

Lehrstuhl für Sportpsychologie

Der Umgang mit Geld und Gut
in seiner Beziehung zum Alter

Hans-Georg Häusel

Vollständiger Abdruck der von der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Technischen Universität München zur Erlangung des akademischen Grades eines

Doktors der Philosophie

genehmigten Dissertation.

Vorsitzender: Univ.-Prof. Dr. A. Schelten

Prüfer der Dissertation:

1. Univ.-Prof. Dr. G. Bäuml

2. Univ.-Prof. Dr. A. Büsing

Die Dissertation wurde am 29.8.2000 bei der Technischen Universität München eingereicht und durch die Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften am 9.5.2001 angenommen.

Danksagung

In der psychologischen Forschung spielt und spielte der Umgang mit Geld und Gut eine marginale Rolle, obwohl nur wenige Dinge den Menschen mehr beschäftigen, als das Thema Geld. Für die Psychoanalyse war Geld gleich Kot. Und für die Psychologie gehörte Geldverhalten in den Bereich der Wirtschaftswissenschaften und National-Ökonomie.

Mit der Erste, der die große Bedeutung des Geldes für die Gesundheit, das Wohlbefinden und den Lebenserfolg des Menschen erkannt hatte, war Prof. Dr. mult. Johannes Brengelmann. In seinen psychologischen Forschungen am Max-Planck-Institut für Psychiatrie untersuchte er u.a. die Zusammenhänge zwischen Geldverhalten und Gesundheit. Auch in seinem Ruhestand arbeitete Prof. Brengelmann mit unermüdlicher Energie daran, die von ihm begründete Verhaltensökonomie weiter zu vertiefen und wissenschaftlich zu fundieren.

Er war es auch, der mir die Chance bot, mich in Form einer Dissertation, intensiv mit diesem psychologischen Neuland auseinander zu setzen und mir in vielen Gesprächen wertvolle Hilfestellungen und Anregungen vermittelte. Leider verstarb Prof. Dr. Brengelmann während der Erstellung dieser Arbeit. Ich habe ihm sehr viel zu verdanken.

Ganz besonders bedanken möchte ich mich bei Prof. Dr. Günther Bäumler, der sich bereit erklärte, dieses Thema als externe Promotion zu betreuen und durch den Tod von Prof. Brengelmann zum zweiten „Doktorvater“ dieser Arbeit wurde. Auch von ihm erhielt ich viele wichtige Anregungen für diese Arbeit.

Ein herzliches Dankeschön möchte ich auch Prof. Dr. André Büssing für die Bereitschaft zur Ko-Korrektur dieser Arbeit sagen.

Meiner Familie, die trotz der Zeitbelastung meiner normalen Arbeit, über einige Jahre hinweg, meine zusätzliche geistige und körperliche Abwesenheit geduldig ertragen hat, bin ich zutiefst verpflichtet.

München, im Juni 2001
Hans-Georg Häusel

Inhaltsverzeichnis	Seite
I. Der Umgang mit Geld und Gut in der Theorie	1
1. Einführung in die vorliegende Arbeit	1
1.1. Geld und Gut – die wichtigsten Bedürfnisse des Menschen?	1
1.2. Gibt es eine Psychologie des Geldes und des Besitzes?	2
1.3. Wirtschaftliche Auswirkungen der Alterspyramide	3
1.4. Ziele der Arbeit	4
1.5. Inhaltlicher Aufbau der Arbeit	4
1.6. Der Begriff „Geld und Gut“	5
2. Die Grundwissenschaften des Geldes: Ökonomie und Psychologie	6
2.1. Die Beschäftigung mit Geld und Gut in der Psychologie	6
2.2. Verhaltenswissenschaftliche Fragestellungen in der National-Ökonomie	7
2.3. Verhaltenswissenschaftliche Fragestellungen in der ökonomischen Absatzforschung	12
2.4. Der Behavioral Finance-Ansatz in der Finanz-Ökonomie	13
2.5. Der Forschungsansatz „Verhaltensökonomie“	14
3. Die Pionier-Arbeiten von Schmölders für die moderne Verhaltensökonomie	15
3.1. Die Entwicklung im Umgang mit Geld	15
3.2. Die Stabilität menschlichen Geldverhaltens	16
3.3. Sparsamkeit und Verschwendung	16
3.4. Sparertypen	18
3.5. Entrichtung von Steuern	19
3.6. Haushaltung und Schulden machen	19
3.7. Gefühle und Umgang mit Geld	21
3.8. Der Umgang mit fremdem Geld	22

Inhaltsverzeichnis	Seite
4. Fragestellungen der Finanz-Gerontologie	23
4.1. Die Bedeutung von Kohorten-Effekten	24
4.2. Die Bedeutung von Lebenszyklen und Lebensphasen	24
4.3. Die Bedeutung psychologischer Faktoren	25
5. Allgemeine psychologische Aspekte des Umgangs mit Geld und Gut	26
5.1. Der Umgang mit Geld und Gut aus motivationstheoretischer Sicht	27
5.2. Der Einfluss von Geld und Gut auf die Entwicklung der Persönlichkeit und auf die Lebensgestaltung	28
5.3. Geld und Gut in der Selbstwahrnehmung des Menschen	29
5.4. Altruismus und Wohltätigkeit	31
5.5. Der Umgang mit Geld und Gut und Auswirkungen auf die Gesundheit	31
6. Das Streben nach Macht und Status und seine Beziehung zum Umgang mit Geld und Gut	32
6.1. Besitz und Selbstwert	33
6.2. Besitz und Prestige/ Status	34
6.3. Besitz als Mittel der Einflussnahme	35
7. Erregung, Risiko und Sicherheit: Wichtige psychologische Determinanten des Geld- und Besitzverhaltens	36
7.1. Das Bedürfnis nach Sicherheit	36
7.2. Geld und Gut als Stimulator	36
7.3. Erregung und Glücksspiel	38
7.4. Persönlichkeit und Sensation-seeking/ Impulsivität: Zu den Arbeiten von Zuckerman und Eysenck	39
7.5. Sensation-seeking: Untersuchungen am Max-Planck-Institut für Psychiatrie	41
7.6. Reiz-/ Risikolust und Alter	44
7.7. Risikolust und Geldaktivitäten	45

Inhaltsverzeichnis	Seite
8. Überblick über jüngere Arbeiten zu wichtigen Beziehungen von Geld und Gut in Beziehung zum Alter	46
8.1. Die Untersuchungen von Tang und Furnham zur Bedeutung von Geld	46
8.2. Die Forschungen von George zum Zusammenhang zwischen Besitz, Zufriedenheit und Alter	50
8.3. Die Untersuchungen von Abdel-Ghany und Sharpe zum Konsumverhalten zwischen „jungen Alten“ und „alten Alten“	52
9. Zusammenfassung der theoretischen Grundlagen und Ableitung der Hypothesen	53
9.1. Zusammenfassung der dargestellten Aspekte im Umgang mit Geld und Gut	53
9.2. Die theoretischen Grundlagen	55
9.3. Begründung und Formulierung der Hypothesen	57
9.3.1. Finanzielle Zufriedenheit und adäquater Besitzstand	57
9.3.2. Reiz-/ Risiko-Lust und Genuss	57
9.3.3. Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle	58
9.3.4. Macht: Selbstwert, Status, Einfluss	59
9.3.5. Ethik und Geldmoral	60
II. Untersuchungsmethode	62
1. Aufbau und Inhalte der vorliegenden Untersuchung	62
2. Die Untersuchungsbereiche Geld A und B	64
3. Die Untersuchungsbereiche Geld C und Geld D	65
4. Beschreibung der Stichproben	66
5. Statistische Analyseverfahren	67
III. Darstellung und Ergebnisse der Untersuchungsbereiche Geld A, B, C, D	69
1. Untersuchungsbereich Geld A: „Konkretes Geldverhalten und die Beziehungen zum Alter“	69
1.1. Die Primärfaktoren des Bogens Geld A: Inhaltliche Bedeutung und Zuverlässigkeit	69
1.1.1. Untersuchungsbereich A 1: Kaufverhalten	70

Inhaltsverzeichnis	Seite
1.1.2. Untersuchungsbereich A 2: Haushaltung	76
1.1.3. Untersuchungsbereich A 3: Sparsamkeit	81
1.1.4. Untersuchungsbereich A 4: Umgangsformen mit Geld	86
1.1.5. Untersuchungsbereich A 5: Einstellungen zum Geld	91
1.1.6. Interkorrelation der Primärfaktoren Geld A	96
1.2. Korrelationen des Alters mit den Geld A-Faktoren	96
1.2.1. Untersuchungsbereich A 1: Kaufverhalten	100
1.2.2. Untersuchungsbereich A 2: Haushaltung	100
1.2.3. Untersuchungsbereich A 3: Sparsamkeit	101
1.2.4. Untersuchungsbereich A 4: Umgangsformen mit Geld	101
1.2.5. Untersuchungsbereich A 5: Einstellungen zum Geld	102
1.2.6. Vergleich zwischen Alter und Schulabschluss (Geld A)	103
1.2.7. Korrelate der sekundären Faktoren des Umgangs mit Geld A	104
1.3. Zusammenfassung der Alterskorrelate der Geld A-Faktoren mit Hypothesenprüfung	105
2. Untersuchungsbereich Geld B: Erweitertes Geldverhalten und die Beziehungen zum Alter	109
2.1. Die Primärfaktoren des Bogens Geld B: Inhaltliche Bedeutung, Zuverlässigkeit und Interkorrelation der Primärfaktoren	110
2.1.1. Untersuchungsbereich B 1: Mogeleyen/ Betrügereien	111
2.1.2. Untersuchungsbereich B 2: Sorgen und Bedrohungen	114
2.1.3. Untersuchungsbereich B 3: Freudebereiter	116
2.1.4. Untersuchungsbereich B 4: Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus	118
2.1.5. Untersuchungsbereich B 5: Glaube/ Hoffnung	122
2.1.6. Untersuchungsbereich B 6: Spekulationslust	124
2.1.7. Untersuchungsbereich B 7: Sensationslust	127
2.1.8. Untersuchungsbereich B 8: Reaktionen auf Verlust	129
2.1.9. Untersuchungsbereich B 9: Finanzieller Erfolg	130
2.1.10. Untersuchungsbereich B 10: Luxus und finanzielle Ratsuche	135
2.1.11. Untersuchungsbereich B 11: Zukunftsplanung/ Sicherung	139
2.1.12. Untersuchungsbereich B 12: Nutzung von Geldgewinn	142

Inhaltsverzeichnis	Seite
2.1.13. Untersuchungsbereich B 13: Karriereziele und -wünsche	144
2.1.14. Untersuchungsbereich B 14: Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren	147
2.1.15. Untersuchungsbereich B 15: Banken als Makler	152
2.1.16. Untersuchungsbereich B 16: Investitionskontrolle	153
2.2. Korrelationen des Alters mit den Geld B-Faktoren, getrennt nach den 16 Untersuchungsbereichen	156
2.2.1. Untersuchungsbereich B 1: Mogeleyen/ Betrügereien	163
2.2.2. Untersuchungsbereich B 2: Sorgen und Bedrohungen	163
2.2.3. Untersuchungsbereich B 3: Freudebereiter	163
2.2.4. Untersuchungsbereich B 4: Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus	164
2.2.5. Untersuchungsbereich B 5: Glaube und Hoffnung	165
2.2.6. Untersuchungsbereich B 6: Spekulationslust	165
2.2.7. Untersuchungsbereich B 7: Sensationslust	165
2.2.8. Untersuchungsbereich B 8: Reaktionen auf Verlust	166
2.2.9. Untersuchungsbereich B 9: Finanzieller Erfolg	166
2.2.10. Untersuchungsbereich B 10: Luxus und finanzielle Ratsuche	167
2.2.11. Untersuchungsbereich B 11: Zukunftsplanung/ Sicherung	167
2.2.12. Untersuchungsbereich B 12: Nutzung von Geldgewinn	168
2.2.13. Untersuchungsbereich B 13: Karriereziele und -wünsche	168
2.2.14. Untersuchungsbereich B 14: Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren	169
2.2.15. Untersuchungsbereich B 15: Banken als Makler	171
2.2.16. Untersuchungsbereich B 16: Investitionskontrolle	172
2.2.17. Korrelation mit dem Schulabschluss	172
2.3. Zusammenfassung der Alterskorrelate der Geld B-Faktoren und Hypothesenprüfung	175
3. Untersuchungsbereich Geld C: Unterschiedliche Verhaltensdimensionen im Umgang mit Geld und Gut und der Beziehung zum Alter	188
3.1. Einführung	188
3.2. Methodik	189
3.2.1. Auswahl von 60 Items aus den Bögen Geld A und B	189
3.2.2. Das fünffache Antwortformat von Fank	193

