenschaftliche Untermauerung des Gebets *Gott, gib mir die Gelassenheit, Dinge hinzunehmen, die ich nicht*

ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden. Sie weisen aber auch auf die negativen Seiten dieses Mechanismus hin, vornehmlich auf das hedonistische Hamsterrad.

### **3.4 Einschränkung des Easterlin-Paradoxons: Need-Theory**

Die referierte Studie von Kahneman & Deaton aus dem Jahr 2010 nennt als Grenze für das Abflachen der Korrelation zwischen Einkommen und affektivem Wohlbefinden einen Wert von 75'000 \$. Dieser Wert ist, bezogen auf die USA, deutlich über dem Existenzminimum. Andere Studien kommen allerdings zu Werten, die mit 10'000 \$ deutlich niedriger liegen (Frey & Stutzer, 2002, S. 416). Der Grund: Die Glücksforschung beschäftigt sich im Kern mit einem „Luxusproblem“, wenn sie untersucht, inwiefern das Einkommen einen Einfluss auf unser Wohlbefinden hat. Die Aussage *Geld macht nicht glücklich* würde niemand treffen, der am Existenzminimum lebt. Im internationalen Vergleich fällt daher auch auf, dass in ärmeren Ländern die Korrelation zwischen Einkommen und individuellem Wohlbefinden deutlich stärker ist als in entwickelten Ländern und dass der Grenznutzen im unteren Einkommensbereich weniger schnell abnimmt (Biswas-Diener & Diener 2002, S. 119, 141).

Howell & Howell (2008, S. 536, 554) bestätigten diese Ergebnisse anhand einer eigenen Datenerhebung und validierten sie mit dem umfangreichen Datensatz der World Values Survey. Die Korrelation zwischen ökonomischen Status und Wohlbefinden war in Staaten mit niedrigem Bildungsniveau und BIP pro Kopf am stärksten. Wurde der Parameter *Ökonomischer Status* als Vermögen anstelle als Einkommen definiert, war die Korrelation stärker. Allerdings wird auch hier ausdrücklich auf die Differenzierung zwischen kognitivem und affektivem Glück hingewiesen: Die Ergebnisse gelten, wie auch bei Kahneman und Deaton (2010, S. 16491), vor allem für die kognitive Komponente des Wohlbefindens. Das affektive Glück wird vom ökonomischen Status deutlicher weniger beeinflusst.

### **3.5 Spenden als Motor individuellen und kollektiven Glücks**

Während bisher vor allem die individuelle Ebene von Einkommen und Vermögen beleuchtet wurde, soll nun eine Betrachtung der Auswirkungen auf die kollektive Ebene einer fortschreitenden Vermögenskonzentration erfolgen. Mit sozialer Bedürftigkeit auf der einen und finanziellem Überschuss auf der anderen Seite, wirft wachsende soziale Ungleichheit auch

die Frage nach Spenden und der einhergehenden Bedeutung für das individuelle Wohlbefinden auf, was ebenfalls analysiert werden soll.

Soziale Ungleichheit innerhalb einer Gesellschaft hat unterschiedlichste Folgen für das psychische und physische Wohlbefinden der involvierten Menschen und kann die soziale Festigkeit einer Gesellschaft untergraben (Buttrick & Oishi, 2017, S. 1–2). Wie Grosfeld und Senik (2017, S. 18) beweisen, zeigt sich beispielsweise, dass je stärker soziale Ungleichheit ausgeprägt ist, desto weniger Zugehörige einer Gesellschaft sich untereinander vertrauen. Dies hat zur Folge, dass zunehmend vermutet wird, dass Menschen, die in der sozialen Leiter aufsteigen, dies durch die Anwendung korrupter Geschäftstätigkeiten täten. Außerdem ist in sozial ungleichen Gesellschaften das Moralgefühl weniger stark ausgeprägt, die Sterblichkeitsrate höher, der allgemeine Gesundheitsstand niedriger und die Regierungen sind undemokratischer (Buttrick & Oishi, 2017, S. 2).

Gleichzeitig wächst mit sozialer Ungleichheit die Bedeutung relativer Positionen für das individuelle Wohlbefinden. Gibt es starke Unterschiede zwischen „oben“ und „unten“ steigen Stress- und Angstgefühle, sozial abgehängt zu sein (Marmot, 2004, S. 153). Der Effekt ist so stark, dass Länder mit starker sozialer Ungleichheit durch eine unglücklichere Gesellschaft gekennzeichnet sind. Während in wohlhabenden Staaten vor allem das fehlende Vertrauen der Menschen untereinander Grund für ein reduziertes Wohlbefinden ist, steht in ärmeren Nationen vor allem die Angst vor einem sozialen Abstieg im Vordergrund. (Delhey & Dragolov, 2014, S. 159)

Wie sich zeigt, hat soziale Ungleichheit immense Implikationen auf das individuelle Niveau kognitiven und affektiven Glücks. In Kombination mit der hohen Bedeutung relativer Positionen entwickelt die ungleiche Verteilung von Vermögen und Einkommen daher eine Sprengkraft für ein intaktes soziales Zusammenleben innerhalb einer Gesellschaft. Buttrick & Oishi (2017, S. 15) argumentieren deshalb, dass mit einer gleichmäßigen Verteilung auch die Kraft relativer Positionen schwindet und sich damit letztlich das Easterlin-Paradox aufheben würde.

Um den Missstand ausgeprägter Ungleichheit zu beheben, wurden in der Vergangenheit verschiedene Maßnahmen ergriffen. Bevor staatliche Kompetenzen so groß waren, um in soziale Strukturen durch Abgaben und Steuern eingreifen zu können, wurde oftmals dazu appelliert, Spenden zu entrichten. In vielen Kulturen ist die freiwillige Abgabe an Bedürftige



fester Bestandteil der persönlichen finanziellen Ausgaben, letztlich auch deshalb, weil ein großer persönlicher Nutzen für ein glückliches Leben daraus gezogen werden kann. Neben persönlichen Einnahmen und der Vermögensverteilung wird für die Forschung deshalb auch die Frage relevant, für *wen* das eigene Geld ausgegeben wird. Tatsächlich wurde von Dunn, Aknin und Norton (2008, zit. in Dunn, Aknin & Norton, 2014, S. 41) bewiesen, dass Geld, welches für Mitmenschen ausgegeben wird, einen stärkeren positiven Einfluss auf das eigene Wohlbefinden hat, als Geld welches für einen selbst ausgegeben wird. Dabei wurde Studierenden auf einem Campus einer Universität ein 5 \$ oder 20 \$-Schein geschenkt. Die Hälfte der Teilnehmenden sollte das Geld im Laufe des Tages für sich selbst, die andere Hälfte das Geld für jemand anderen ausgeben. Letztere Gruppe verzeichnete am Ende des Tages im direkten Vergleich ein deutlich höheres Wohlbefinden. Beschrieben die Forscher das Experiment anderen Studierenden, war die Intuition „doppelt falsch“: Nicht nur hatte es keine Auswirkung auf das zusätzliche Wohlbefinden, wie viel Geld die Studierenden zur Verfügung bekamen, die meisten dachten auch, dass sie glücklicher seien, wenn sie das Geld für sich selbst ausgeben dürften.

Der positive Effekt pro-sozialer Ausgaben kann sogar bereits bei Kleinkindern beobachtet werden und ist weltweit mit wenigen Ausnahmen sichtbar. Es wird vermutet, dass durch das Unterstützen Anderer die menschlichen Kernbedürfnisse nach Zugehörigkeit, Verantwortung, Autonomie befriedigt werden. Da wir uns im Prozess des Gebens mit der anderen Person verbunden fühlen, befriedigt es das Bedürfnis nach Zugehörigkeit. Unser Streben, Verantwortung zu übernehmen, wird bedient, wenn wir sehen, dass unsere Spende einen positiven Einfluss auf das Leben des Anderen hatte und letztlich fühlen wir uns autonom, wenn wir aus freien Stücken heraus spenden können. (Dunn, Aknin & Norton, 2014, S. 41–44; Aknin, Dunn, Proulx, Lok & Norton, 2020, S. 15)

### **3.6 Andere einflussreiche Faktoren für das Glücklichein**

An dieser Stelle der Arbeit soll zusätzlich ein kurzer Einblick in weitere Faktoren gegeben werden, die ebenfalls eine große Rolle für unsere Lebenszufriedenheit spielen.

