

3 Gründe, warum Erlebnisse glücklicher machen als Besitz

Ein Artikel von Katharina Tempel.

Mein Haus, mein Auto, mein Boot... Wo man auch hinsieht decken sich Menschen mit Konsumgütern ein. Wir kaufen um jemand zu sein, um dazuzugehören. Wir definieren uns über unseren Besitz. „Ich trage eine Rolex! Was hast du vorzuweisen?“

Natürlich kann es Spaß machen sich etwas Neues anzuschaffen. Doch kann kein Gegenstand der Welt auf Dauer Zufriedenheit schenken.

Besitz macht nicht glücklich

Im Gegenteil: Zu viel Konsum oder ein zu starker Fokus auf materialistischen Werten schaden unserem Wohlbefinden. Die Psychologen Tim Kasser und Richard M. Ryan haben zahlreiche Untersuchungen zu dieser Thematik durchgeführt. Immer wieder stellten sie fest, dass Menschen, die stark nach Ruhm, Geld oder Ansehen streben, weniger positive Momente erleben und eine geringere Lebenszufriedenheit aufweisen als Menschen, denen Besitztümer nicht so wichtig sind. Darüber hinaus sind materialistische Personen ängstlicher und depressiver als ihre weniger materialistisch geprägten Mitmenschen und leiden auch häufiger unter physischen Symptomen wie Kopfschmerzen oder Magenproblemen.

Wenn Besitztümer aber nicht glücklich machen, in was können wir dann investieren um uns etwas Gutes zu tun? Die Antwort ist simpel: **Wir sollten unser Geld öfter mal in Erlebnisse investieren.** Konzertbesuche, Urlaube und Co. werden häufiger als gelungene Geldanlage betrachtet und tragen stärker zur Zufriedenheit und Bereicherung des Lebens bei, als der Erwerb materieller Güter.

Das glaubt ihr nicht? Hier sind 3 Gründe, warum Erlebnisse glücklicher machen als Besitz:

1. An Besitz gewöhnen wir uns mit der Zeit, während wir Erlebnisse im Nachhinein positiver bewerten

Zunächst einmal nimmt die Zufriedenheit mit einem neuen Produkt zwangsläufig über die Zeit ab. Wir gewöhnen uns an den neuen Fernseher, bald schon ist ein besseres Gerät auf dem Markt und dann häufen sich womöglich die ersten Macken und Reparaturen.

Mit Erlebnissen kann uns das nicht passieren. Weil wir dazu neigen, negative Aspekte eines Erlebnisses zu vergessen und positive hervorzuheben, werden Erlebnisse in unserer Erinnerung sogar noch geschönt. Man kennt das: Im Urlaub hatte man noch den ein oder anderen Kritikpunkt oder fühlte sich unwohl und verstimmt, aber schon ein paar Wochen nach der Rückkehr erscheint einem der Aufenthalt paradiesisch gewesen zu sein.

Zudem werden Erfahrungen wie ein Auslandsaufenthalt oder ein einfacher Museumsbesuch zu Erinnerungen und formen damit unsere Identität. Je mehr wir erleben, desto reifer und komplexer werden wir. Ein neuer Mantel kann das nicht bewirken.

2. Erlebnisse werden nach einem Zufriedenheitsprinzip ausgewählt während wir beim Kauf von Produkten nach dem Optimum streben

Erlebnisse werden weniger miteinander verglichen als Produkte. Zum einen, weil es schlichtweg schwieriger ist (war ihr Mädelsabend besser als sein Spaziergang im Park?) und zum anderen, weil wir beim Kauf von Produkten häufiger eine Maximierungsstrategie anwenden, während wir bei Erlebnissen nach dem Zufriedenheitsprinzip vorgehen.

Wenn wir uns mit einem Freund im Café treffen wollen, vergleichen wir nicht jedes Café der Stadt im Hinblick auf Preis, Angebot, Lage und Service (Maximierungsstrategie) sondern wählen das erstbeste aus, das unsere Kriterien erfüllt, also z.B. in der Nähe gelegen ist und gemütlich aussieht (Zufriedenheitsstrategie).