Inhaltsverzeichnis	Seite
3.2.3. Faktorenanalyse der Abfrageformen T, R, H, L und Q	195
3.2.4. Anwendung der 55 Primärfaktoren	204
3.2.5. Demografische Daten der Stichprobe	204
3.2.6. Statistische Analyseverfahren	205
3.3. Alterskorrelate der Primärfaktoren Geld C	205
3.3.1. Korrelationen für die Bedingung „Typisch“	205
3.3.2. Korrelationen für die Bedingung „Rolle“	207
3.3.3. Korrelationen für die Bedingung „Häufigkeit“	208
3.3.4. Korrelationen für die Bedingung „Lebensqualität“	210
3.3.5. Korrelationen für die Bedingung „Qualität“	211
3.4. Zusammenfassung der Ergebnisse Geld C	212
3.5. Hypothesenprüfung für Geld C	216
4. Untersuchungsbereich Geld D: Finanzielle Aktivitäten und die Beziehungen zum Alter (Geld D)	217
4.1. Methodik	217
4.2. Ergebnisse	217
4.2.1. Vermögenserwerb und persönliche Grundlagen der finanziellen Situation (Untersuchungsbereich D)	217
4.2.2. Engagement in Geldspielen (D 4), Empfehlungen zur Geldanlage (D 9), Jährlicher Anlagebetrag (D 11)	217
4.2.3. Spar- und Anlageformen (D 2)	217
4.2.4. Zahlungsgewohnheiten (D 3) und Verbindlichkeiten (D 10)	222
4.2.5. Kontenbenutzung (D 5)	224
4.2.6. Motive zur Geldanlage (D 8)	225
4.3. Zusammenfassung der Ergebnisse Geld D und Hypothesenprüfung	226

Inhaltsverzeichnis	Seite
IV. Zusammenführung der Ergebnisse der Untersuchungsbereiche Geld A, B, C, D und Interpretation übergeordneter Zusammenhänge	228
1. Abschließende Hypothesenprüfung durch Zusammenfassung der Ergebnisse aus den Untersuchungsbereichen Geld A, B, C, D	228
1.1. Die Hypothesen im einzelnen	228
1.1.1. Hypothese 1: Die Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Lage und mit dem erreichten Besitzstand nimmt mit dem Alter zu	228
1.1.2. Hypothese 2: Mit dem Alter nimmt die finanzielle Risiko-Lust ab, die Bereitschaft und Offenheit für risikolose Reiz- bzw. Lust-Angebote verändert sich nicht	229
1.2.3. Hypothese 3: Sparsamkeit, disziplinierte Haushaltung und strengere Geldkontrolle nehmen mit dem Alter zu	232
1.2.4. Hypothese 4: Mit zunehmendem Alter verlieren die mit Macht verbundenen Aspekte im Umgang mit Geld und Gut an Bedeutung	233
1.2.5. Hypothese 5: Mit dem Alter nimmt die Ehrlichkeit in Geldgeschäften zu, die positiven Assoziationen von Geld gewinnen gleichzeitig an Bedeutung	235
2. Interpretation der gefundenen Ergebnisse	236
2.1 Kohorteneffekte oder biologische/ psychologische Alterseffekte?	236
2.2. Gibt es eine psychologische Grundstruktur im Umgang mit Geld und Gut?	236
2.2.1. Versuch der Entwicklung eines Struktur-Modells im Umgang mit Geld und Gut	237
2.2.2. Das Strukturmodell im Umgang mit Geld und Gut und seine Relevanz für Beziehungen des Alters	240
2.3. Alter, Konsum und Genuss	242
2.4. Alter und (finanzielle) Zufriedenheit	242
2.5. Gibt es eine eigenständige „Psychologie des Geldes“?	244
3. Konsequenzen aus den Untersuchungsergebnissen für die gerontologische Forschung	245
3.1 Alter und Stabilität der Persönlichkeit	245
3.2. Alter und Disengagement	246
3.3. Aspekte der finanziellen Alterssicherung	246

Inhaltsverzeichnis	Seite
V. Zusammenfassung der Arbeit und Ausblick	248
1. Zielsetzung der Arbeit	248
2. Theoretischer Untersuchungsansatz	248
3. Methodik und Stichproben	249
4. Auswertung und Ergebnisse	249

Quellenverzeichnis	254
Anhang	266
Fragebogen Geld A	266
Fragebogen Geld B	270
Angaben zu den persönlichen Daten für die Fragebögen Geld C,D	276
Fragebogen Geld C	279
Fragebogen Geld D	283

Tabellenverzeichnis	Seite
Tabelle 1: Charakteristika der Vpn	66
Tabelle 2: Untersuchungsbereiche Geld A	70
Tabelle 3: Korrelationen der 57 Primärfaktoren von Geld A mit Alter und Schulabschluss, samt Zusammenstellung der Faktorenzuverlässigkeit	97
Tabelle 4: Sekundäre Faktorenanalyse der 57 Primärfaktoren von Geld A, Korrelation mit Alter und Schulabschluss	104
Tabelle 5: Untersuchungsbereiche des Fragebogens Geld B	110
Tabelle 6: Korrelationen der 92 Primärfaktoren von Geld B mit Alter und Schulabschluss, samt Zusammenstellung der Faktorenzuverlässigkeit	157
Tabelle 7: Korrelationsvergleich Geld B Alter/ Schulabschluss	172
Tabelle 8: Zusammenstellung der 55 primären Geldfaktoren im Umgang mit Geld	295
Tabelle 9: Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut, Bedingung „Typisch“ mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	206
Tabelle 10: Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut, Bedingung „Rolle“ mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	207
Tabelle 11: Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut, Bedingung „Häufigkeit“ mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	209
Tabelle 12: Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut, Bedingung „Lebensqualität“ mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	210
Tabelle 13: Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut, Bedingung „Qualität“ mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	211
Tabelle 14: Zusammenfassung der Alterskorrelate des Umgangs mit Geld und Gut, getrennt nach fünf Abfragebedingungen	213
Tabelle 15: Alter und Herkunft des Vermögens	219
Tabelle 16: Korrelationen der Spar- und Anlageformen mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	221
Tabelle 17: Korrelationen der Zahlungsgewohnheiten und Verbindlichkeiten mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	223
Tabelle 18: Korrelationen der Inhaberschaft von Konten mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	224
Tabelle 19: Korrelationen der Motive zur Geldanlage mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss	225

Abbildungsverzeichnis:	Seite
Abb. 1: Das Selbst und seine phänomenale Geldwelt im Sinne von Snygg und Combs	30
Abb. 2: Grunddimensionen im Umgang mit Geld und Gut als Struktur-Modell	240

I. Der Umgang mit Geld und Gut in der Theorie

1. Einführung in die vorliegende Arbeit

1.1. Geld und Gut – die wichtigsten Bedürfnisse des Menschen?

Die Verwirklichung oder Bewältigung der persönlichen Lebensziele ist nach der Erfüllung der biologischen Bedürfnisse die Hauptaufgabe des menschlichen Lebens. Dichter und Denker haben sich seit Urzeiten mit diesem Problem beschäftigt - auch mit dem Kernpunkt, dass eine zufriedenstellende Lebens-Verwirklichung nicht ohne Besitz von Geld und Gut erreicht werden kann.

„Die Liebe zum Geld ist die Wurzel allen Übels.“ (*Bibelzitat*)

„Der Mangel an Geld ist die Wurzel allen Übels.“ (*G.B. Shaw*)

Nur wenige Themen beschäftigen den Menschen in seinem Alltag so sehr wie Fragen um Geld und Besitz. Kein Wunder, dass die Aussage „Geld regiert die Welt“ allseits mit einem Kopfnicken bestätigt wird. Für die meisten Menschen wird Geld mit Zufriedenheit, Spaß aber auch Einfluss assoziiert. Geld spielt eine große Rolle bei der Partnerwahl, Geld ermöglicht ein spannendes und interessantes Leben, Geld macht frei. Doch das Bedürfnis nach Geld hat auch weniger angenehme Eigenschaften, wie Kriminalität, Korruption oder Drogenhandel. Es verwundert deshalb nicht, dass gegenüber diesem scheinbar universellen Heilmittel auch Unbehagen dergestalt entgegen gebracht wird, ob Geld tatsächlich Zentrum des menschlichen Lebens sei und ob Geld wirklich glücklich macht.

Die zentrale Frage der Philosophie des Glückes lautet seit Jahrhunderten: „Wie hängt Besitz mit Glück zusammen?“ (*vgl. Marcuse 1972*). Die Geschichten von Hans im Glück, der sein Glück erst gefunden hatte, als er all seinen Besitz verloren hatte und die Parabel von Hiob, der alles verlor und wieder gewann, zeigen die Spannweite der ungeklärten Beziehung „Besitz und Glück“.

Auch die Kulturosoziologie beschäftigt sich mit dieser Frage. In einer interkulturellen Studie in 43 Ländern untersuchte Inglehart (*Inglehart, 1998*) den Zusammenhang zwischen dem subjektiven Wohlbefinden einer Gesellschaft und dem Bruttosozialprodukt des entsprechenden Landes. Dabei zeigte sich, dass mit steigendem Bruttosozialprodukt das subjektive Wohlbefinden einer Bevölkerung ebenfalls ansteigt. Sobald aber ein befriedigender Lebensstandard erreicht ist (durchschnittliches Pro Kopf-Einkommen ca. 10.000 - 15.000 DM p.a.), steigert eine weitere Zunahme des Einkommens das Wohlbefinden nur noch wenig. Doch dies sind nur einige Aspekte des Geldes.

1.2. Gibt es eine Psychologie des Geldes und des Besitzes?

Menschen unterscheiden sich vielfältig hinsichtlich ihrer Fähigkeiten, Geld und Gut zu erwerben und zu nutzen. Experten stimmen darin überein, dass Geld und Besitz den Menschen tagein tagaus intensiver beschäftigen als irgend ein anderes Bedürfnis. Deshalb verwundert es nicht, dass zumindest seit Erscheinen von Wilsons *Sociobiology* (*Wilson, 1975*) zwischen Ethologie, Soziobiologie, Anthropologie und Sozialpsychologie eine vehemente Diskussion darüber ausgebrochen ist, ob das Besitzstreben, der sogenannte „acquisitive instinct“ aus der Evolutionstheorie ableitbar ist, oder ob es sich mehr um ein kulturelles, also spezifisch menschliches Phänomen handelt. Die Soziobiologie geht davon aus, dass Besitz die Fortpflanzungschancen des Gen-Trägers wesentlich erhöht und das Besitzstreben damit biologisch begründbar sei. Dieser Argumentation widersprechen Anthropologen und Sozialpsychologen, die in historischen, interkulturellen und entwicklungspsychologischen Forschungen keinen Hinweis auf einen angeborenen „acquisitive instinct“ finden konnten. Sie gehen davon aus, dass sich das Streben nach Besitz erst im Übergang des Menschen von der Jagd zum Ackerbau entwickelt hat und durch die abendländische Kultur eine zusätzliche Verstärkung erfahren hat (*vgl. Dittmar, 1992*).

Die psychologische Forschung hat sich mit dem Thema Geld und Gut fast gar nicht beschäftigt. Über die Zusammenhänge zwischen Geld, Persönlichkeit und Verhalten weiß man im Vergleich zu anderen Bereichen der angewandten Psychologie relativ wenig. Dies liegt sicher zum einen an der hohen Komplexität dieses Themas, weil Geld in alle

Lebensbereiche eingreift. Zum anderen liegt es aber auch an der humanistischen Ausrichtung der Psychologie, die sich erst in den letzten Jahren für ökonomische Fragestellungen erwärmt. Die zentrale Frage, die sich hieraus ableiten lässt lautet: Gibt es eine eigene Geldpsychologie, oder ist der Umgang mit und die Einstellung zum Geld aus den bekannten psychologischen Gesetzmäßigkeiten erklärbar?