Bereits lange wurde vermutet, dass unsere Gene einen großen Einfluss auf unser Wohlbefinden haben. Zum einen lässt sich dies durch die Stabilität der Lebenszufriedenheit über eine gesamte Lebensspanne eruieren: Wenn das Niveau der Zufriedenheit relativ stabil bleibt, ist das ein Indikator dafür, dass Lebensereignisse und -umstände nur wenig ins Gewicht fallen. In Kapitel 3.2.2 wurde dies bereits erläutert. Zum anderen lässt die Zwillingsforschung Rückschlüsse über

die Bedeutung unserer genetischen Voraussetzungen zu. Lykken und Tellegen (1996, S. 186) fanden heraus, dass die Unterschiede im allgemeinen Wohlbefinden zwischen eineiigen Zwillingen deutlich geringer ausfallen als zwischen zweieiigen. Man kann deshalb davon ausgehen, dass unsere Genetik für unsere Lebenszufriedenheit sehr wichtig ist.

Auch unsere eigene Gesundheit spielt eine wichtige Rolle. Grundsätzlich ist es schwierig, die Angaben zur Lebenszufriedenheit zwischen Gesunden und Menschen mit einer Krankheit oder Behinderung zu vergleichen. Ein Mensch, der aufgrund einer Querschnittslähmung in einem Rollstuhl sitzt, wird sich unter der höchsten Kategorie der Cantril Leiter meist kein Leben ohne Behinderung vorstellen, welches aufgrund der Unheilbarkeit seiner Krankheit nicht erreichbar ist. Mit veränderten Lebensbedingungen verändert sich die Skala und wird dadurch schwer vergleichbar. Um die Lebenszufriedenheit zwischen gesunden und körperlich beeinträchtigten Menschen zu vergleichen, untersucht man deshalb, wie viele Gesunde glücklicher sind als körperlich beeinträchtigte Menschen. Resultate zeigen, dass 87% der Gesunden glücklicher sind, als Menschen mit schwerer Behinderung, insbesondere im Vergleich zu solchen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind (Lucas, 2007, zit. in Weimann, Knabe & Schöb, 2012, S. 40). Es zeigt sich allerdings auch, dass die Adaption an die neue Situation stärker ausgeprägt ist, als man es sich als gesunder Mensch vorstellen kann. Man tendiert dazu, sich die Auswirkungen einer Behinderung auf die Lebenszufriedenheit drastischer auszumalen, als sie eigentlich sind (Dolan & Kahneman, 2008, S. 221–222). Diese beiden konträren Befunde lassen sich damit erklären, dass in der Studie von Lucas (2007) die Probanden sieben Jahre nach dem einschneidenden Erlebnis befragt wurden, eine Adaption an einen schweren Schicksalsschlag aber womöglich deutlich länger dauert. Definitiv kann festgehalten werden, dass auch die Gesundheit einen maßgeblichen Einfluss auf unsere Lebenszufriedenheit hat.

Nach Becchetti, Pelloni und Rossetti (2008, S. 351–352) ist ein weiterer entscheidender Faktor unser soziales Netzwerk. Wie häufig und intensiv wir mit unserer Familie oder Freunden interagieren scheint entscheidend für unser Wohlbefinden zu sein. Grund dafür ist, dass uns der Kontakt zu Mitmenschen ein Gemeinschaftsgefühl, Geborgenheit, Sicherheit und Anerkennung stiftet. Besonders brisant sind die Ergebnisse zu diesem Thema aus Großbritannien: Powdthavee (2008, S. 1472) fand heraus, dass man solchen Menschen, die ihre Freunde täglich sehen, 85'000 £ zur Kompensation geben müsste, damit ihre Lebenszufriedenheit nicht sinkt.

### 3.7 Zwischenfazit

Während Ökonomen jahrzehntlang davon ausgingen, dass mehr Wohlstand mit mehr Wohlbefinden gleichzusetzen wäre, publizierte Easterlin 1973 eine Studie, deren Befund konträr zur vorherrschenden Meinung stand. Das Easterlin-Paradox wurde seither viel diskutiert und markierte den Startpunkt der Forschung rund um die Korrelation zwischen Einkommen und affektivem sowie kognitivem Wohlbefinden.

Mögliche Erklärungen gehen vor allem auf die Bedeutung des relativen Einkommens in Form sozialer Vergleiche und der Hedonic Adaption ein. Ersteres verweist auf das Bedürfnis des Menschen, sich in einem sozialen Gefüge möglichst weit oben zu positionieren. Dadurch verliert die absolute Größe von Einkommen an Bedeutung, während relative Positionen wichtiger werden. Hedonic Adaption beschreibt das Phänomen, dass Menschen nach sowohl positiven als auch negativen Erlebnissen zu einem Standardniveau an Wohlbefinden zurück pendeln, Gehaltserhöhungen also nur temporäre Zuwächse der Lebenszufriedenheit zur Folge haben.

Beide Gründe erklären den limitierten Einfluss von Einkommen auf unser Wohlbefinden. Eingeschränkt wird diese Argumentation durch die Need-Theory, die besagt, dass zusätzliche finanzielle Mittel für Menschen in Armut und niedrigen Einkommensklassen durchaus einen Unterschied machen können.

Neben der individuellen Ebene von Einkommen zeigt ein Blick auf die Auswirkungen sozialer Ungleichheit, dass auch die kollektive Einkommensverteilung großen Einfluss auf das individuelle Wohlbefinden hat. Staaten, in denen der Unterschied zwischen arm und reich besonders groß ist, sind durch eine unglücklichere Gesellschaft gekennzeichnet.

Neben dem in Kapitel 2 gelegten theologischen Fundament wurde in Kapitel 3 ein Überblick über die für die Beantwortung der These relevante psychologisch-empirische Literatur gegeben. Im anschließenden Kapitel wird anhand ausgewählter Bibelstellen die Kohärenzprüfung zwischen den biblischen Handlungsmaximen und den Erkenntnissen der vorangegangenen Studien auf individueller und kollektiver Ebene erbracht.

## **4 Kohärenz zwischen psychologischem Forschungsstand und biblischen Anweisungen**

Jahrtausende bevor die psychologisch-empirische Forschung sich mit der Frage nach einem glücklichen Leben auseinandersetzte, gaben die biblischen Texte eine konkrete Vorstellung davon, wie eine gelungene Lebensführung auszusehen habe. Um die These dieser Arbeit – die biblischen Handlungsmaxime postulieren einen Umgang mit Geld, der von der heutigen psychologisch-empirischen Forschung bestätigt wird – zu analysieren, soll fortfolgend anhand ausgewählter Textstellen ein Vergleich zwischen den biblischen Handlungsmaximen und dem heutigen Forschungsstand zu dieser Thematik gezogen werden. Dabei wird zuerst auf die individuelle und später auf die kollektive Ebene des Umgangs mit Geld eingegangen. Durch diese Aufteilung soll verdeutlicht werden, dass die Bibel sowohl zu der individuellen Lebensführung als auch den kollektiv-gesellschaftlichen Strukturen Anweisungen zu einem gesunden Umgang mit Geld gibt. Durch die duale Betrachtung der beiden Ebenen wird versucht, den integrativen Ansatz der biblischen Handlungsmaximen zu verdeutlichen.