Geht es um Besitztümer, versuchen die meisten von uns das bestmögliche Produkt zu finden, das sich zurzeit auf dem Markt befindet. Das kostet jede Menge Zeit und Ressourcen. Zudem belastet uns die Entscheidung viel stärker, weil das zumeist übergroße Angebot zur Qual wird. Je länger man recherchiert, desto mehr steigt der Druck, das „richtige“ Produkt zu finden. Immerhin hat man schon jede Menge Zeit investiert. Und sollte man am Ende doch das „falsche“ greifen, fühlt man sich umso schlechter.

Selbst nachdem wir das Produkt gekauft haben vergleichen wir weiterhin Preise und ärgern uns maßlos, sollten wir ein günstigeres oder besseres Produkt entdecken.

3. Erlebnisse sind weniger von den negativen Auswirkungen sozialer Vergleiche betroffen

Für einen Maximierer ist es wichtig, wie er in Relation zu seinen Mitmenschen abschneidet. Wer eine solche Strategie anwendet ist somit weit häufiger von den negativen Auswirkungen sozialer Vergleiche betroffen.

Definiert man sich über seinen Besitz, muss man sich notgedrungen schlecht fühlen, wenn man sich das tolle neue Produkt aus der Werbung nicht leisten kann oder der Nachbar ein größeres Auto fährt. Gerade heutzutage sind die Auswirkungen sozialer Vergleiche immens, weil sich der Vergleichsradius ungemein erweitert hat. Dank Internet, Radio, TV und Co. können wir uns jederzeit mit den erfolgreichsten, schönsten und reichsten Menschen der ganzen Welt vergleichen. Wenn man nicht gerade Mark Zuckerberg oder Angeline Jolie heißt, wie soll man diesen Vergleich für sich entscheiden?

Erfahrungen aber sind von sozialen Vergleichen weit weniger betroffen. Wenn es um Erlebnisse geht legen wir mehr Wert darauf, was tatsächlich gut für uns ist und kümmern uns weniger darum, wie wir dabei im Vergleich zu anderen abschneiden. In einer Studie von [Solnick und Hemenway \(1998\)](#) bspw. war die Mehrheit der Teilnehmer bereit auf \$50.000 zu verzichten, so lange sie nur mehr Geld zur Verfügung hätten als ihre Nachbarn. Im Unterschied dazu wählten sie aber die Variante mit den meisten Urlaubswochen pro Jahr aus, selbst, wenn alle anderen dann doppelt so lange in den Urlaub dürften.

Wenn ihr also demnächst überlegt, in was ihr euer hart verdientes Geld investiert, dann tut euch selbst einen Gefallen und gebt es für Erlebnisse aus. Auf diese Weise spart ihr nicht nur jede Menge Stress und Ärger sondern habt auch noch eine richtig gute Zeit.

Das kannst du tun, um dauerhaft glücklich zu sein

- Investiere öfter mal in Erlebnisse statt in den Erwerb neuer Besitztümer
- überlege Dir, ob du das neue Handy wirklich brauchst oder welche anderen Ziele du dadurch zu erreichen suchst (Popularität etc.). Gibt es vielleicht einen direkteren Weg um dieses Ziel zu erreichen?
- Wende beim Kauf von Produkten häufiger eine Zufriedenheitsstrategie an. Das spart Zeit, Nerven und jede Menge Stress
- Versuche dich von der Vorstellung zu lösen, dass du in einem beständigen Wettkampf mit deinen Mitmenschen darüber stehst, wer die teuerste Uhr trägt
- Frage dich, was es dir in der Vergangenheit tatsächlich gebracht hat, wenn du fünf Kilo weniger auf die Waage gebracht oder das neueste Handymodell hattest? Lohnt es sich, diesen Weg weiterzugehen?
- überlege dir, was du selbst für deine Zufriedenheit brauchst und lass dich nicht von anderen beeinflussen



Über die Autorin

Katharina Tempel ist Diplom-Psychologin und verfasst derzeit an der Freien Universität Berlin eine Doktorarbeit zum Thema Wohlbefinden. Auf ihrem Blog [Glücksdetektiv](#) schreibt sie über das erfüllte Leben und die Suche nach dem Glück und gibt praktische Tipps zur Steigerung des Wohlbefindens.