1.3. Wirtschaftliche Auswirkungen der Alterspyramide

Angesichts der sozio-demographischen Entwicklung der deutschen Bevölkerung – Stichwort „Alterspyramide“ – rückt die wirtschaftliche Seite des Alters in das öffentliche Interesse. Ältere Menschen gehören zur wohlhabendsten Bevölkerungsgruppe in Deutschland. Die sog. Generation der über 50-jährigen hat im Durchschnitt 638,- DM pro Monat zur freien Verfügung, das sind 30 % mehr als die Gruppe der 30 - 49-jährigen und 40 % mehr als 14 - 29-jährigen (*LZ Spezial 1/98*). Gleichzeitig besitzt die Gruppe der über 55-jährigen mit 5730 Milliarden Mark 44,8 % des gesamten Vermögen, obwohl diese Gruppe nur 28,8 % der Bevölkerung stellt (*Spiegel 43/99*). Auf der anderen Seite herrscht aber auch eine bedrückende Altersarmut: 16 % der über 65-jährigen Frauen, 14 % der geschiedenen Frauen, 7 % der Witwen, 6 % Prozent der alleinstehenden Männer und 10 % der Ehepaare müssen in Deutschland mit einem unter 1000,- DM liegenden Netto-Einkommen leben (*SZ, 20.10.1999*). Insbesondere die negativen Effekte, die sich aus der Alterspyramide für die Altersversorgung ergeben, haben die Politik und die Öffentlichkeit alarmiert. Die Rentendiskussion ist das beherrschende Thema der Sozialpolitik, weil der der Rentenversicherung zugrundeliegende „Generationenvertrag“, angesichts der sozio-demographischen Entwicklung, nach Ansicht von Rentenexperten nicht mehr funktioniert. Allen politischen Parteien ist inzwischen klar, dass eine zufriedenstellende Lösung der Alterssicherung nur durch private Vorsorge zu leisten ist. Durch die zunehmende Selbstverantwortung für die eigene Alterssicherung leiten sich auch für die Psychologie einige Fragestellungen ab, insbesondere, ob es in dem weiten Feld von Geld und Gut psychologische Veränderungen mit dem Alter ergibt.

Neben diesem eher negativen Effekt hat die Alterspyramide aber auch positive Effekte, insbesondere für die Wirtschaft. Durch die „Fitness“ der älteren Menschen und dem im Lauf

des Lebens angesammelten Vermögen, gehört insbesondere die Gruppe der „jungen“ Alten zwischen 60 und 75 zu den lukrativsten Zielgruppen der Konsumwirtschaft. Doch viele Marketing-Konzepte scheitern, weil diese Zielgruppe nach anderen Gesetzen konsumiert, wie jüngere Menschen. Auch hier kann eine psychologische Forschung, die sich mit Alter und Geld und Gut beschäftigt, vielleicht wichtige Hinweise geben.

1.4. Ziele der Arbeit

Das Ziel dieser Arbeit ist, die wichtigsten Dimensionen des Umgangs mit Geld und Gut theoretisch zu fassen, zu beschreiben und mit dem Alter quantitativ in Beziehung zu setzen. Fragestellungen, die sich daraus ableiten und beantwortet werden sollen sind:

- Welche psychologischen Dimensionen beeinflussen/ bestimmen das Geldverhalten?
- Welche Alterseffekte lassen sich im Geldverhalten und in den zugrundeliegenden psychologischen Dimensionen erkennen?
- Wie lassen sich diese Alterseffekte im Umgang mit Geld und Gut erklären: Können sie aus allgemein-psychologischen Gesetzmäßigkeiten rückgeschlossen werden oder gibt es eine eigenständige Psychologie des Geldes?
- Welche Erkenntnisse können aus den gefunden Ergebnissen für Fragestellungen der Finanz-Gerontologie und der allgemeinen Gerontologie abgeleitet werden?
- Welche Themenbereiche lohnen in zukünftigen Untersuchungen weiterverfolgt zu werden?

1.5. Inhaltlicher Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit ist in 4 Teile gegliedert:

Teil I: Darstellung des theoretischen Rahmens

Teil II: Darstellung der Methodik

Teil III: Empirische Untersuchungen

Teil IV: Zusammenführung der Ergebnisse aus den Untersuchungsbereichen

Teil V: Zusammenfassung und Ausblick

In Teil I, „Geld und Gut in der Theorie“ wird/ werden:

- das Thema dieser Arbeit zunächst aus der Perspektive der verschiedenen Wissenschaften (Ökonomie, Psychologie, Finanz-Gerontologie) beleuchtet.
- Ausprägungen konkreten Geldverhaltens, wie z.B. Sparen etc. beschrieben und damit die ersten Ansätze einer Verhaltensökonomie aufgezeigt.
- allgemeine psychologische Theorien diskutiert, die mögliche Hinweise auf den Umgang mit Geld und Gut in Beziehung zum Alter liefern können. Besonderes Gewicht in der Darstellung erhalten die für den Umgang mit Geld und damit auch für die Altersbeziehungen wohl wichtigsten psychologischen Grunddimensionen „Sicherheit und Risikolust“ und „Macht und Status“.
- aktuelle empirische Untersuchungen zum Umgang mit Geld und Gut incl. gefundener Altersbeziehungen vorgestellt.

Der Theorieteil schließt mit einer Zusammenfassung der theoretischen Standpunkte und einer Hypothesenformulierung für die empirischen Untersuchungen.

Teil II beschreibt die Methodik und die Stichproben.

Teil III beinhaltet die umfangreichen empirischen Untersuchungen zu verschiedensten Aspekten des Umgangs mit Geld und Gut und der Beziehung zum Alter (sowie der Schulbildung). Abschnitt 1 beschäftigt sich mit dem engeren Geldverhalten, wie z.B. Sparen, Geldkontrolle etc. Abschnitt 2 beschäftigt sich mit einem erweiterten Geldverhalten, wie z.B. Mogelei, wirtschaftlichem Optimismus, Spekulationslust. In Abschnitt 3 werden die wichtigsten Dimensionen des Geldverhaltens aus Abschnitt 1 und 2 unter verschiedenen Verhaltensaspekten beleuchtet. Abschnitt 4 befasst sich mit dem konkreten Zusammenhang zwischen finanziellen Aktivitäten und dem Alter.

Teil IV enthält eine Synopse der Ergebnisse der vier Untersuchungsbereiche und, interpretiert sie

Teil V enthält eine Zusammenfassung und einen Ausblick auf Fragestellungen, die aufgrund der Erkenntnisse in weiteren Forschungen vertieft werden sollten.

1.6. Der Begriff „Geld und Gut“

Der Begriff Geld und Gut wird als umfassender Begriff für materiellen Besitz insgesamt verwendet. Auf eine ökonomisch korrekte Unterscheidung wie z.B. laufendes Einkommen

aus Arbeit, laufendes Einkommen aus Zinsen, Mieten, Immobilienbesitz, Sachbesitz etc. wird bewusst verzichtet, um die Komplexität, die mit dem Thema verbunden ist, nicht noch weiter zu erhöhen. Auch wird auf die juristische Unterscheidung zwischen „Besitz“ und „Eigentum“ nicht weiter eingegangen (vgl. Fülleborn, 1995).

2. Die Grundwissenschaften des Geldes: Ökonomie und Psychologie

2.1. Die Beschäftigung mit Geld und Gut in der Psychologie

Geld greift tagtäglich in unser Leben ein. Trotzdem hat dies nur wenige Psychologen beeinflussen können, sich intensiver mit diesem Thema zu beschäftigen. Zwar hatte Freud schon 1897 in seinem Brief an Fliess die berühmte Formel Geld = Kot angesprochen und in seinem 1908 erschienenen Werk „Charakter und Analerotik“ weiter ausgeführt. In dieser Arbeit postulierte Freud den Geiz als einen wesentlichen Charakterzug des Analerotikers (vgl. Harsch 1995 und Viderman 1996). Die experimentelle und verhaltensorientierte Psychologie blieb aber in puncto Beschäftigung mit dem Thema Geld und Besitz weitgehend abstinent.

Der erste Psychologe, der sich intensiv mit Geld, Konsum und Besitz auseinandersetzte, war *Georg Katona* (1960, 1975). Er ist der bekannteste Pionier der psychologischen Ökonomie. Katona studierte ursprünglich Psychologie in Göttingen bei Georg Elias Müller. Arbeiten in einer Frankfurter Bank veranlassten ihn später zum Studium der Ökonomie. Er emigrierte 1933 in die Vereinigten Staaten, um seine Arbeiten fortzusetzen und als Investmentberater zu arbeiten. Nach dem zweiten Weltkrieg war er Mitbegründer des Survey Research Center in Michigan (Corsini, 1987). Katona entwickelte einen auf dem Konsum basierenden Gefühlsindex (Consumer Sentiment Index) mit dessen Hilfe die optimistische bzw. pessimistische Bewertung der naheliegenden wirtschaftlichen Zukunft berechnet werden konnte. Dieser Index erwies sich als ein zuverlässiger Prädiktor des Geldausgebens und der wirtschaftlichen Entwicklung. Katona fand zum Beispiel heraus, dass ansteigender Pessimismus in der Bevölkerung sechs bis neun Monate später zu einer Rezession führte. Die Katona-Studien haben damals zu keiner systematischen Untersuchung der Psychologie des Geldes geführt. *Furnham und Lewis* (1986) weisen in ihrem Buch über „The Economic

Mind“ darauf hin, dass die bestehenden Untersuchungen zu skizzenhaft und unzusammenhängend seien, als dass man daraus so etwas wie eine wissenschaftliche Grundlegung der Psychologie des Geldes ableiten könnte. Es blieb deshalb vorerst bei der Feststellung, dass Geld nicht einfach nur ein Austauschmittel sei, sondern ein komplexes und reichhaltiges Symbol darstelle, das vielfältige verborgene Wurzeln in der Person besitze, die schwer zu verfolgen seien.

Erst seit Mitte der achtziger Jahre beschäftigte sich die Psychologie intensiver mit dem Thema Geld und Besitz. Hervorzuheben sind die Veröffentlichungen von *Lindgren (1991)*, der in seinem Buch „The Psychology of Money“, die Psychologie des Geldes in umfassender Weise dargestellt hat und die der englischen Forschergruppe unter Adrian Furnham (*Furnham & Lewis, 1986; Lewis, Webley & Furnham, 1995*).

2.2. Verhaltenswissenschaftliche Fragestellungen in der National-Ökonomie

Die Tatsache, dass Einstellungen und Gefühle den Umgang mit Geld bestimmen, wurde von der Finanz- und National-Ökonomie nur selten berücksichtigt. Ein wesentlicher Teil der finanzierungstheoretischen Forschung ist bestrebt, das Geschehen an den Finanzmärkten zu beschreiben und zu prognostizieren. Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei hochorganisierte Wertpapier-Märkte. Die meisten finanzierungstheoretischen Ansätze und deren zugehörigen empirischen Untersuchungen sind aber auf einer hohen Aggregations-ebene formuliert (sogenannte Markt-Makrostruktur). Darin werden die Anleger hinsichtlich ihrer individuellen Verhaltensweisen weitgehend als „black box“ betrachtet. Über Einstellungen, Ziele, Erwartungen oder Informationsverhalten einzelner Marktteilnehmer oder Gruppen von Marktteilnehmern, werden Aussagen überhaupt nicht oder nur in sehr starker Vereinfachung getroffen. Das menschliche Geld- und Besitzverhalten wird weitgehend auf rationale Nutzenmaximierung reduziert (= „Homo oeconomicus-Paradigma“ der National-Ökonomie). Es wird versucht, das Entscheidungsverhalten mit Nutzentheorien, wie beispielsweise der Risiko-Nutzen-Theorie oder dem Erwartungswert-Varianzansatz, zu beschreiben. Individuelle Abweichungen von diesen Theorien wurden als „Anomalien“, „Irrationalitäten“ oder „Biases“ behandelt. Die Ergebnisse zahlreicher empirischer Untersuchungen, die im Sinne der Nutzentheorien nicht rationale (theoriekonforme) aber

regelmäßig und systematisch auftretende Verhaltensweisen an Finanzmärkten zeigen, haben in den vergangenen Jahren in der Finanzierungstheorie zu einer intensiveren Beschäftigung mit dem Verhalten der Marktteilnehmer und der Mikroebene der Finanzmärkte (sogenannte Markt-Mikrostruktur) geführt (vgl. Oehler, 1995). Scitovsky (Scitovsky, 1986), Reich (Reich, 1990), Becker (Becker, 1993) und Oehler (Oehler, 1995) gehören zu einer immer stärker wachsenden Finanz-Ökonomen-Gruppe, die auf die Bedeutsamkeit psychologischer und soziologischer Fakten für die Ökonomie hinweist.

Einer der ersten, der die Bedeutung der Psychologie für die Ökonomie erkannt hatte, war der deutsche Volkswirtschaftler Günther Schmolders. Schmolders hat seine Gedanken zur ökonomischen Verhaltensforschung an verschiedenen Stellen vorgetragen (1951, 1953, 1957) und später noch einmal in 10 Thesen, genannt Faktoren und Imponderabilien, ausgebreitet (1962). Diese werden kurz referiert, weil Schmolders einen Forschungs- und Anwendungszweig skizzierte, der heute aktueller denn je ist und auch einige Fragestellungen dieser Arbeit abdeckt:

These 1

Die ökonomische Theorie hat sich bis heute bei der Erklärung von wirtschaftlich relevanten Verhaltensergebnissen (Preis, Löhne, Zinsen, Investitionen, Geldwert usw.) ganz überwiegend auf die Analyse sogenannter „ökonomischer Faktoren“ beschränkt und alle anderen Wirkungskräfte in den Bereich der „Imponderabilien“ (gleich Nichtabwägbarkeit der Verhaltensfaktoren) verwiesen. Die psychologischen Modelle werden sich am Prüfstein der Prognose beweisen müssen und hierfür wird eine „sozialökonomische Verhaltensforschung“ gefordert.