Die Auswahl der jeweiligen Textstellen ist herausfordernd und ambivalent. Da sich die Bibel aus mehreren Büchern zusammensetzt, die jeweils verschiedener historischer Epochen und damit auch unterschiedlicher wirtschaftlicher, sozialer und politischer Situationen entstammen sowie von verschiedenen Autoren verfasst wurden, enthält sie zahlreiche divergierende Ansichten über einen tugendhaften Umgang mit Geld. Gleichzeitig hat sich in den Ausführungen in Kapitel 2, in denen ein Maßstab der biblischen und kirchlichen Auffassung zu diesem Thema herausgearbeitet wurde, eine grundsätzliche Botschaft der Bibel herauskristallisiert. Fortfolgend soll sich deshalb zweier repräsentativer Textstellen bedient werden, die diesen bereits erschlossenen Grundtenor widerspiegeln: Einerseits die kritische Stellung der Bibel gegenüber exzessivem Reichtum, der zum Lebensmittelpunkt gemacht wird und andererseits das Bekenntnis der biblischen Verfasser zu sozial gerechten Strukturen. Diese Prinzipien manifestieren sich in den ausgewählten Textstellen, wenngleich es eine Auswahl des Autors bleibt, die es zu diskutieren und kritisch zu hinterfragen gilt.

## 4.1 Individuelle Ebene: Aufruf zu einer sinnvollen Lebensführung

„Wer Geld liebt, wird vom Geld niemals satt,  
und wer Reichtum liebt, wird keinen Nutzen davon haben.“

Koh. 5,9

### 4.1.1 Erörterung der Textstelle Koh. 5,9

Als theologische Grundlage der Analyse von Koh. 5,9 wird maßgeblich der Kommentar von Thomas Krüger (2000) zum Buch Kohelet sowie die hebräische Leseart des *Parallelismus membrorum* herangezogen. Die Übersetzung variiert je nach Bibelfassung. In diesem Fall wurde sich der Lutherbibel 2017 bedient.

Wie Krüger (2000, S. 39–44) darlegt, wird angenommen, dass das Buch Kohelet im 3. Jahrhundert vor Christus in Jerusalem von einem einzigen Autor verfasst wurde. Judäa stand zu dieser Zeit in einem wirtschaftlichen Aufschwung, an dem allerdings nur kleine Teile der Gesellschaft partizipierten. Dieser Missstand wird in mehreren Textstellen aufgegriffen und kritisiert. Das Buch Kohelet gehört zu den Büchern der Weisheit. Die konkrete Textstelle ist in dem Kapitel *Ratschlag für das religiöse Verhalten* und dem Subkapitel *Über Armut und Reichtum* unter der Überschrift *Die Nutzlosigkeit des Reichtums* zu finden. Im Kontrast zu weiten Teilen des Alten Testaments sind die Themen des Buch Kohelets auch für einen Leser der heutigen Zeit unmittelbar erschließbar. Zentral steht – wie bei den antiken Griechen ebenfalls – eine eudämonistische Ethik, die das Wohlergehen der Menschen in den Fokus stellt und die Frage zu beantworten versucht, wie der Mensch sein Leben genießen kann und was gut für ihn ist. Mehrfach werden Essen, Trinken und Freude als die erstrebenswertesten Güter bezeichnet.

Die Textstelle lässt sich in eine erste und zweite Hälfte aufteilen und analysieren. Die Satzhälfte „Wer Geld liebt, wird vom Geld niemals satt“ ist doppeldeutig formuliert. Einerseits – und in der Regel so interpretiert – kann dies bedeuten, dass derjenige, der das Geld zu seinem Lebensmittelpunkt macht, in seiner Unersättlichkeit dessen niemals satt wird, er vom Geld nie genug bekommt, was ultimativ seinem Lebensglück im Wege steht. Andererseits kann es aber auch im Sinne des Sprichworts *Geld kann man nicht essen* verstanden werden. Fortfolgend wird wie auch in der gängigen Literatur (Krüger, 2000, S. 226–227) von der ersten Interpretation ausgegangen. Damit steht das Buch Kohelet nicht nur den antiken griechischen Philosophen sehr nahe, sondern beispielsweise auch Arthur Schopenhauer (Schopenhauer, 2014 Version, S. 1122–1124).

Aufgrund unterschiedlicher Übersetzungen ist die Auslegung der zweiten Satzhälfte deutlich schwieriger. In der Lutherbibel lautet sie: „und wer Reichtum liebt, wird keinen Nutzen davon haben“. Zur Erschließung der Bedeutung wird an dieser Stelle auf die hebräische Schreibweise *Parallelismus membrorum* hingewiesen (Bonner Exegetisches Lexikon). Diese Stilfigur ist das einzig gesicherte Merkmal hebräischer Poesie und gilt deshalb als wichtiges Kriterium beim Auslegen biblischer Verse. Beim *Parallelismus membrorum* entsteht eine parallele Syntax, bei der zwei Verszeilen ein zusammenhängendes Konstrukt ergeben. Bei der häufigsten Form, dem *synonymen Parallelismus*, wird in der zweiten Zeile die Aussage der ersten Zeile mit anderen Worten wiederholt. Dies ist auch in Koh. 5,9 der Fall. In der ersten Satzhälfte ist diese Analogie gut sichtbar, „Wer Geld liebt“ und „wer Reichtum liebt“ ist sowohl im Ausdruck als auch der Bedeutung sehr ähnlich. Die zweite Satzhälfte der ersten Zeile ist zwar bereits metaphorisch ausgedrückt, in der Auslegung aber kaum umstritten. „(der) wird vom Geld niemals satt.“ bezieht sich auf die Unfähigkeit des Geldes, den Menschen zu befriedigen. Die zweite Satzhälfte der zweiten Zeile lautet „(der) wird keinen Nutzen davon haben“. *Nutzen* kann in diesem Kontext neben dem psychologischen Nutzen durchaus auch den ökonomischen Nutzen beschreiben. Diese Ambivalenz lässt sich nur durch die Berücksichtigung des synonymen Parallelismus überwinden, der, aufgrund der psychologischen Bedeutung der zweiten Satzhälfte der ersten Zeile, auch in der zweiten Satzhälfte der zweiten Zeile auf einen psychologischen Nutzen schließen lässt. Wie genau dieser psychologische Nutzen aber aussieht, ist abschließend nicht zu benennen und lässt – vielleicht bewusst – Raum für Interpretation.

#### **4.1.2 Kohärenzprüfung: Zwischen kognitivem und affektivem Glück**

Folgend wird die Bibelstelle Koh. 5,9 auf Kohärenz hin zu der modernen empirisch-psychologischen Forschung überprüft. Dabei wird sich auf die bereits erbrachte Analyse des derzeitigen Forschungsstands gestützt.

„Wer Geld liebt, wird vom Geld niemals satt (...)“

Wie bereits erläutert, meint der erste Teil des Verses, dass man von Geld, wenn es zum Lebensmittelpunkt gemacht wird, nie genug bekommt und dadurch – wenn überhaupt – nur eine kurzfristige Befriedigung erlangt.