These 2

Je weiter wir uns von der „Wirtschaft des Mangels“ in Richtung auf eine „Wirtschaft des Überflusses“ hin bewegen, desto geringer wird die Zahl der wirtschaftlich relevanten Entscheidungen, die sich allein mit in Geld ausgedrückten Kosten und Nutzenerwägungen hinreichend erklären lassen, desto mehr treten bei der Verhaltensklärung die genannten „Imponderabilien“ in den Vordergrund. Jede Inhaltsanalyse der neueren Publikationen kündigt einen Wandel der Auffassungen an, der mancherorts bereits vollzogen ist: die

verstärkte Berücksichtigung der Psychologie bei der Erklärung wirtschaftlicher Sachverhalte.

These 3

Die Psychologie gilt schlechthin als die Wissenschaft von menschlichem Verhalten und damit auch des Geldverhaltens „Finanzpsychologie“. Damit ist die Erforschung und das Verständnis des Verhaltens der Menschen in finanzwissenschaftlich relevanten Zusammenhängen gemeint. Psychologie, Soziologie und Sozialpsychologie sind die Zweige einer allgemeinen Wissenschaft von menschlichen Verhalten, die die Volkswirtschaftslehre zur Blutauffrischung derzeit am nötigsten braucht.

These 4

Die Psychologie freilich hat sich mit den Problemen, die der Volkswirtschaftslehre wichtig erscheinen, bisher meist nur am Rande befasst. Der Wirtschaftswissenschaftler von heute ist daher ständig in Gefahr, wie seine Vorfahren, auf eine hausgemachte Psychologie zurückgreifen zu müssen. Seine Verbindung mit der Soziologie ist weit enger und direkter. Er braucht die psychologischen Begriffe wie jenen der Reizschwelle. Im Wirtschaftsleben begegnen uns auf Schritt und Tritt solche psychologischen Schwellenphänomene. Wenn sich beispielsweise die nicht beobachteten Ergebnisse des Verhaltens vieler einzelner Menschen zu eindrucksvollen Gesamtgrößen wie Börsenkurse, Geldwert oder Preisen summieren, deren Entrichtung wir im Zeitablauf verfolgen und darin zyklische Verläufe mit „Schwellen“ und „Kippschwingungen“ entdecken, so sollte das Gegenstand der psychologischen Forschung sein, was es offensichtlich nicht geworden ist.

These 5

Ein anderes Beispiel ist die psychische „Ansteckung“, wie die Ausbreitung von Modeartikeln oder die Erlangung eines „angemessenen Lebensstandards“, der „heutzutage dazugehört“ und neben den implizierten Verhaltensdaten eindeutig als gesellschaftlich bedingter Sachverhalt identifiziert werden kann.

These 6

Wir leben in einer Welt, in der die Befriedigung nicht-wirtschaftlicher Güter mehr und mehr von wirtschaftlichen Gütern besorgt wird (Klimagerät, Schallplatte, Film usw.). Die alltägliche Zigarette wird zunehmend mit emotionalen Bedeutungsgehalten angereichert, die mit dem Inhalieren von Nikotin nicht mehr viel zu tun haben. Für die Werbepsychologie ist das Gut nicht ein konkreter Gegenstand von bestimmter Beschaffenheit, dessen Herstellung soundsoviel kostet, sondern die „Vorstellung“ oder die „Empfindung“, die der Käufer von diesem Gut hat. Die psychologischen Tatbestände des „Aufforderungscharakters“ oder der „Bedürfnisintensität“ müssen messbar gemacht werden, um die Bestimmungsgründe des Käufers zu erfahren. Der Preis ist nur ein solcher Grund.

These 7

Zur Erklärung volkswirtschaftlicher Tatbestände erschließt sich ein weites psychologisches Arbeitsfeld. Die makroökonomische Theorie geht davon aus, dass alles Geldausgeben Konsum und alles Nichtausgeben Sparen bedeutet. Dies ist falsch. Geld, das für dauerhafte Konsumgüter (Möbel, Fernsehgeräte, Autos usw.) „ausgegeben“ wird, ist seiner psychischen oder sozialen Funktion nach ein Teil der Ersparnisbildung. Geld und Wertpapiere repräsentieren das „Sparen“ im engeren Sinne. Die genannten Gebrauchsgüter bilden das „Konsumvermögen“. Beide mögen unterschiedlichen Zwecken dienen, haben aber dieselbe Motivation: den Wunsch nach Sicherheit. Besitz macht den Menschen sicherer, jetzt und für die Zukunft. Der Wert des Menschen wird auch an seinem Besitzstand gemessen. Eine gut eingerichtete Wohnung hat für das Alter eine ähnliche Funktion wie ein Sparkonto oder Wertpapierdepot. Das Geldvermögen verspricht Alterseinkommen, das Verbrauchsvermögen den Alterswohlstand. Und wo das Alterseinkommen durch den Staat garantiert ist, da genügt es vielen, für den Alterswohlstand vorzusorgen.

These 8

Das Sparen gehört zu den diffizilsten Objekten unserer Forschung. Der Sparzweck, die Offenheit der späteren Verwendung und der temporäre Übergangscharakter allen gesparten Geldes müssen so bestimmt werden, dass das Wesen des Sparens und des Geldes

erkannt wird. Der berühmte Zusammenhang von Sparen und Einkommen - Leute mit höherem Einkommen sparen mehr - führte zu der Annahme, dass man einem Menschen nur mehr Geld geben bräuchte und schon würde er mehr sparen: das Patentrezept für jede Eigentums- oder Vermögenspolitik. Dem ist nicht so. Das Sparen ist wahrscheinlich weit stärker sozial als ökonomisch determiniert, etwa durch Beruf oder soziale Stellung. Aber bis zu den Ursachen sind wir noch gar nicht vorgestoßen. Selbst in den sparsfreudigsten sozialen Gruppen, bei den Beamten und Selbständigen, gibt es eine Anzahl von Leuten, die nachweislich nicht sparen. Wir sehen uns meist auf den Schluss angewiesen, dass es individualpsychologische Gründe sind, die das Sparen letztenendes bewirken; sie haben sich bisher der empirischen Analyse entzogen. Vorerst erscheint es fraglich, ob sich die schon in sich äußerst differenzierte Verhaltensweise „Sparen“ überhaupt auf ein Motiv oder auch nur ein handliches Bündel weniger Motive zurückführen lässt.

These 9

Die Frage der Verhaltensmotive beginnt auch in der Unternehmensforschung eine Rolle zu spielen. Dass Unternehmer Gewinne erzielen müssen, schreibt ihnen das Lebensgesetz ihres Betriebes vor. Aber „Gewinn“ und „Rentabilität“ sind, je besser die Gewinnlage eines Unternehmens ist, ein um so weiterer Rahmen, innerhalb dessen sich Prestige und Aggressivität, Nachahmung und Überleben, Spieltrieb und Forschungsdrang austoben können. Gerade dem Unternehmer schreibt die Wirtschaftstheorie die strengste Rationalität ihres wirtschaftlichen Handelns vor, aber diese ist kaum nachweisbar. Könnte ein solcher Nachweis eines Tages erbracht werden, würde er möglicherweise einer neuen Theorie des Unternehmerverhaltens Bahn brechen. Selbst die Frage, ob zum Unternehmer ein bestimmter Menschentypus gehört, können wir noch nicht mit Sicherheit beantworten, obwohl das von größter Bedeutung wäre.

These 10

Die Reihe der Berührungspunkte zwischen Volkswirtschaftslehre und Psychologie ist damit nicht abgeschlossen. Zu den „Imponderabilien“, die von der neueren sozialökonomischen Forschung mit berücksichtigt werden, gehören weiterhin die Phänomene der Erwartung und der Entscheidung; es gehört dazu das Phänomen der Gewöhnung und Vertrautheit; die

Gruppe der Arbeiter z.B., die mit Geld- und Wertpapiereigentum aus mancherlei Gründen nicht vertraut ist, setzten den Bemühungen der Vermögenspolitik einen passiven Widerstand entgegen, der nur durch geduldig wiederholte, wirksame Informationen und eine Politik ganz plausibler Anreize nach und nach beseitigt werden kann. Es gehört weiter hinzu das weite Gebiet der Meinungen und Einstellung; neben den sozialen Prozessen der Willensbildung, z.B. im Parlament und im vorparlamentarischen Raum, beginnen wir auch die der Meinungsbildung zu erforschen.

Katonas ökonomische Verhaltenspsychologie und Schmölders Vorstellungen als Ökonom zum selben Thema, kamen bedauerlicherweise nicht zusammen. Ein Hauptgrund hierfür mag gewesen sein, dass die mathematisch-statistischen Verfahrensweisen zur Erstellung umfassender Taxonomien im Anschluss an den zweiten Weltkrieg in Deutschland nicht genügend bekannt waren, so dass Schmölders seiner Zeit voraus war. Seine Klage lautete wie folgt:

„Nun ist es mein schwerer Verdacht, dass die Psychologie sich mit den Problemen, die uns in der Volkswirtschaftslehre wichtig erscheinen, meistens nur sehr am Rande befasst hatten; das hat dazu geführt, dass die Wirtschaftswissenschaften sich eine Art hausgemachte Psychologie hat zurecht machen müssen und dabei natürlich ständig in Gefahr ist, mehr oder weniger zu dilettieren. Unsere Verbindung zur Soziologie ist viel enger und viel direkter; mit soziologischen Methoden und soziologischen Problemen sind die sozialökonomischen unmittelbar verknüpft, aber mit der Psychologie haben wir stets gewisse Schwierigkeiten.“

2.3. Verhaltenswissenschaftliche Fragestellungen in der ökonomischen Absatzforschung

Im Gegensatz zur National-Ökonomie beschäftigt sich die betriebswirtschaftliche Marketingforschung schon seit mehr als hundert Jahren mit verhaltenswissenschaftlichen Fragestellungen. Im Mittelpunkt des Forschungsinteresses stehen dabei Konsumverhalten und Kaufentscheidungsmodelle für unterschiedliche Konsum-, Gebrauchs- und

Investitionsgüter. Es würde den Rahmen dieser Arbeit weit sprengen, diese spezielle Perspektive der betriebswirtschaftlich-psychologischen Forschung darzustellen. Ein umfassender Überblick findet sich bei Felser (*Felser, 1997*) und Kroeber-Riel (*Kroeber-Riel, 1992*).

2.4. Der Behavioral Finance-Ansatz in der Finanz-Ökonomie

Im Mittelpunkt des neuen Behavioral Finance-Ansatzes (z.B. *Goldberg & von Nitzsch 1998; Weber, 1999*) steht die Verknüpfung aus Börsengeschehen, Kursentwicklung und Psychologie. Behavioral Finance kann wie folgt definiert werden: „*Die Behavioral Finance-Theoretiker greifen neue Erkenntnisse aus der Psychologie auf, um das Anlegerverhalten und andere Phänomene in den Kapitalmärkten zu erklären. Die Behavioral Finance-Theorie gehört zu den modernen Teilbereichen der Finanzwirtschaft*“ (*Weber, 1999*).