In Hinblick auf die in dieser Arbeit betrachtete Literatur steht die erste Zeile in Einklang mit dem heutigen Forschungsstand zu diesem Thema, insbesondere in Anbetracht der *Hedonic*

*Treadmill*. Entscheidend ist dabei vor allem der Aspekt den Van Praag und Frijters in ihrer Studie von 1999 (zit. in Santos, 2018, Vorlesung Yale University) zeigten. Eine Gehaltserhöhung von 1 \$ verursacht eine Steigerung unseres Referenzeinkommens von 1.40 \$. Mit anderen Worten bedeutet dies, dass unsere Vorstellung eines zufriedenstellenden Einkommens mit jeder Gehaltserhöhung wächst. Menschen werden des Geldes nicht „satt“, sondern versprechen sich stets von der nächsten Gehaltserhöhung eine finale Besserung der eigenen Lebenszustände. Dieser Mechanismus geht allerdings deutlich über das Niveau von Einkommen hinaus, bei dem eine Steigerung noch signifikante Auswirkungen auf den Lebensstandard hat. In dem Podcast HappinessLab erklärt Clay Cockrell, ein Psychotherapeut aus New York, die Gründe dieses Phänomens. Zu Beginn des Berufslebens macht mehr Gehalt tatsächlich einen Unterschied für das persönliche Leben und auch das Wohlbefinden. Dies gilt, wie durch Kahneman und Deaton (2010, S. 16491) gezeigt, allerdings nur bis zu einer Grenze von 75'000 \$. Cockrell berichtet in dem Podcast von Santos (2019, Min. 11:35–12:22) von Patienten, die mehrere hundert Millionen Dollar Vermögen haben, mehr Geld als sie je ausgeben könnten und der Meinung sind, ab einem Vermögen von einer Milliarde Dollar würde sich alles ändern. Mit dem ersten Vers warnt das Buch Kohelet vor genau diesem Hamsterrad, in welches wir geraten, wenn wir Geld zu unserem Lebensmittelpunkt machen: Es ist nichtig, wie hoch unser absolutes Einkommen ist, da wir – einhergehend mit dem sozialen Aufstieg – beginnen, uns automatisch mit anderen Einkommensklassen zu vergleichen und letztlich nur die relative Position zählt. Dennoch neigen Menschen dazu, der nächsten Gehaltserhöhung hinterherzujagen, ungeachtet dessen, dass sie davon niemals *satt* werden. Der erste Vers wird von der analysierten Forschung also bestätigt. Das gleiche Credo findet sich nicht nur im Buch Kohelet sondern beispielsweise auch bei Aristoteles und Arthur Schopenhauer und ist damit eine wiederkehrende Thematik in der Eudämonologie (Schopenhauer, 2014 Version, S. 1122–1124).

„und wer Reichtum liebt, wird keinen Nutzen davon haben.“

Die zweite Satzhälfte von Koh. 5,9 ist in ihrer Kohärenz zur modernen psychologisch-empirischen Forschung weniger eindeutig. Dies liegt letztlich auch an der offenen Interpretation der zweiten Satzhälfte. Was genau unter den psychologischen Nutzen fällt, auf den die zweite Zeile hinzielt, bleibt Subjekt des Lesers. Klar ist aber, dass der Satz die Nachricht kommuniziert, dass solche, die Reichtum und Geld zum Lebensmittelpunkt machen, keinen psychologischen Nutzen daraus ziehen können. Wie sich in der Diskussion der psychologischen

Literatur zu diesem Thema gezeigt hat, lässt sich diese Aussage in Hinblick auf die heutige Forschung nicht gänzlich bestätigen, sondern teilt sich in die Betrachtung von affektivem und kognitivem Glück.

Kahneman und Deaton (2010, S. 16491) zeigen, dass sich die beiden Aspekte subjektiven Wohlbefindens in ihrer Korrelation mit Einkommen unterschiedlich verhalten. Kohärent zur zweiten Zeile von Koh. 5,9 verhält sich das affektive Glück. Diese Dimension von Wohlbefinden wächst zwar mit dem Einkommen, allerdings nur bis zu einer Grenze von 75'000 \$ (Kahneman & Deaton, 2010, S. 16490). Andere Studien weisen sogar nur einen Betrag von 10'000 \$ aus (Frey & Stutzer, 2002, S. 416). Bei beiden Werten handelt es sich unter Berücksichtigung der europäischen Vermögensverteilungen um keinen Reichtum. Wächst das Einkommen über diese Grenze hinaus, nimmt der Mehrwert für das affektive Glück rapide ab. In einem Bereich, in dem von Reichtum gesprochen werden kann, läuft der psychologische Nutzen von zusätzlichem Einkommenswachstum gegen null. Messen wir Wohlbefinden anhand von Emotionen, also über die Häufigkeit von Freude oder die Abwesenheit von Trauer und Wut behält die Bibelstelle Recht: Reichtum hilft uns nicht, glücklich zu werden.

Anders verhält es sich allerdings mit der kognitiven Seite des Wohlbefindens. Wie Kahneman und Deaton (2010, S. 16491) zeigen, bleibt die Beziehung zwischen diesem Faktor und Einkommen auch in höheren Einkommensklassen stabil. Dies hat vor allem den Grund, dass wir in der Frage, wie zufrieden wir mit unserem Leben sind, auch äußere Vorstellungen eines gelungenen Lebens in die Evaluierung einfließen lassen. Die Vorstellung, dass zu einem zufriedenstellenden Leben ein hohes Einkommen gehört, beeinflusst uns so stark, dass Gutverdiener ihr Leben automatisch besser bewerten. Wird Wohlbefinden anhand der Lebenszufriedenheit gemessen, widerspricht die moderne psychologisch-empirische Forschung der Bibelstelle: Reichtum kann durchaus psychologischen Nutzen stiften.

Als Zwischenfazit kann festgehalten werden, dass die erste Zeile von Vers 9 in Einklang mit dem heutigen Forschungsstand steht, während die zweite Zeile durch die offene Deutung des *psychologischen Nutzens* zwar in der affektiven Dimension des Wohlbefindens, nicht aber in der kognitiven bestätigt werden kann.



## 4.2 Kollektive Ebene: Aufruf zu sozialer Gerechtigkeit

„Es geht nicht darum, dass ihr in Not geratet, indem ihr anderen helft; es geht um einen Ausgleich.

Im Augenblick soll euer Überfluss ihrem Mangel abhelfen, damit auch ihr Überfluss einmal eurem Mangel abhilft.“

2 Kor. 8,13-14

### 4.2.1 Erörterung der Textstelle 2 Kor. 8,13-14

Die Textstelle entstammt der Einheitsübersetzung und findet sich im Zweiten Brief an die Korinther.

Die Briefe des Paulus an die Gemeinde in Korinth gelten als eine der wichtigsten biblischen Texte des Neuen Testaments. Sie beschreiben die Lebensrealität der ersten Christinnen und Christen, die gesellschaftlichen Herausforderungen, Konflikte und Hoffnungen einer frühen christlichen Ortsgemeinde. Paulus verfasste den ersten Brief, nachdem ihm von Schwierigkeiten und offenen Fragen innerhalb der von ihm gegründeten Gemeinde berichtet wurde. Die Mitglieder in Korinth waren sich uneinig, wie sie gesellschafts-politische Fragestellungen im Einklang mit ihrem Glauben beantworten sollen. Paulus versucht, konkrete Fragen zu beantworten und eine Art Leitfaden für ein christliches Leben zu formulieren. (Schnabel, 2006, S. 29–39)

Die Gemeinde reagierte auf den Ersten Korintherbrief jedoch nicht so, wie es sich Paulus erhoffte. In der Zwischenzeit formierten sich scharfe Kritiker des Apostels, die versuchten, die Gemeinde von ihm zu distanzieren und seinen apostolischen Anspruch zu untergraben. Daraufhin schrieb Paulus einen zweiten Brief, den er selbst als Brief „unter vielen Tränen“ beschreibt (2 Kor. 2,4). Die Gemeinde wird durch diesen zweiten Brief aufgerüttelt und versöhnt sich mit Paulus. Dieser schreibt daraufhin den Zweiten Korintherbrief – der eigentlich der dritte Brief an die Korinther ist – in dem er die Versöhnung mit der Gemeinde besiegelt. (Wolff, 2011, S. 3–5)

In Kapitel 8 und 9 des Zweiten Briefs an die Korinther spricht Paulus die vergessene Großzügigkeit der Korinther an. Während andere Gemeinden Kollekten für die durch eine Hungersnot geplagte Gemeinde in Jerusalem sammelten, blieben die Korinther untätig. Auf diesen Missstand möchte Paulus aufmerksam machen und die Gemeinde dazu ermutigen, die Kollekte abzuschließen.