Diese Forschungsrichtung entstand aus der Praxiserfahrung, die zeigte, dass weder ein hochbezahlter Anlage-Profi, noch der sogenannte „Day-Trader“ und schon gar nicht der Laie bei ihren Kauf- oder Verkaufs-Entscheidungen rational handeln. Im Mittelpunkt des Behavioral Finance-Ansatzes stehen deshalb Phänomene „irrationalen“ Finanzanlage-Verhaltens. Diese Phänomene lassen sich meist mit Erkenntnissen der kognitiven Psychologie erklären. Beispiele dafür sind:

- der sogenannte „Dispositionseffekt“ kennzeichnet das Verhalten, an verlustreichen Anlagen zulange fest zuhalten, während gewinnbringende Anlagen mit steigenden Kursen zu früh verkauft werden. (*Vossmann & Weber, 1999*)
- der „overconfidence bias“ der das Phänomen beschreibt, dass Broker ihre Finanzkompetenz überschätzen (*Laschke & Weber, 1999*)
- „Über- und Unterreaktion“ beschreibt das Verhalten von Finanzanalysten, die ihre alten Einschätzungen nur unzureichend an neue Informationen anpassen („Unterreaktion“). Umgekehrt wird auch das Verhalten beobachtet, dass neue Informationen in ihrer Aussagekraft überbewertet werden. (*Löffler & Weber, 1999*)
- Das „*Winner`s Curse*“ Phänomen beschreibt die suboptimale Entscheidungsfindung in Verhandlungssituationen zwischen zwei oder mehreren Parteien, z.B. beim Kauf oder Übernahme von Unternehmen. (*Kramer & Weber, 1999*)

2.5. Der Forschungsansatz „Verhaltensökonomie“

Auch der Begriff „Verhaltensökonomie“ ist relativ neu. Er wurde in der früher von Prof. Brengelmann geleiteten Psychologischen Abteilung des Max-Planck-Instituts für Psychiatrie (MPIP) in München geprägt. Es ist ein Begriff der Experimentalpsychologie, sowie der zugehörigen Psychologie individueller Differenzen. Der Umgang mit Geld und Gut erfordert Entscheidungen, die von unterschiedlichen Personen ebenso unterschiedlich gehandhabt werden. Die Geldökonomie ist abhängig von der Ökonomie des Verhaltens in wirtschaftlichen Entscheidungen. Damit ist der Umgang mit Geld und Gut mit den relevanten individuellen Differenzen der Persönlichkeit im weitesten Sinne in Beziehung zu setzen. Welches die „relevanten“ Persönlichkeitsdifferenzen sind, ist kaum bekannt. Das bietet Platz für viele Meinungen und Spekulationen. *Dietrich (1997)* spricht z.B. von einem sogenannten individuellen „Geldmontagepunkt“, der das Geldverhalten und Geldschicksal jeder Person ein Leben lang determiniert und prägt. Man muss heute davon ausgehen, dass Persönlichkeitsdispositionen unterschiedlichster Art die Geldaktivitäten (das manifeste Geldverhalten) beeinflussen. Auf der anderen Seite muss man wissen, auf welche Besitzarten (Aktien, Fonds, Immobilien, Gold, Juwelen usw.) die persönlichen Dispositionen ansprechen. Dies ist der situative Aspekt. Es wird also theoretisch zu diskutieren sein, wie Besitz und persönliche Dispositionen interagieren. Für die experimentelle Arbeit ist es wegen der noch mangelhaften Kenntnisse in diesem Bereich notwendig, sehr differenziert zu forschen, um einige stabile allgemeine Konturen des gesuchten Zusammenhangs zwischen Besitz und Person zu entdecken, um beispielsweise zu ergründen, welche besitzorientierte Dispositionen sich in welchen Besitzarten niederschlagen.

3. Die Pionier-Arbeiten von Schmolders für die moderne Verhaltensökonomie

Anfänglich hat man jedem Geschäftsvorgang einfach ein Motiv untergeschoben: dem Einkommen ein Einkommensmotiv, den Geschäftemachern ein Geschäftsmotiv, den

Spekulierern ein Spekulationsmotiv und so weiter. Eine solche Etikettierung macht nicht einmal den Versuch, die wahren psychologischen Ursachen zu entdecken, die aus der individuellen Veranlagung erwachsen. Schmölders war mit der Erste, der diese psychologische Simplifizierung hinterfragte. Ausgangspunkt der modernen Verhaltensökonomie sind auch heute noch die Fragestellungen von Schmölders, die mit verhaltens- und experimental-psychologischen Forschungen näher spezifiziert werden. Weil viele der Schmölderschen Überlegungen auch in die empirischen Untersuchungen der vorliegenden Arbeit eingeflossen sind, sollen die wichtigsten Ansätze von Schmölders hier reflektiert werden.

3.1. Die Entwicklung im Umgang mit Geld

Schmölders (1975) hat in seiner „Einführung in die Geld- und Finanzpolitik“ wie folgt beschrieben, wie der Umgang mit Geld zustande kommt und sich entwickelt.

„Das Kind, dem ein schöner Apfel und daneben eine blanke Münze zur Auswahl angeboten werden, wählt den Apfel. Erst im Schulalter (in den höheren Sozialschichten vielfach noch später) lernt der Mensch mit Geld umzugehen, was ja bereits eine gewisse Fähigkeit zum abstrakten Denken voraussetzt. Die Entwicklungsgeschichte des Geldes und des Geldgebrauchs lässt deutlich erkennen, in welchem Maße das Verhalten des Menschen zum Gelde und die Inanspruchnahme der verschiedenen Techniken des Zahlungsverkehrs von jeher kultur- und traditionsbedingt, ein Ausdruck der herrschenden Wirtschafts- und Verkehrsmentalität und der durchschnittlichen Fähigkeit zu abstraktem Denken gewesen sind. Der Umgang mit Geld, die sich in einer Bevölkerung herausbildenden Zahlungssitten und die Bevorzugung bestimmter Geldarten und -formen gehören zu den kulturell habitualisierten Verhaltensweisen, die auf den von der Sozialpsychologie als „Grund-einstellung“ klassifizierten Attitüden beruhen und sich nach deren Gesetzen bilden und wandeln. Im Verlauf eines derartigen kulturellen Wandels dringt auch das Geld, zunächst nur bei besonderen Transaktionen wie Brautkauf oder Bündnisabschluss, allmählich über Gabentausch und Handel in weitere und schließlich fast in alle Bereiche des wirtschaftlichen Lebens ein.“

3.2. Die Stabilität menschlichen Geldverhaltens

Die Methoden der Geldhaltung und Zahlung haben sich grundlegend verändert. Trotz dieser und anderer tiefgreifender Änderungen bleiben die Umgangsformen mit dem Geld gleichartig. Sparsamkeit und Verschwendung gibt es heute wie früher. Der Sparsame bleibt immer sparsam und der Verschwender bleibt verschwenderisch, weil diese Eigenschaften tief in der Persönlichkeit des Menschen verankert sind.

„Das Erbgut ist nicht darauf angelegt, zu beachten, wie stark der Dollar schwankt oder wie der Zahlungsverkehr abläuft, wohl aber auf die Art und Weise wie man die wechselnde Umwelt in konstanter Weise bewältigt. Deshalb sind Zahlungsmittel (vordergründig materielle Dinge) kaum altersabhängig, wohl aber die Umgangsformen (das Sparen und Verschwenden) mit Dingen, die das Geld betreffen. Diese zwei Seiten, Geld und Geldverhalten, müssen auseinandergelassen werden, wenn man den kausalen Faktoren der Kassenhaltung, Zahlungsbereitschaft und Hortungsneigung näher kommen will, die für die Geldpolitik von Bedeutung sind und auch die Rolle des Alters erhellen können (Schmölders, 1966).

3.3. Sparsamkeit und Verschwendung

Schmölders wendet sich dagegen, dass man das Geldverhalten nur als Funktion von Zinsbedingungen (als situative Einflüsse) sieht, wenn durch die Entscheidung über Horten oder Sparen (die eigentlichen inneren Ursachen) aktuelle oder erwartete Probleme gelöst werden müssen. Die Kassenhaltung und ihre Veränderung durch Konjunktur und gegenläufige Tendenzen unterliegt persönlichen Anforderungen unterschiedlicher Art, etwa jener des gewünschten Lebensstandards, des Geltungstriebes bei der Anschaffung von Kraftfahrzeugen oder der Risikolust bzw. Unlust zum Risiko bei Großausgaben. Auf der anderen Seite besteht das Bestreben, Risiken lieber auf dem Versicherungswege durch laufende kleine Zahlungen abzudecken. Die Entwicklung zur staatlichen Wohlfahrts-

versorgung tendiert sicherlich dazu, die Dispositionen über das eigene Geldeinkommen immer kurzfristiger werden zu lassen.

Eine extreme „Liquiditätsvorliebe“ auf Seiten einer geringeren Anzahl von Personen kann zum Geiz oder zur Knausrigkeit führen, wobei das Geld nur in seiner Funktion als Wertaufbewahrungsmittel allen Sachwerten vorgezogen wird. Trotzdem tritt Verlust ein, allein schon auf Basis der laufenden Geldentwertung. Die Entscheidung über die Art und Weise, wie man sein Geld aufbewahrt und der damit verbundene Erfolg, formen die Einstellung oder das Vertrauen zu den Institutionen des Geldwesens.

Das Geld aufbewahren zu Hause in Bettlaken und Kommoden ist ebenso psychologisch zu erklären, wie die massenpsychische Ansteckung bei Vertrauenskrisen, die zu einem Run auf die Banken führt. Das Vertrauen in den Geldwert ist zum Überleben unerlässlich, kann aber durch Erfahrungen wie die Inflation mit anschließender Geldabwertung erschüttert werden. Das ökonomische Eigeninteresse ist beim Homo oeconomicus das Zentrum aller Entscheidungen für oder gegen das Geldausgeben oder -behalten, Investieren oder Sparen, Kreditaufnehmen oder -zurückzahlen.

Schmölders zitiert den Cambridgeökonom John Maynard Keynes wie folgt: *„Keynes spricht sogar von einer „Eigenart der menschlichen Natur“, die zu spontaner Aktivität um der bloßen Aktivität willen neigt, und führt auf diesen inneren Drang zum Handeln die meisten aller zukunftsbezogenen Entscheidungen zurück. Dieser Drang zum Handeln wird einerseits durch das Gefühl der finanziellen Bewegungsfreiheit und andererseits durch den „Kredit“, d.h. das Prestige und Vertrauen, das man in der Geschäftswelt besitzt, sowie durch die Erwartungen oder „Stimmungen“ der Geldinstitute beeinflusst; ein komplexes Interaktionssystem geldbezogener Verhaltensweisen, das der Untersuchung harret.“*

3.4. Sparertypen

Die vorstehenden Überlegungen lassen erkennen, welchen Weg man nach Schmölders in solchen Untersuchungen einzuschlagen hat. Man muss vor allem den Typus des Sparerers

definieren, und zwar bis hin zu seinen extremen Varianten, dem pathologisch übersteigerten Geizhals und dem Verschwender, der von der Hand in den Mund lebt. Ein „populärer“ Typ ist jener, der „gut mit seinem Geld umgehen“ kann, d.h. sich gut einzuteilen weiß, und jener, der eher „ein bißchen großzügig im Geldausgeben“ ist.

Schmölders (1966) hat unterschiedliche Tests benutzt, um Sparertypen zu identifizieren. Dies waren projektive Tests zur Analyse von Sparreaktionen, Situationsbeschreibungen („Wie würden Sie reagieren wenn...?“) und direkte Fragestellungen, wie sie in Fragebögen benutzt werden (Beispiel: „Ich spare so, dass ich regelmäßig einen bestimmten Betrag weglege.“).

Er operierte mit Begriffen wie „der regelmäßige Sparer“ (tüchtig, ausdauernd, pünktlich, beherrscht und verantwortungsbewusst) und der „Gelegenheitssparer“, der u.a. auch Leichtsinnige und Grübler umfasste.

Darüber hinaus macht er definitive Aussagen über den Einfluss des Lebensalters, indem er sagt: „Natürlich erscheinen die Jüngeren öfter unter den „Unbekümmerten“, die Älteren dagegen unter den „Gewissenhaften“, ebenso wie die Jüngeren sich häufiger zu einer gewissen Großzügigkeit im Geldausgeben bekennen als die Älteren, die ihr Geld besser einteilen können.“ Solche subjektiven Aussagen wurden auch durch objektive Belege über das tatsächliche Sparen verdichtet. Die Gewissenhaften sparten doppelt so viel wie die Unbekümmerten „Mit dem besten Willen nicht sparen können“, ist eine Eigenschaft, die sich nur bei den Leichtsinnigen findet.

Über drei Viertel der von Schmölders Befragten schätzten ihren finanziellen Spielraum größer ein, als er in Wirklichkeit war. Nur ein knappes Viertel neigte umgekehrt zu einer übertrieben vorsichtigen Beurteilung der eigenen finanziellen Möglichkeiten. Dabei zeigte sich interessanterweise, dass die wenigen, die ihre „subjektive Liquidität“ im Vergleich zur objektiv vorhandenen als zu niedrig ansetzten, von ihrem laufenden Einkommen fast dreimal soviel sparten wie die Gegengruppe der vielen, die ihre wirklich vorhandene Liquidität mehr oder weniger optimistisch überschätzen.

Bei den effektiven Rücklagen spielen Optimismus und Pessimismus eine ähnliche Rolle. Das Alter spielt allerdings bei der subjektiven Überschätzung oder Unterschätzung keine erkennbare Rolle, genauso wenig wie der Beruf oder die Schulbildung. Frauen neigen jedoch eher zu einer vorsichtigen Beurteilung ihrer vorhandenen Reserven als Männer.

3.5. Entrichtung von Steuern

Steuern sind der Preis für soziale Verantwortlichkeit. Wir erwarten von der organisierten Gesellschaft, dem Staat, zahlreiche Dienstleistungen, die bezahlt werden müssen. Steuern haben sich über Jahrtausende als die zuverlässigste Methode erwiesen, um dafür die benötigten Geldmittel sicher zu stellen.

Es besteht aber ein bewusster oder unbewusster Steuerwiderstand, den Psychologen (*Graumann & Fröhlich, 1957*) darauf zurückführen, dass das Steuerzahlen als ein psychologisch weitgehend unmotiviertes Zahlen gilt. Der Steuerzahler macht nur mit negativen Belastungen bis hin zur Strafandrohung Bekanntschaft. Es fehlt an positiven Assoziationen, die ihm das Zahlen sinnvoller erscheinen ließen.