Die Deutung von 2 Kor. 8,13 ist in der Literatur recht eindeutig. Die Korinther sorgen sich, dass sie selbst durch die Kollekte in Armut geraten könnten, während sich die Gemeinde in Jerusalem über den Nachlass des finanziellen Drucks erfreut. Paulus versucht auf diese Sorgen einzugehen und sie zu beseitigen. Vielmehr sei das der Kollekte zugrunde liegende Prinzip der Ausgewogenheit bzw. Gleichheit entscheidend. (Wolff, 2011, S. 173)

Das Prinzip der Gleichheit wird durch die Tatsache abgeleitet, dass vor Gott alle Gläubigen gleichgestellt sind und es deshalb auch keine materielle Ungleichheit unter ihnen geben soll. Die Wurzel dieser Idee könnte nach Schmeller (2015, S. 64) die hellenistische Freundschaftsethik sein, die besagt, dass es Freundschaft nur unter sozial gerechten Strukturen geben kann.

Im Kontrast dazu ist Vers 14 in der Literatur weniger klar ausgelegt. Die zentrale Frage hierbei ist, ob es sich um eine Art Vertrag handelt, welcher der Gemeinde Jerusalem in der aktuellen Situation finanzielle Unterstützung zusagt und sie dafür verpflichtet in künftigen Zeiten der Not die Gemeinde in Korinth finanziell zu unterstützen oder ob es sich um einen unmittelbaren Ausgleich handelt, bei dem die Korinther für ihr finanzielles Engagement eine geistliche bzw. spirituelle Vergeltung – wie etwa in Form von Gottes Dank – erhalten. Wolff (2010, S. 173) argumentiert für letztere Option. Für ihn ist entscheidend, dass Paulus keine zeitliche Unterscheidung vornimmt, es sich also um einen unmittelbaren Austausch auf unterschiedlichen Ebenen handeln muss. Wie in Koh. 5,9 wird hier erneut die Problematik der unterschiedlichen Übersetzungen deutlich. Wolff nutzt die Elberfelder Übersetzung, in der sprachlich keine zeitliche Differenzierung vorgenommen wird. Andere Übersetzungen wie etwa die Einheitsübersetzung bauen aber durch die Bezeichnung *einmal* eine zeitliche Komponente ein. Dem zugrunde liegend kommen Autoren wie Schmeller (2015, S. 65) zu dem Schluss, dass 2 Kor. 14 durchaus einen sozialen Pakt beschließt, in dem eine finanzielle Hilfestellung die materielle Absicherung für mögliche künftige Krisen bildet. Damit beschreibt diese Bibelstelle im Kern die Grundlage des modernen Sozialstaates. Beide Argumentationen sind stringent und ergeben im Kontext des Zweiten Korintherbriefes Sinn. Deshalb soll an dieser Stelle der Arbeit keine definitive Fokussierung auf eine der beiden Interpretationen erfolgen, sondern beide in der Kohärenzprüfung mit in Betracht gezogen werden.

#### **4.2.2 Kohärenzprüfung: Destruktive Macht sozialer Ungleichheit**

Wie bereits angedeutet, müssen die Textstellen des Neuen Testaments mit Vorsicht gelesen werden, wenn es um das Thema Geld geht. Befiehlt Jesus beispielsweise dem jungen reichen

Mann sämtlichen Besitz zu verkaufen, zielt er, wie in Kapitel 2 bereits erläutert, nicht auf eine Zwangsenteignung zu Gunsten der Armen ab, sondern auf die Fähigkeit, sich von irdischem Besitz lösen zu können, um das Reich Gottes zu erblicken (Mk. 10,17–23). Darüber hinaus postuliert die Bibel aber auch eine klare Meinung, welche Werte in einer gerechten Gesellschaft erfüllt sein müssen (Nutzinger, 2007a, S. 140–141). Die in Kapitel 4.1 analysierte Bibelstelle zielt auf die individuelle Ebene im Umgang mit Geld ab. Wie aufgezeigt, zog die Bibel dabei auch die persönliche Lebenszufriedenheit und die Auswirkungen von Geld auf das Individuum in Betracht. Dieses konkrete In-Bezug-Setzen bleibt auf der kollektiven Ebene aus. Zwar äußert sich die Bibel mehrfach zu sozialer Ungleichheit, dabei ist aber Gerechtigkeit als solche das Ziel. Kollektive psychologische Auswirkungen einer gespaltenen Gesellschaft mögen zwar implizit mit in die Bibeltexte eingeflossen sein, sie wurden allerdings nicht so spezifisch erwähnt, wie es auf der individuellen Ebene der Fall ist. Die Bibelstelle 2 Kor. 8,13-14 tangiert an sich die Thematik der psychologischen Implikationen auf die Bevölkerung nicht. Das macht den Vergleich zwischen der Textstelle, die für sich genommen nur einen sozialen Ausgleich fordert, und der psychologisch-empirischen Forschung, welche die psychischen Auswirkungen sozialer Ungleichheit auf die betroffenen Menschen untersucht, schwierig.

Als Lösung zu dieser Problemstellung soll untersucht werden, warum die Bibel überhaupt Gerechtigkeit fordert, um den Bogen von der untersuchten Bibelstelle hin zur psychologisch-empirischen Forschung spannen zu können. Es fällt auf, dass die untersuchten Motive der psychologisch-empirischen Forschung zu diesem Thema in der Bibel zwar nicht explizit genannt werden, die biblischen Verfasser sich aber bereits im Klaren waren, dass eine Gemeinschaft nur in sozialer Gerechtigkeit friedvoll zusammenleben kann. Die Textstelle 2 Kor. 8,13-14 ist ein Beispiel, in dem der Apostel Paulus konkret einen sozialen Ausgleich fordert. Aber auch andere Bibelstellen weisen auf die Bedeutung eines gerechten Lebens hin. 3. Mose 19,9-10 teilt den Menschen etwa mit, Teile der Ernte für Arme bereitzustellen. Damit ist eine Lebenshaltung gemeint, in der sich eine Gesellschaft um das Wohlergehen der schwächsten Mitglieder kümmert. Weiter ist Jeremia 22,3.13-17 für das heutige Verständnis eines gerechten Zusammenlebens wichtig. Er richtet sich direkt an den König Jojakim und mahnt ihn, für Gerechtigkeit in seinem Land zu sorgen und den Armen und Schwachen zu ihrem Recht zu verhelfen. Nach ihm sei die Integrität einer Gesellschaft nicht an ihrem Wohlstand zu messen, sondern danach, wie sie sich um den untersten Rand ihrer Mitglieder kümmert. Auch Jesu Rede vom Weltgericht (Mt. 25,31-46) zeigt die bedingungslose Fürsorge der Armen, die von Christinnen und Christen gefordert wird: „Was ihr für einen meiner

geringsten Brüder getan habt, das habt ihr mir getan.“ lässt keinen Zweifel daran, dass gerechtes Handeln unter Mitmenschen die Essenz des Reich Gottes ist.

Die in Kapitel 3.4 vorgestellte Forschung geht spezifisch auf die psychologischen Auswirkungen sozialer Ungleichheit ein. Die weitreichenden destruktiven Auswirkungen sozialer Ungleichheit auf das gesellschaftliche Zusammenleben haben vor allem Buttrick und Oishi (2017, S. 1–2) untersucht. Verhältnisse, die zu einer prosperierenden und friedvollen Gesellschaft gehören, wie etwa ein hoher Gesundheitsstand, niedrige Sterblichkeit aber auch ein gesellschaftlich ausgeprägtes Moralgefühl und Vertrauen untereinander werden durch die ungerechte Verteilung von Gütern und Kapital geschmälert. Soziale Gerechtigkeit, so die Autoren, sei deshalb Voraussetzung für ein gesellschaftliches Zusammenleben.