Der Steuerzahler benützt unterschiedliche Wege, um sein Einkommen möglichst zu schonen. Es gibt viele legale Wege, um Steuern zu vermeiden und es ist Aufgabe des Steuerberaters, diesen Weg möglichst effizient zu beschreiten. Es gibt aber auch zahlreiche Arten des Steuerbetrugs und der Steuerflucht. Die Art des Umgangs mit den Steuern, die persönliche Ehrlichkeit und Neigung zum Lügen und Betrügen sind besondere Aspekte des Geldverhaltens, die bei der Behandlung des Themas Geld und Alter nicht fehlen dürfen.

3.6. Haushaltung und Schulden machen

Die Art des Wirtschaftens im Haushalt ist ein anderer sich täglich wiederholender Vorgang von allgemeiner Bedeutung. Wirtschaften heißt das Einkommen sinnvoll auf die verschiedenen Bedürfnisse verteilen. Gut wirtschaften heißt mit den verfügbaren Mitteln umsichtig, haushälterisch, sparsam umgehen. Häufig wird Sparsamkeit mit Haushaltung gleichgesetzt. Zum guten Haushalten gehört aber auch, alle notwendigen Dinge verfügbar halten, ein gutes Auskommen bilanzieren, geschickt einkaufen und Schulden vermeiden, bzw. ökonomisch

mit Schulden umzugehen. Ein anderer Aspekt ist der der Vorausplanung, d.h. Anschaffungen lange im voraus zu planen und zu berechnen.

Das Schulden machen hat im deutschen Sprachraum eine negative Bedeutung, obwohl eine vernünftige Wirtschaftsentwicklung ohne Verschuldung praktisch nicht betrieben werden kann. Das Unsolide der Verschuldung steht der unvoreingenommenen Inanspruchnahme von Kreditmitteln häufig im Wege. Für den Familienhaushalt stehen Kleinkredite und Raten- oder Anzahlungskäufe häufig zur Diskussion, verursachen aber bei vielen Personen Unwillen, Sorge, Beklemmungen und schlaflose Nächte. Manche sparen lieber zwei Jahre, als etwas auf Raten zu kaufen und haben das Gefühl mit Ratenkauf nicht mehr Herr im eignen Hause zu sein. Demgegenüber stehen andere, die Vorteile des Kreditkaufs wohl zu schätzen wissen.

Schmölders (*Schmölders, 1966*) gibt Daten bekannt, auf deren Basis Vorhersagen für das Alter getroffen werden können. Auf die Frage „Ich würde mich lieber sehr einschränken als etwas Geld zu borgen“ antworten die über 60-jährigen in 80 % und die unter 30-jährigen in 5 % der Fälle positiv. Die dazwischen liegenden Altersklassen zeigten mit dem Alter ansteigende Prozentzahlen, die zwischen den beiden eben genannten Angaben liegen.

Ältere machen weniger gern Schulden als Jüngere und lassen weniger gern anschreiben. Darüber hinaus muss man Persönlichkeitseigenschaften zur Erklärung des Geldverhaltens heranziehen. Einige lehnen Schulden ab, weil es sie belastet und unruhig macht, andere weil sie geizig, gründlich und sittenstreng sind. Alter und Persönlichkeit teilen sich in der Verantwortung für das Schulden machen.

Darüber hinaus hängt die Bereitwilligkeit zum Schulden machen von der Einkommenserwartung ab, bzw. ob diese optimistisch oder pessimistisch ist. Der Optimist steht dem Geld borgen in all seinen Formen deutlich aufgeschlossener gegenüber als der Pessimist. Beim Geld ausgeben wie beim sich Einschränken agieren also Persönlichkeit und Alter mit unabhängigen Beiträgen gemeinsam in derselben Sache.

An dieser Stelle sollte aber auch daran erinnert werden, dass der Umgang mit Schulden einem allgemeinen Lernprozeß im Sinne eines kulturellen Wandels unterworfen ist. Dass die unter 30-jährigen fast dreimal so häufig positiv zum Schulden machen eingestellt sind wie die über 60-jährigen braucht nicht notwendigerweise eine Sache des Alters zu sein, sondern kann einfach eine Gewöhnung an die neuen Methoden im Zahlungsverkehr sein oder eine neu erlernte Einstellung zum vorher unbekanntem Buchgeld. Ein höherer Grad der Abstraktion im Gelderlebnis und Geldbewusstsein macht sich breit.

Der Wandel im Gelderlebnis kann zweifelsohne manche gegenwärtigen Differenzen zwischen Älteren und Jüngeren aufheben. Solange aber überhaupt ein Wandel stattfindet, könnten die Älteren stets hinter den Jüngeren herhinken, weil sie konservativer sind. In diesem Fall würden sich die Alterseffekte in Persönlichkeitseffekten auflösen, ein Vorgang, der bei der Interpretation des „Wesens des Alters“ zu berücksichtigen ist.

3.7. Gefühle und Umgang mit Geld

Auch Schmölders rechnet die Gefühle zu den wichtigsten Einflussvariablen in Bezug auf den Umgang mit Geld. Er benützt zum Beispiel die Feststellung: „Viel häufiger als die Verstandesmenschen gehören die Gefühlsmenschen zu jenen, die ihr Geld leicht ausgeben; nicht einmal der Einfluss des Geschlechts vermag diese Ergebnisse zu beeinträchtigen.“ „Sehr sparsam“ sind umgekehrt dreimal soviel Verstandes- wie Gefühlsmenschen, Frauen wie Männer (*Schmölders, 1966*).

Weil zur Zeit Schmölders die experimentelle Psychologie und damit die empirische „Operationalisierung“ der Gefühle gerade erst im Entstehen war, wählte Schmölders einen Umweg, indem er psychoanalytische Begriffe mit (empirisch fundierten) Verhaltensbeschreibungen vermischte. Er postulierte, dass die „oralen“ Gefühlsmenschen fast ausnahmslos zu den „unbekümmerten“ gehören, während die „anal“ Verstandesmenschen mehrheitlich als „gewissenhaft“ oder sogar „sehr gewissenhaft“ eingestuft werden konnten.

3.8. Der Umgang mit fremdem Geld

Die von *Schmölders (1975)* geforderte systematische Untersuchung des Umganges mit dem eigenen Geld, erstreckte sich auch auf den Umgang mit dem fremden Geld.

Täuber (1952) drückt sich wie folgt aus: „Wie der Anblick großer (eigener und fremder) Gewinne beim Glücksspiel gegebenenfalls zu jenem rauschhaften Zustand des Spielers beiträgt, so vermutet man eine gewisse psychische Reaktion auch bei diesen Personen, wenn auch in stark abgeschwächtem Maße. Wer aus dem Publikum kommend vor den Kassenschaltern und vor allem Tresoren steht, lässt sich vom Anblick der Tausende und Millionen in den Bann ziehen. Es dünkt ihn wunderbar, wie die kleinen Leute hinter den Schaltern stoisch, als wären sie Millionäre, mit den Geldrollen und Banknotenbündeln umgehen. In Wirklichkeit ist dies der unberührbare Gleichmut, der aus der kargen Berufstreue stammt.“

Dasselbe Problem betrifft Goldschmiede, Münzer, Geldboten, Kassierer, Drucker oder Graveure. Die populäre Vermutung, der Anblick von viel Geld müsse auch in denjenigen Menschen, die gewohnheitsmäßig mit fremden Geld zu tun haben, besondere, dem Bewusstseinszustand des süchtigen Spielers ähnliche Empfindungen hervorrufen, ist bei näherer Betrachtung leicht zu widerlegen (*Schmölders, 1975*). Der mit der Technik und Verwaltung der Gelddinge befasste Mensch hat weder an der Vorstellungswelt des Wirtschaftsmenschen noch an der des Ästheten teil (*Simmel, 1952*).

Schmölders (1978) verweist auf Untersuchungen der Kölner Psychiatrischen Universitätsklinik, die einen ungewöhnlichen Umgang der Patienten mit Geld beschrieben (*Lierz 1959*). Es würde zwischen dem „Vitalbesitz“ wie Kleidung, Schmuck, Nerz, Handtasche, Kleingeld und dem „Fernbesitz“ materieller oder immaterieller Art unterschieden. Hierzu rechnet das Sparbuch oder Bankguthaben. Die Erwähnung des Vitalbesitzes aktivierte regelmäßig stärker die emotionalen Potenzen der Patienten im Vergleich zum Fernbesitz, „an die die Erinnerung häufig schon stark getrübt war“. Es dürfte mehrere unterschiedliche Varianten des abnormen Umganges mit Geld geben, deren Kenntnis den normalen Umgang erhellen würde. Eine besondere Form des Umganges mit fremdem Geld findet sich in solchen Ehen, wo ein Partner allein verdient und der andere mit dem Verdienten wirtschaftet. Hier entstehen besondere Bedürfnisse, unabhängig von den Persönlichkeitseinflüssen der beiden Partner.

In allen Dingen, die das Wort „Schuld“ oder „Schuldenmachen“ betreffen, ist der Umgang mit fremden Geld impliziert. Dazu gehört auch der Abzahlungskauf oder Kauf auf Raten. Die Aufnahme von Kredit für den persönlichen Gebrauch wird ebenfalls in der Dissertation mitbehandelt, und zwar weil sich hier persönliche Differenzen zeigen können. Dasselbe gilt für Dinge, wie Zuverlässigkeit oder Pünktlichkeit von Zahlungen oder Rückzahlungen, die die Lockerheit oder Gewissenhaftigkeit im Umgang mit Geld betreffen.

Aus dem gleichen Grunde wird nach dem Vertrauen gefragt, das man in die Bank oder Sparkasse setzt. Auch der persönlich bevorzugte Zahlungsverkehr wird mitverarbeitet. Davon sind unter anderem das Postscheckamt, die Überweisungen und Kreditkarten betroffen.

Der stetig zunehmende Zahlungsverkehr über den Weg des Papiers und der Elektronik setzt ein alle Krisen überdauerndes Vertrauen in das Geld und die Geldinstitutionen voraus, das in der Geldtheorie auch als „Geldwertbewusstsein“ bezeichnet wird. Auch wenn Großbanken zusammenkrachen bleibt der Geldglaube erhalten, im weiteren Sinne auch der Glaube an das gute Funktionieren der Wirtschaft.

4. Fragestellungen der Finanz-Gerontologie

Seit den fünfziger Jahren gehört die Gerontologie zu den Wissenschaftsbereichen mit der größten Wachstumsdynamik. Die Hauptschwerpunkte der Gerontologie liegen in der Erforschung der Zusammenhänge der Biologie, Psychologie und der Gesellschaftswissenschaft mit dem Prozess des Alters (*vgl. Howe, 1988*). Dieser interdisziplinäre Ansatz wurde Mitte der achtziger Jahre in den Vereinigten Staaten auf die ökonomischen Aspekte des Alters erweitert. Im Mittelpunkt des Forschungsinteresses stehen Fragen der finanziellen Alterssicherung und einer angemessenen Lebensqualität im Alter.

„Financial gerontology is concerned with how population trends are likely to interact with individual patterns of retirement and financial resources“ (Cutler N. E., 1992).

In der finanz-gerontologischen Forschung sind drei Hauptschwerpunkte erkennbar: Fragestellungen, die sich mit der ökonomischen Vorsorge aus Sicht der Finanzpolitik beschäftigen, sozialwissenschaftliche Fragestellungen, die sich aus soziologischer Sicht mit der Vorsorge beschäftigen und psychologische/ biologische Fragestellungen, die sich mit ökonomischen Altersprozessen beschäftigen. Die soziologischen und psychologischen Fragestellungen werden nachfolgend kurz skizziert.

4.1. Die Bedeutung von Kohorten-Effekten

Die soziologische und psychologische Perspektive sind in der finanz-gerontologischen Forschung nur schwer zu trennen. Viele Veränderungen in den Bedürfnissen, im Geldverhalten und in der Wahrnehmung können zwar teilweise mit allgemeinen biologischen und psychologischen Altersprozessen erklärt werden. Diese Erklärungsansätze reichen aber in der Regel nicht aus, alle ökonomischen Alterseffekte befriedigend zu beschreiben: Der gesellschaftliche Erfahrungshintergrund von sogenannten Kohorten bleibt unberücksichtigt. „*People do not age in laboratories, they age in society*“ (Riley, 1992). Ein heute 60-jähriger ist mit anderen kulturellen Werten und ökonomisch-gesellschaftlichen Rahmenbedingungen aufgewachsen, als ein 60-jähriger im Jahr 1950 oder ein 60-jähriger im Jahr 2020. Insbesondere für die politische Zukunftsgestaltung sind Kohorten-Effekte von großer Bedeutung - die Schaffung, der Rahmenbedingungen für einen zufriedenstellenden Lebensabend z.B. der heute 50-jährigen erfordert nicht nur eine Sicherung der Renten, sondern auch eine Berücksichtigung der in dieser Generation vorherrschenden (finanziellen) Werthaltungen.