Wie aufgezeigt, fordert dies auch die Bibel. Zwar lassen sich spezifische psychologische Folgen wie etwa die Angst vor sozialem Abstieg oder das mangelnde Vertrauen untereinander – verursacht durch soziale Ungleichheit – in den biblischen Texten nicht explizit finden. Es wird jedoch ein Wertegerüst entwickelt, das die Fürsorge der Armen in den Mittelpunkt stellt und damit Kriterien zur Beurteilung einer gerechten Gesellschaft schafft. Wie bereits erläutert, sind im biblischen Verständnis alle Menschen unter Gott gleich und sollen, um friedlich miteinander leben zu können, auch materiell nicht ungleich gestellt sein. Die biblischen Texte stehen damit im Einklang mit der heutigen psychologisch-empirischen Forschung in dem Sinne, als dass sie die negativen Konsequenzen einer gespaltenen Gesellschaft bereits mehrfach aufgriffen und in Vorstellungen eines gerechten Zusammenlebens übersetzten. Eine Argumentation, wie sie auf der individuellen Ebene zur Kohärenz zwischen der heutigen Forschung und den biblischen Texten erfolgte, die eine *Bestätigung* der biblischen Handlungsmaxime durch die heutige psychologisch-empirische Forschung beschreibt, kann an dieser Stelle jedoch nicht erfolgen. Der Grund dafür ist, dass die biblischen Textstellen keinen teleologischen Zusammenhang zwischen den Forderungen für mehr Gerechtigkeit und dem psychischen Wohlbefinden der Menschen schaffen, sondern auf ein intaktes Zusammenleben einer Gesellschaft und die Reduzierung existenzieller Not der Armen abzielen. Zu einer friedvollen Gesellschaft gehört zwar auch die Lebenszufriedenheit der Menschen, die in ihr leben. Dies ist in den biblischen Dokumenten jedoch nicht Mittelpunkt der Dogmatik.

Ein weiterer in diesem Kontext auf Kohärenz zu untersuchender Aspekt ist das Spenden. Um Gerechtigkeit zu schaffen wird in der Bibel zu verschiedensten Maßnahmen und Empfehlungen gegriffen. Eine wiederkehrende Anweisung ist es, Almosen zu entrichten. Dazu wird in unterschiedlichen Kontexten aufgerufen (2 Kor. 9,7; Sprüche 11,15; 2 Kor. 8,12; Lukas 6,38).

In der Apostelgeschichte spricht Paulus über seine Lebensführung, bei der er durch die eigene harte Arbeit genügend Mittel erwirtschaftete, um den Armen und Bedürftigen zu helfen. Dabei sagt er einen Satz, der in Hinblick auf Spenden zentral ist: „(...) in Erinnerung an die Worte Jesu, des Herrn, der selbst gesagt hat: Geben ist seliger als nehmen.“ (Apg 20,35).

*Geben ist seliger als nehmen* lässt sich auf vielfältige Weise interpretieren und wird deshalb in der Lebensrealität vieler Christinnen und Christen weltweit in unterschiedlichsten Lebensbereichen angewendet. Ob in der Familie, der Karriere oder gar dem Teamsport, der Leitspruch scheint fast immer anwendbar und hilfreich zu sein. Mit am häufigsten wird er aber auf das Thema Geld bezogen und die Frage, was wir mit unseren frei zur Verfügung stehenden Mitteln tun können. Paulus zu Folge soll es für uns besser sein, unseren Mitmenschen etwas Gutes zu tun, als das Geld für uns selbst auszugeben. Tatsächlich lässt sich diese Handlungsmaxime durch die heutige psychologisch-empirische Forschung vollständig bestätigen: Geld, welches wir für unsere Mitmenschen ausgeben, hat einen stärkeren positiven Einfluss auf unser persönliches Wohlbefinden als solches, das für uns selbst ausgegeben wird (Dunn, Akin & Norton, 2014, S. 41–44). Wie bereits erläutert, wird vermutet, dass die prosozialen Ausgaben die menschlichen Bedürfnisse nach Zugehörigkeit, Verantwortung und Autonomie befriedigen.

Als Zwischenfazit lässt sich festhalten, dass sich die untersuchte Textstelle 2 Kor. 8,13–14 in Einklang mit der psychologisch-empirischen Forschung befindet, jedoch nicht explizit von dieser bestätigt wird, da der direkte Vergleich mit Schwierigkeiten verbunden ist.

Die biblischen Handlungsmaximen zum Aspekt des Spendens werden hingegen gänzlich bestätigt.

## 5 Fazit

Mit Hilfe der vorliegenden Bachelor-Arbeit sollte die folgende, vom Autor aufgestellte These untersucht werden: Die biblischen Schriften postulieren eine Vorstellung, wie der Mensch auf individueller und kollektiver Ebene mit Geld umgehen soll, die von der heutigen psychologisch-empirischen Forschung bestätigt wird.

Zu diesem Zweck wurde jeweils eine Bibelstelle aus dem Alten und Neuen Testament (Koh. 5,9; 2 Kor. 8,13-14) auf ihren theologischen und lebenspraktischen Nutzen erörtert, um anschließend mit dem aktuellen Stand der psychologisch-empirischen Forschung verglichen zu werden.

Koh. 5,9 wurde durch den aktuellen Forschungsstand in den weitesten Teilen bestätigt. Die erste Zeile steht insbesondere mit dem Konzept der *Hedonic Treadmill* im Einklang. Die zweite Zeile ist unter dem Gesichtspunkt des affektiven Wohlbefindens ebenfalls in Kohärenz mit der Fachliteratur. Lediglich in der kognitiven Dimension hat die Forschung gegenteilige Erkenntnisse geliefert, da diese mit mehr Einkommen ununterbrochen steigt.

In der Kohärenzprüfung war 2 Kor. 8,13–14 mit Herausforderungen verbunden. Dies lag vor allem daran, dass die biblischen Autoren soziale Ungleichheit zwar mehrfach zum Thema machten und kritisierten, dabei jedoch – im Gegensatz zur psychologischen Fachliteratur – nicht auf die kollektiven psychologischen Auswirkungen abzielten, sondern vielmehr auf eine Normordnung für eine gerechte Gesellschaft. Dennoch ließ sich festhalten, dass die zwei unterschiedlichen Quellen im Kern in Einklang miteinander stehen, da beide die destruktiven Folgen sozialer Ungleichheit für die Gesellschaft beschreiben.

Als Fazit kann gezogen werden, dass sich die These – wenngleich mit Einschränkungen – bestätigen lässt. Die Bibel entwickelt Handlungsmaximen zum individuellen und kollektiven Umgang mit Geld, die von der heutigen psychologisch-empirischen Forschung bestätigt werden. Die zentrale Einschränkung besteht darin, dass durch den heutigen Forschungsstand die Bedeutung von Einkommen und Reichtum differenzierter betrachtet werden muss, als es zu Zeiten der Bibelentstehung getan wurde, denn mehr Einkommen kann sich durchaus positiv auf die eigene Lebenszufriedenheit – also die kognitive Ebene – auswirken. Dem Kernanliegen der Bibel, vor den Gefahren des Reichtums zu warnen, tut dies jedoch keinen Abbruch. Wie aufgezeigt offenbaren Mechanismen wie das *Hedonic Treadmill* und soziale Vergleiche mit den *people like me* auch heute noch subversive Auswirkungen auf individueller und kollektiver

Ebene des Wohlbefindens, weshalb die biblischen Handlungsmaximen auch weiterhin aktuell bleiben.

Die bestehende Literatur zu den in dieser Arbeit behandelten Thematiken enthält bereits ausgiebige Analysen des Forschungsstandes zur Korrelation von Einkommen und Wohlbefinden als auch der Rolle von Geld in der Bibel. Anhand dieser Forschungsarbeit sollten diese beiden Bereiche unter dem Schirm der vorliegenden These vereint werden und auf eine gegenseitige Kohärenz untersucht werden. Dabei wurde versucht, eine neue Perspektive auf die Schnittstellen zwischen Theologie, Wirtschaftswissenschaften und Psychologie zu schaffen. Sie soll auch als persönliche Stütze fungieren, um Fragenden Hilfestellung bei der individuellen Priorisierung von Geld und Einkommen im persönlichen Leben zu sein.