4.2. Die Bedeutung von Lebenszyklen und Lebensphasen

Ein weiterer wichtiger Ansatz bei der Erklärung und Erforschung von ökonomischen Alterseffekten ist das soziologische Konzept des „Lebenszyklus“: Dieser Ansatz berücksichtigt die situationalen (finanziellen) Veränderungen im Laufe eines Menschenlebens: „*The most important link between financial well being and perceived happiness during the life cycle may lie elsewhere - that is, not in the low measurable association*

between dollar and morale levels across person age groups. Rather, it may have more to do with the uncertain risks of rapid and large fluctuations in income. The predictability and perhaps controllability of an income level however, might have a more direct relationship to perceived well being“ (Featherman, 1992).

Der Ansatz von Oehler (Oehler, 1995) dagegen basiert auf festen Lebensphasen, die er wie folgt beschreibt:

- ❑ *Alleinlebende Personen, Alter bis 45 Jahre, ohne Kinder, in der Regel berufstätig;*
- ❑ *dauerhaft (verheiratet oder unverheiratet) zusammenlebende Personen, Alter bis 45 Jahre, ohne Kinder, zumindest einer der beiden Partner berufstätig;*
- ❑ *dauerhaft (verheiratet oder unverheiratet) zusammenlebende Personen, Alter bis 45 Jahre, Kinder, zumindest einer der beiden Partner berufstätig;*
- ❑ *dauerhaft (verheiratet oder unverheiratet) zusammenlebende Personen, Alter über 45 Jahre, Kinder aus dem Haus oder keine Kinder, zumindest einer der beiden Partner berufstätig;*
- ❑ *dauerhaft (verheiratet oder unverheiratet) zusammenlebende Personen oder alleinlebende Personen, Alter über 60 Jahre, Kinder aus dem Haus oder keine Kinder, keine Berufstätigkeit.*

Aus der Perspektive dieses Lebenszyklus-Konzeptes liegen die entscheidenden Jahre für eine befriedigende finanzielle Alterssicherung im Alter zwischen 45 und 55. In diesem Zeitraum sind meist die Kinder aus dem Haus - der finanzielle Spielraum wächst, gleichzeitig erreicht in diesem Zeitraum auch das Einkommen einen Höhepunkt (Gregg, 1992).

4.3 Die Bedeutung psychologischer Faktoren

Die Persönlichkeit des Menschen weist einerseits trotz des Alters eine hohe Stabilität auf, ist andererseits aber auch mit dem Alter veränderlich. Da der Besitz in aller Regel mit dem Alter zunimmt, ist die Frage zu beantworten, wie sich die Beziehung mit dem Alter verändert. Die ökonomische Sicherstellung der „alten Tage“ ist heute ein vorrangiges Lebensproblem. Durch die Feststellung der Beziehungen zwischen dem Alter und dem

Geldverhalten lässt sich eruieren, welche Art Ökonomie vorteilhaft ist, bzw. ob man davon ausgehen muss, dass es persönlich unterschiedliche positive wie negative Verhaltensökonomien gibt, deren Kenntnis die Basis für eine nützliche Lebensplanung und Finanzberatung abgeben könnte. Auch in der ökonomischen Finanzforschung gewinnt dieser Aspekt an Bedeutung, in seiner Habilitationsschrift hat Oehler (*Oehler, 1995*) u.a. auch das Anlageverhalten in verschiedenen Lebensphasen untersucht und einen Zusammenhang zwischen dem Alter und verschiedenen Anlageformen gefunden. Gleich-zeitig hat er die zeitgenössische ökonomische Forschung und Literatur auch im Hinblick auf altersspezifische Veränderungen im Umgang mit Geld und Gut ausgewertet: *„Auch zu altersspezifischen Unterschieden im Anlage- und Risiko-Verhalten liegen nur wenige empirische Erkenntnisse vor. Es lassen sich Hinweise auf einen Zusammenhang zwischen Alter und Risikoverhalten finden, jedoch ist ein klares Bild über einen altersspezifischen Einfluss auf Risikowahrnehmung und Verhalten nicht ersichtlich“* (*Oehler, 1995*).

5. Allgemeine psychologische Aspekte des Umgangs mit Geld und Gut

Für Schmolders und seine Fragestellungen stand die psychologische Erklärung des konkreten Umgangs mit Geld und Besitz, wie z.B. Sparen, Haushaltung, Verschwendung, im Vordergrund. Dieser Blickwinkel ist wichtig, deckt aber eine Psychologie von Geld und Gut bei weitem nicht ab. Geld und Besitz greifen umfassend in unsere Lebensführung und in unser Selbst ein. Gleichzeitig wird der Umgang mit Geld und Gut auch von allgemeinen Persönlichkeits-Faktoren und -Dispositionen beeinflusst. Nachfolgend werden deshalb einige allgemeinere psychologische Aspekte diskutiert, die im Hinblick auf die Fragestellung dieser Arbeit von Bedeutung sind bzw. sein können. Zur besseren Übersicht werden die für den Umgang mit Geld und Gut wohl wichtigsten Antriebe/ Dispositionen/ Motive nämlich „Risiko-/ Sicherheit“ und „Macht/ Status“ in gesonderten Kapiteln direkt anschließend dargestellt, obwohl sie thematisch eigentlich diesem Kapitel zuzuordnen wären.

5.1. Der Umgang mit Geld und Gut aus motivationstheoretischer Sicht

Jede Erklärung des Geldverhaltens erfordert eine Berücksichtigung der inneren (intrinsischen) und äußeren (extrinsischen) Verhaltensanteile. Die intrinsischen Verhaltensanteile lassen sich zwei Bereichen zuordnen: Dem Bereich der angeborenen Fähigkeiten und Fertigkeiten, die wahrscheinlich ähnlich der Intelligenz normal verteilt sind, und dem Bereich des primären Antriebs, zum Beispiel des Antriebs zum Gewinnen oder zu risikoreichen Handlungen. Sie sind wahrscheinlich ebenfalls normal verteilt. Die äußeren Anteile lassen sich wie folgt aufteilen: Nämlich in erworbene Geldmotive und erlernte Fähigkeiten/Fertigkeiten und in die situativen Bedingungen. Dieser Situation-Zusammenhang kann wie folgt formelhaft zusammengefasst werden:

$$\begin{array}{l} \text{Primärer Antrieb} \\ \text{Primäre Fähigkeit} \end{array} + \begin{array}{l} \text{erworbene Geldmotive} \\ \text{erworbene Fähigkeiten} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Situative} \\ \text{Bedingungen} \end{array} = \text{Geldverhalten}$$

Mit dieser von Brengelmann übernommenen Formel lassen sich besonders viele Aspekte des Geldverhaltens sinnvoll klassifizieren. Sie hat den Vorteil, dass die einzelnen Bestandteile der Formel operationalisierbar sind. Es gibt Tests der Fertigkeiten (am bekanntesten sind die Primary Mental Abilities) und des primären Antriebs (z.B. der REK-Risikotest von Brengelmann) (Brengelmann, 1995). Die situativen Chancen lassen sich durch positive/negative organisationale Lebensbedingungen faktorenanalytisch darstellen (Brengelmann, 1989, 1991). Hier geht es darum, dass die berufliche oder gesamte ökonomische Lebenseffektivität geordnet dargestellt und quantitativ auf das Alter bezogen werden kann.

Im Englischen gibt es hierfür den Ausdruck: „Effectance“, d.h. die Effektivität der Bewältigung der Umgebung (Reber, 1985). Es wird im Sinne von Adler von einem Effectance-Motiv gesprochen.

Auf die Geldsituation übertragen, lässt sich in Übereinstimmung mit G.W. Allport (Allport, 1937) und Hebb (Hebb, 1949) das erworbene Geldmotiv auch als „funktionelle Autonomie“ darstellen. Dieses motivationale Schlüsselkonzept besagt, dass die meisten Erwachsenenmotive im Laufe des Alters von ihren Ursprüngen unabhängig werden und aus sich selbst heraus funktionieren können. Der Genuss von Erdnüssen dürfte weniger den

primären Nahrungstrieb befriedigen, als die Lust nach mehr Erdnüssen stärken. Das Erdnussmotiv ist funktionell autonom geworden. Mit Geld kann man nicht nur den Nahrungstrieb befriedigen, das Geldbedürfnis kann auch funktional autonom werden und man jagt dem Geld als solchem nach. Das Geld wirkt mehr als extrinsischer „Verstärker“ anstatt der Befriedigung eines primären intrinsischen Antriebs. Ein ähnlicher Ansatz findet sich bei Furnham (Furnham, 1995), der Geld auch als „Token“ in Zusammenhang mit den vielfältigen Erkenntnissen der operanten Konditionierung betrachtet.

Nicht geklärt ist allerdings, welche primären Antriebe/ Dispositionen/ Motive es sind, die das Geldverhalten in Gang setzen und prägen. Leider gibt es bis heute in der Psychologie kein geschlossenes Konzept über die primären Antriebe des Menschen (Kniehl, 1998). Meyer (Meyer, 1999) z.B. berichtet von über 1000 menschlichen Basis-Instinkten, die in der Literatur diskutiert werden. Aus diesem Grund wird hier darauf verzichtet, das weite Feld der gängigen Motive und Motivationstheorien weiter darzustellen. Die für den Umgang mit Geld und Gut wahrscheinlich wichtigsten primären Antriebe/ Dispositionen/ Motive nämlich „Risiko-/ Sicherheit“ und „Macht/ Status“ werden in den nachfolgenden Abschnitten 6. und 7. näher beschrieben.

5.2. Der Einfluss von Geld und Gut auf die Entwicklung der Persönlichkeit und auf die Lebensgestaltung

Die meisten Menschen stimmen mit Dostojewsky darin überein, dass Geld Freiheit bedeutet: „Geld heißt soviel wie geprägte Willensfreiheit“ (Dostojewsky, 1949). Wenn man sich vorstellt, plötzlich Millionär geworden zu sein, erfreut man sich als Erstes über den Gewinn an Freiheit: Freiheit von Schulden und vom Zwang der Arbeit, Freiheit zu leben wie man möchte, aber auch Freiheit effektiver arbeiten zu können oder anderen etwas Gutes antun zu können. Geld wertet die Wahl der Lebensmöglichkeiten auf. Geld macht beliebt und verstärkt die Liebe. Geld ist nach Foa (Foa, 1971) eine „Universalquelle“ von Möglichkeiten und dazu gehören auch negative Dinge. Reich gewordene Frauen lassen sich leichter scheiden, wenn sie sich in der Ehe nicht glücklich fühlen. Junge Leute trennen sich von ihren Familien, wenn sie zu Geld kommen. Diese mit Besitz verbundene Freiheit ist aber auch für

die Identitätsentwicklung des Individuums von großer Bedeutung, weil Besitz den Freiraum schafft, unterschiedliche Lebenskonzepte auszuprobieren:

„Ein offenes Identitätsprojekt, in dem neue Lebensformen erprobt und eigener Lebenssinn entwickelt werden, bedarf materieller Ressourcen“ (Keupp, 1997).

5.3. Geld und Gut in der Selbstwahrnehmung des Menschen

Die enge Verbindung zwischen Selbst und Besitz wurde auch in der psychologischen Forschung der phänomenologischen Selbsttheorie erkannt. Die in der Philosophie übliche Subjekt-Objekt-Trennung wird dabei in Frage gestellt, weil Besitz bei dieser Betrachtung der Objekt-Welt zugeordnet wird. Diese Ausgrenzung wird kritisiert, weil der Mensch seinen Besitz als etwas ihm selbst zugehörig bezeichnet:

„The notion that, knowingly or unknowingly, people regard possessions as an integral part of the self is not recent one“ (Dittmar, 1992).

Dittmar berichtet auch über eine Untersuchung in denen die Probanden bestimmte Bereiche darauf hin bewerten sollten, in wie weit sie Teil des Selbst wären. Der Besitz wurde als dem Selbst zugehörig betrachtet, etwas weiter weg wie der eigene Name aber noch im Selbst integriert.

Snygg und Combs (*Snygg & Combs, 1949*) haben das Thema „Geld in der phänomenalen Umwelt“ des Individuums bearbeitet. Abbildung 2 erklärt, was darunter zu verstehen ist.