Während sich diese Arbeit auf die aus der Bibel abgeleiteten Handlungsmaximen fokussierte, wäre in künftigen Forschungen eine Kohärenzprüfung unter den Gesichtspunkten anderer Weltreligionen wie dem Judentum, Islam, Buddhismus oder Hinduismus spannend, die allesamt andere spezifische, teils asketische Hinweise zum Umgang mit Geld geben. So ließe sich eine ganzheitliche Kohärenzanalyse erstellen, die auf die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen religiösen Handlungsmaximen und aktuellem Forschungsstand hinweist.

## Literaturverzeichnis

- Aknin, L., Dunn, E., Proulx, J., Lok, I. & Norton, M. (2020). Does spending money on others promote happiness?: A registered replication report. *Journal of Personality and Social Psychology*, 119(2), 15–26. <http://dx.doi.org/10.1037/pspa0000191>
- Becchetti, L., Pelloni, A. & Rossetti, F. (2008). Relational Goods, Sociability, and Happiness. *Kyklos* 61(3), 343–363. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2008.00405.x>
- Bjørnskov, C. (2008). How Comparable are the Gallup World Poll Life Satisfaction Data? *Journal of Happiness Studies*, 11, 41–60. Abgerufen von <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s10902-008-9121-6.pdf>
- Brickman, P. & Campbell D. T. (1971). Hedonic relativism and planning the good society. In M. H. Appley (Hrsg.), *Adaption-level theory: a symposium* (287–305). New York, United States of America: Academic Press
- Bryant, F. (2003). Savoring Beliefs Inventory (SBI): A scale for measuring beliefs about savouring. *Journal of Mental Health*, 12(2), 175-196. <https://doi.org/10.1080/0963823031000103489>
- Buttrick, N. R. & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Soc Personal Psychol Compass*, 11(3). <https://doi.org/10.1111/spc3.12304>
- Cantril, H. (1965). *The Pattern of Human Concerns*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press
- Clark, A. E. & Oswald, A. J. (1996). Satisfaction and comparison income. *Journal of Public Economics*, 61(3), 359–381. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(95\)01564-7](https://doi.org/10.1016/0047-2727(95)01564-7)
- Clark, A. E., Frijters, P. & Shields, M. A. (2008). Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. *Journal of Economic Literature*, 46(1), 95–144. Abgerufen von <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jel.46.1.95>



- Clark, A. E., Kristensen, N. & Westergård-Nielsen, N. (2009). Job satisfaction and co-worker wages: status or signal? *The Economic Journal*, 119(536), 430–447. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2008.02236.x>
- Delhey, J. & Dragolov, G. (2014). Why Inequality Makes Europeans Less Happy: The Role of Distrust, Status Anxiety, and Perceived Conflict. *European Sociological Review*, 30(2), 151–165. <https://doi.org/10.1093/esr/jct033>
- Deutsche Bischofskonferenz (2015). *Ethisch-nachhaltig investieren*. Abgerufen von [https://www.dbk.de/fileadmin/redaktion/diverse\\_downloads/presse\\_2015/2015-07-03\\_dbk\\_zdk\\_broschuere\\_nachhaltig\\_investieren.pdf](https://www.dbk.de/fileadmin/redaktion/diverse_downloads/presse_2015/2015-07-03_dbk_zdk_broschuere_nachhaltig_investieren.pdf)
- Diener, E. & Biswas-Diener, R. (2002). Will Money Increase Subjective Well-Being? *Social Indicators Research*, 57, 119–169. Abgerufen von <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1014411319119>
- Diener, E., Lucas, R. E. & Scollon, C. N. (2006). Beyond the hedonic treadmill: Revising the adaptation theory of well-being. *American Psychologist*, 61(4), 305–314. Abgerufen von [https://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=1920&context=soss\\_research](https://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=1920&context=soss_research)
- Diener, E., Ng, W., Harter, J. & Arora, R. (2010). Wealth and Happiness Across the World: Material Prosperity Predicts Life Evaluation, Whereas Psychosocial Prosperity Predicts Positive Feeling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(1), 52–61. Abgerufen von <https://pdfs.semanticscholar.org/40ee/a5e85514360e7efb7de36502937c5e16f20d.pdf>
- Dolan, P. & Kahneman, D. (2008). Interpretations Of Utility And Their Implications For The Valuation Of Health. *The Economic Journal*, 118(525), 215–234. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02110.x>
- Dunn, E. W., Aknin, L. B. & Norton, M. I. (2008). Spending Money on Others Promotes Happiness. *Science*, 319(5870), 1687–1688. <https://doi.org/10.1126/science.1150952>

- Dunn, E. W., Aknin, L. B. & Norton, M. I. (2014). Prosocial Spending and Happiness: Using Money to Benefit Others Pays Off. *Current Directions in Psychological Science*, 23(19), 41–47. <https://doi.org/10.1177/0963721413512503>
- Easterlin, R. A. (1973). Does Money Buy Happiness? *The Public Interest*, 30, 3–10. Abgerufen von <https://www.nationalaffairs.com/storage/app/uploads/public/58e/1a4/b73/58e1a4b737c04566289875.pdf>
- Easterlin, R. A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27(1), 35–47. Abgerufen von <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/016726819500003B>
- Easterlin, R. A., McVey, L. A., Switek, M., Sawangfa, O. & Zweig, J. S. (2010). The happiness-income paradox revisited. *PNAS*, 107(52), 22463–22468. <https://doi.org/10.1073/pnas.1015962107>
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics*, 89, 997–1019. Abgerufen von [http://darp.lse.ac.uk/papersDB/Ferrer-i-Carbonell\\_\(JPubE05\).pdf](http://darp.lse.ac.uk/papersDB/Ferrer-i-Carbonell_(JPubE05).pdf)
- Frederick S. & Loewenstein, G. (1999). Hedonic Adaption. In Kahneman, D., Diener, E. & Schwarz, N. (Hrsg.), *Well-Being. The Foundations of Hedonic Psychology* (S. 302–329). New York: Russel Sage Foundation.
- Frey, B. S. & Stutzer, A. (2002). What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*, 40, 402–435. Abgerufen von <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/002205102320161320>
- Gallup (2012). *Understanding How Gallup uses the cantril scale*. Abgerufen von <https://news.gallup.com/poll/122453/understanding-gallup-uses-cantril-scale.aspx>
- Grosfeld, I. & Senik, C. (2010). The emerging aversion to inequality. *Economics of Transition*, 18(1), 1–26. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2009.00376.x>

- Hauck, F. & Kasch, W. (1959). Ploutos. In G. Kittel & G. Friedrich (Hrsg.), *Theologisches Wörterbuch* (Bd. VI, S. 318). Stuttgart, Deutschland: Wissenschaftliche Buchgesellschaft (wbg).
- Howell, R. T. & Howell, C. J. (2008). The Relation of Economic Status to Subjective Well-Being in Developing Countries: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 134(4), 536–560. Abgerufen von [https://www.researchgate.net/publication/5246839\\_The\\_Relation\\_of\\_Economic\\_StatSt\\_to\\_Subjective\\_Well-Being\\_in\\_Developing\\_Countries\\_A\\_Meta-Analysis](https://www.researchgate.net/publication/5246839_The_Relation_of_Economic_StatSt_to_Subjective_Well-Being_in_Developing_Countries_A_Meta-Analysis)
- Kahneman, D. & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *PNAS*, 107(38), 16489–16493. Abgerufen von <https://www.pnas.org/content/pnas/107/38/16489.full.pdf>
- Kahneman, D., Diener, E. & Schwarz, N. (1999). Preface. In Kahneman, D., Diener, E. & Schwarz, N. (Hrsg.), *Well-Being. The Foundations of Hedonic Psychology* (S. IX–XII). New York: Russel Sage Foundation.
- Kirchenamt der Evangelischen Kirche in Deutschland (2019). *Leitfaden für ethisch-nachhaltige Geldanlage in der evangelischen Kirche (4. Auflage)*. Abgerufen von [https://www.aki-ekd.de/fileadmin/Publikationen/ekd\\_texte\\_113\\_vierte\\_Auflage\\_2019.pdf](https://www.aki-ekd.de/fileadmin/Publikationen/ekd_texte_113_vierte_Auflage_2019.pdf)
- Kramer, R. (1996). *Ethik des Geldes: Eine theologische und ökonomische Verhältnisbestimmung*. Berlin, Deutschland: Drucker & Humblot
- Krüger, T. (2000). *Kohelet. Biblischer Kommentar Altes Testament BK XIX*. Neukirchen-Vluyin, Deutschland: Neukirchener
- Kuhn, P., Kooreman, P. Soetevent, A. & Kapteyn, A. (2011). The Effects of Lottery Prizes on Winners and Their Neighbors: Evidence from the Dutch Postcode Lottery. *American Economic Review*, 101(5), 2226–2247. Abgerufen von <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.101.5.2226>
- Lapide, P. (1991). *Jesus, das Geld und der Weltfrieden*. Gütersloh, Deutschland: Gütersloher Verlagshaus Gerd Mohn.

- Lucas, R. E. (2007). Long-term disability is associated with lasting changes in subjective well-being: Evidence from two nationally representative longitudinal studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(4), 717–730. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.4.717>
- Lykke, D. & Tellegen, A. (1996). Happiness Is a Stochastic Phenomenon. *Psychological Science*, 7(3), 186–189. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1996.tb00355.x>
- Marmot, M. (2004). Status Syndrome. *Significance*, 1(4), 150–154. <https://doi.org/10.1111/j.1740-9713.2004.00058.x>
- Nutzinger, H. G. (2007a). Gerechtigkeit und das Gebot der Armutvermeidung – Solidarität der Gesellschaft als Ausdruck von Israels Bund mit Gott. In M. Held, G. Kubon-Gilke & R. Sturm (Hrsg.), *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik* (S. 139–159). Marburg, Deutschland: Metropolis
- Nutzinger, H. G. (2007b). Die Wirtschaft in der Bibel: Kommentar zu dem Beitrag von Helge Peukert. In H. Hagemann (Hrsg.), *Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXI* (S. 63–77). Berlin, Deutschland: Drucker & Humblot.
- Papst Franziskus (2013). *Evangelii Gaudium*. Abgerufen von [http://www.vatican.va/content/dam/francesco/pdf/apost\\_exhortations/documents/papp-francesco\\_esortazione-ap\\_20131124\\_evangelii-gaudium\\_ge.pdf](http://www.vatican.va/content/dam/francesco/pdf/apost_exhortations/documents/papp-francesco_esortazione-ap_20131124_evangelii-gaudium_ge.pdf)
- Peukert, H. (2007). Die Wirtschaft in der Bibel. In H. Hagemann (Hrsg.), *Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXI* (S. 19–62). Berlin, Deutschland: Drucker & Humblot.
- Powdthavee, N. (2008). Putting a price tag on friends, relatives, and neighbours: Using surveys of life satisfaction to value social relationships. *The Journal of Socio-Economics*, 37(4), 1459–1480. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2007.04.004>

Quoidbach, J., Dunn, E. W., Petrides, K.V. & Mikolajczak, M. (2010). Money Giveth, Money Taketh Away: The Dual Effect of Wealth on Happiness. *Psychological Science*, 21(6), 759–763. Abgerufen von [https://happytabubc.files.wordpress.com/2010/12/money\\_giveth\\_money\\_taketh\\_awaa\\_-\\_sept25.pdf](https://happytabubc.files.wordpress.com/2010/12/money_giveth_money_taketh_awaa_-_sept25.pdf)

Santos, L. R. (Professor). Why Our Expectations are so Bad [Online-Vorlesung Yale University]. Abgerufen von <https://www.coursera.org/learn/the-science-of-well-being/lecture/mFn0u/annoying-feature-2>

Santos, L. R. (Moderator). (2019, 24. September) The Unhappy Millionaire [Audio-Podcast]. In *The Happiness Lab*. Pushkin Industries. Abgerufen von <https://open.spotify.com/episode/3EUByDhchYHFgd5kVpME1O?si=IkDw6-ozSgyjWULKQjPgbw>

Schmeller, T. (2015). *Der Zweite Brief an die Korinther. Evangelisch-Katholischer Kommentar zum Neuen Testament VIII/2*. Neukirchen-Vluyn: Neukirchener

Schnabel, J. E. (2006). *Der erste Brief des Paulus an die Korinther. Historisch Theologische Auslegung*. Wuppertal, Deutschland: Brockhaus

Solnick, S. J. & Hemenway, D. (1998). Is more always better?: A survey on positional concerns. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 37, 373–383. Abgerufen von [https://www.albany.edu/~gs149266/Solnick%20&%20Hemenway%20\(1998\)%20-%20Positional%20concerns.pdf](https://www.albany.edu/~gs149266/Solnick%20&%20Hemenway%20(1998)%20-%20Positional%20concerns.pdf)

Stevenson, B. & Wolfers, J. (2008). Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox. *Brookings Papers on Economic Activity*, 39(1), 1–102. Abgerufen von [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2008/03/2008a\\_bpea\\_stevenson.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2008/03/2008a_bpea_stevenson.pdf)

Universität Bonn. Parallelismus Membrorum. In *Bonner Exegetisches Lexikon*. Abgerufen von <https://www.etf.uni-bonn.de/de/ev-theol/projekte/bel/a-z/p/parallelismus-membrorum>

Ura, D. K., Alkire, S. & Zangmo, T. (2010). A Short Guide to GNH Index. *Centre for Bhutan Studies*. Abgerufen von <https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Short-Guide-GNH-17-May-12.pdf>

van Praag, B. M. S., & Frijters, P. (1999). The measurement of welfare and well-being: the Leyden approach. In E. Diener, D. Kahneman, & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: the foundations of hedonic psychology*, 413–433. New York: Russell Sage Foundation.

Weimann, J., Knabe, A. & Schöb, R. (2012). *Geld macht doch glücklich*. Stuttgart, Deutschland: Schäffer-Poeschel

Wolff, C. (2011). *Der zweite Brief des Paulus an die Korinther. Theologischer Handkommentar zum Neuen Testament*. Leipzig, Deutschland: Evangelische Verlagsanstalt

## Eigenständigkeitserklärung

"Ich erkläre hiermit,

- dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig, ohne fremde Hilfe und ohne Verwendung anderer als der angegebenen Hilfsmittel verfasst habe;
- dass ich sämtliche verwendeten Quellen erwähnt und gemäss gängigen wissenschaftlichen Zitierregeln korrekt zitiert habe;
- dass ich sämtliche immateriellen Rechte an von mir allfällig verwendeten Materialien wie Bilder oder Grafiken erworben habe oder dass diese Materialien von mir selbst erstellt wurden;
- dass das Thema, die Arbeit oder Teile davon nicht bereits Gegenstand eines Leistungsnachweises einer anderen Veranstaltung oder Kurses waren, sofern dies nicht ausdrücklich mit dem Referenten /der Referentin im Voraus vereinbart wurde und in der Arbeit ausgewiesen wird;
- dass ich ohne schriftliche Zustimmung der Universität keine Kopien dieser Arbeit an Dritte aushändigen oder veröffentlichen werde, wenn ein direkter Bezug zur Universität St.Gallen oder ihrer Dozierenden hergestellt werden kann;
- dass ich mir bewusst bin, dass meine Arbeit elektronisch auf Plagiate überprüft werden kann und ich hiermit der Universität St.Gallen laut Prüfungsordnung das Urheberrecht soweit einräume, wie es für die Verwaltungshandlungen notwendig ist;
- dass ich mir bewusst bin, dass die Universität einen Verstoß gegen diese Eigenständigkeitserklärung sowie insbesondere die Inanspruchnahme eines Ghostwriter-Services verfolgt und dass daraus disziplinarische wie auch strafrechtliche Folgen resultieren können, welche zum Ausschluss von der Universität resp. zur Titelaberkennung führen können.“



Hamburg, 16. November 2020

Zeichenzahl: 84'030, Wörteranzahl: 13'426