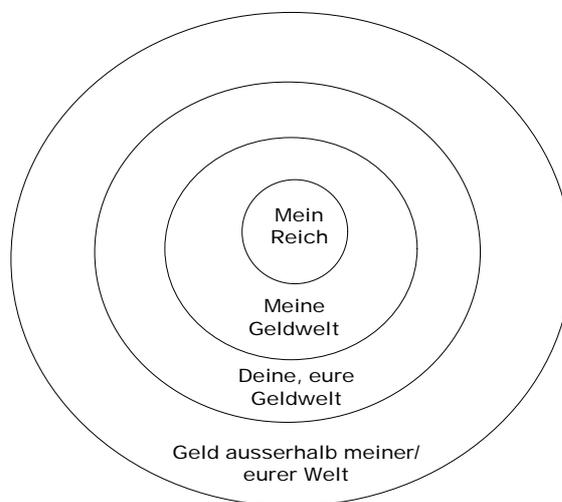


Abbildung 1: Das Selbst und seine phänomenale Geldwelt im Sinne von Snygg und Combs (Snygg & Combs, 1949).

Im Zentrum steht die Wahrnehmung der Selbstwelt des Meinigen. Das Selbsterlebnis, bzw. die Grenzen der phänomenalen Geldwelt, werden durch die mittlere Linie angezeigt. Das Individuum zieht eine klare Linie zwischen dem Geld, das es für sich in Anspruch nimmt und dem, das es als im Besitz anderer Menschen befindlich anerkennt. Zu „meiner phänomenalen Selbstwelt“ gehören viele Dinge wie meine Familie, mein Heim, meine Karriere, meine Ideale, mein Land und mein Geld, kurz alles, was nicht das „Ich-Selbst“ ist, aber als das Meinige charakterisiert werden kann. Zu diesem Selbstsystem gehört nicht nur das Geld in der Tasche, sondern auch der selbst unterschriebene Scheck, sein Geld auf der Bank und sein Besitz in Deutschland. Dies ist eine subjektive Realität die der objektiven Realität des „anderen Geldes“ gegenüber steht und sich mit ihm auseinandersetzen muss.

5.4. Altruismus und Wohltätigkeit

Wer Geld hat, kann es sich auch leisten, altruistisch zu sein. Warum Menschen sich selbstlos geben und ob altruistisches Verhalten Selbstlosigkeit ist, bzw. wie es überhaupt motiviert ist, darüber gibt es viele Meinungen. Für McClelland (*McClelland, 1975*) sind Geschenke eine Form der Machtausübung und dienen dem Machterhalt.

Die Soziologie geht davon aus, dass mit dem Schenken Verpflichtungen aufgebaut werden (reziproker Altruismus), die sowohl dem Machterhalt als auch zur gegenseitigen Bindung durch Verpflichtung dienen. Experimentalpsychologisch wurde dieser Verpflichtungseffekt von Cialdini (*Cialdini, 1997*) nachgewiesen. Wurde bei Spendensammlungen dem Angesprochenen zuerst etwas geschenkt und dann erst um eine Spende gebeten, waren die Spenden wesentlich höher, als ohne vorheriges Geschenk.

Lindgren (*Lindgren, 1991*) vertritt den Standpunkt, dass diese Form des Altruismus in der Persönlichkeit des Menschen fest angelegt ist. Diese Vermutung wird durch vergleichende Verhaltensforschungen an höheren Primatenarten bestätigt. DeWaals (*DeWaals, 1995*) beobachtete, dass Schimpansen, die einen höheren Status einnahmen, regelmäßig auch Fleischbrocken an Tiere des niederen Status abgaben.

Im Zusammenhang mit der vorliegenden Fragestellungen sind die Erkenntnisse von Cloninger (*Cloninger, 1986*) zu erwähnen: Er fand heraus, dass ältere Menschen mehr für soziale Zwecke spenden, hilfsbereiter und großzügiger anderen gegenüber sind.

5.5. Der Umgang mit Geld und Gut und Auswirkungen auf die Gesundheit

Der Umgang mit Geld kann ineffektiv sein, so dass persönliche oder wirtschaftliche Schwierigkeiten entstehen. Brengelmann (*Brengelmann, 1989*) hat die Risikoreaktionen gestresster psychosomatischer Patienten mit denen wenig gestresster Personen verglichen. Bei den Patienten waren die starken Risikoreaktionen wie bei „Gewinn und Verlust gelassen bleiben“, auch „im Falle von Verlust risikobereit sein und Zusatzrisiken eingehen“, sowie „nach Gewinn neue Spekulationen“ ansetzen im Vergleich zu Gesunden geschwächt. Gleichzeitig lagen die negativen Stressreaktionen bei den Patienten höher, insbesondere das Satthaben, sowie Missmut, Wutreaktionen und das Gefühl ausgenutzt zu werden. Wer so durch ein intensives Geldbedürfnis unter Druck gerät, kann keine so klaren und zügigen

Geldentscheidungen treffen als jener, der nüchtern und rational verfährt. Gleichzeitig können daraus auch psychosomatische Störungen entstehen.

Hier erkennt man die Gesundheitsgefährlichkeit des Geldes, das, vernünftig erworben und genützt, den Menschen glücklicher und zufriedener macht, aber um so mehr verbreitete Probleme aufwirft, als es zum zentralen Bedürfnis wird. Zahlreiche Ängste, Befürchtungen und Sorgen sind tagtäglich mit Geld verbunden, so dass psychotherapeutisch orientierte Publizisten von einem „Zeitalter der Angst“ sprachen. Interessanterweise gibt es kaum wissenschaftliche Untersuchungen über die Gesundheitsrolle des Geldes, keine Therapie des Geldverhaltens und so gut wie keine auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhende Erziehung zur Geldvernunft. Dafür gibt es viele populärwissenschaftliche Ratgeber, die sich dieses Problems sehr pragmatisch annehmen. Auch die Psychoanalyse hat sich mit ungesundem Geldverhalten beschäftigt: „Neurotische Geldspiele“ (*Berne, 1972*) haben besonders Psychoanalytiker dazu veranlasst das Glücksspiel als masochistische Übung zur Lust am Verlust zu bezeichnen (*Bergler, 1970*).

6. Das Streben nach Macht und Status und seine Beziehung zum Umgang mit Geld und Gut

Es gibt nur wenige Themen, die in der Wissenschaft und in der Literatur so großen Nachhall finden wie das Thema „Macht“. Macht ist ein zentrales Konstitutionsprinzip des Lebens. Der evolutionsbiologische Ursprung der Macht liegt in der physischen Verdrängung des Konkurrenten im Kampf um die knappen Ressourcen. Die Fortpflanzungswahrscheinlichkeit und die Möglichkeit zur Ausbreitung der eigenen Gene steigt, wenn Nahrungsressourcen für den Organismus und seine eigenen Nachkommen gesichert waren (*Dawkins, 1996*). Gleichzeitig besaßen/ besitzen mächtige Männchen/ Männer mit eigenem Revier eine höhere sexuelle Attraktivität bei Weibchen/ Frauen (*Diamond, 1998*). Im Laufe der Evolution hat sich durch das Leben in Gruppen die soziale Macht herausgebildet, die im Wesentlichen auf Status und Rangordnung und der Möglichkeit, andere zu beeinflussen, beruht. Diese

Aspekte werden in der Soziologie, in der Sozial- und Organisationspsychologie und in der Ökonomie untersucht. Die Persönlichkeitspsychologie behandelt das Thema Macht unter dem Aspekt des Selbstwerts. Sowohl die sozialpsychologischen wie auch die individualpsychologischen Machtaspekte, werden näher betrachtet, weil vermutet werden kann, dass sie eine wichtige Rolle im Umgang mit Geld und Gut spielen.

6.1. Besitz und Selbstwert

In der Psychologie war es Alfred Adler (*Adler, 1918*), der das Macht- und Geltungstreben als Hauptantrieb des menschlichen Verhaltens hervorhob. In der neueren psychologischen Forschung beschäftigte sich vor allem McClelland (*McClelland, 1961, 1975*) mit den Fragen der Macht. Abgeleitet von Adler, Erikson und Freud definiert McClelland das Ziel des Machtmotivs, Einfluss auf andere zu gewinnen und sich selbst mächtig zu fühlen. Das eng mit dem Thema Macht verknüpfte Selbsterleben der eigenen Stärke und Kompetenz wird von McClelland in seinem Stadium 2 der Machtentwicklung „Ich stärke mich“ besonders hervorgehoben.

Eng mit dem Selbstwert verbunden ist der Besitz. Ein Zitat beschreibt den Wert des Geldes in den Augen des Individuums. Racine soll gesagt haben: *„Ehre ohne Geld ist einfach nur Krankheit.“* Während das Konzept der Identitätsfindung stärker den weiten Bereich der Erfahrungsbildung und den Austausch mit der Umwelt in den Vordergrund stellen, ist das psychologische Konstrukt „Selbstwert“ enger angelegt. Der eigene Einfluss und die Macht der anderen ergeben die Selbstschätzung und die sich ständig neu vollziehende Auseinandersetzung zwischen dem Selbst und der Umwelt.

„The notion that we express our identity through our material possessions, and make inferences about identity of others, on the basis of what they possess, means that there must be socially shared beliefs about material objects als symbolic manifestations of identity“ (Dittmar, 1995).

Dabei spielt der objektive Besitz eine geringere Rolle. Wichtiger ist die subjektiv

wahrgenommene Differenz im relevanten sozialen Bezugssystem. Schon das Gefälle im Besitz und Einkommen kann Probleme im Selbstwertgefühl auslösen. Das Gehalt eines 60-jährigen Universitätsprofessors ist in der Regel oft geringer als das seiner 35-jährigen Schüler in der Industrie. Die Russen suchen nach einem Selbstwertgefühl, nach dem der Kommunismus die Wirtschaft zerstört hat. Im Erwerbsleben fühlt man sich mit dem Alter attraktiver, weil man zunehmend mehr Geld verdient. Nach dem Ruhestand verliert man an Selbstwert, weil das Einkommen im Vergleich zu den Nocharbeitenden abnimmt.

6.2. Besitz und Prestige/ Status

Mit der erste der Geld und Besitz in seiner Prestige- und Machtwirkung beschrieben hat, war der amerikanische Soziologe Thorstein Veblen mit seiner Theory of Leisure Class im Jahr 1899 (In Deutsch: Die Theorie der feinen Leute) (Veblen, 1958). Nach seiner Erkenntnis ist das Prinzip, das die Menschen zum Handeln antreibt und hinter fast jeder einzelnen Lebensäußerung steht, das Bedürfnis sich vor anderen Menschen auszuzeichnen und das Verlangen nach Prestige. Dieses Bedürfnis geht, so Veblen, auf frühmenschliche Entwicklungen zurück: Mit auf der Jagd oder im Krieg erbeuteten Trophäen bewiesen Männer ihre Tapferkeit und ihre Macht. Mit diesen Symbolen festigten sie ihre Stellung in der sozialen Gruppe und erhöhten gleichzeitig ihre sexuelle Attraktivität. Durch zunehmende Zivilisation übernahm der demonstrativ zur Schau gestellte Besitz (und die damit verbundene Freiheit nicht arbeiten zu müssen) die Funktion der Jagdtrophäen. Die durch Besitz erworbene gesellschaftliche Stellung wirkt sich, so Veblen, auch unmittelbar und direkt auf das Selbstwertgefühl aus.

Besitz definiert unsere Stellung in der Gesellschaft deshalb mehr, als jeder anderer Statusfaktor (Bildung, Herkunft etc.). Besitz ist das unverkennbare Zeichen für Lebenserfolg, stärker für Männer als für Frauen: „*The sex differences show a general trend for males to attach more value to money than females. A possible explanation for this sex difference is that males generally tend to be more competitive than females and money is valued partly as a symbol of competitive succes*“ (Lewis, Webley & Furnham, 1995).

Viele Menschen sagen zwar gerne, dass sie sich nicht beeinflussen lassen und nur nach ihren eigenen Entscheidungen verfahren. In Wirklichkeit sind wir mehr in geldabhängige

Machtstrukturen eingebunden als uns lieb ist oder als uns bewusst ist. Viele Untersuchungen in der staatlichen Exekutive zeigen, dass wohlhabende Angeklagte bei vergleichbaren Tatbeständen wesentlich milder bestraft werden, als Angeklagte aus unteren sozialen Schichten (Lewis, Webley & Furnham, 1995).

6.3 Besitz als Mittel der Einflussnahme

Die Betonung des Machtaspekts der Einflussnahme geht insbesondere auf Max Weber (zit. n. Neuberger, 1995) zurück:

„Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht“.

Neben der Möglichkeit durch physischen Zwang andere zu beeinflussen oder durch Deutungsmacht (Kirche, Sekten etc.) Gefolgschaft aufzubauen, ist der Besitz und die sich daraus ergebende Möglichkeit andere „zu kaufen“ das wichtigste Machtmittel um eigene Interessen durchzusetzen: *„Von den Quellen der Macht ist Eigentum und Besitz dem Anschein nach die direkteste. Wer Eigentum besitzt, verfügt über den simpelsten und verbreitetsten Zugang zur Macht, denn er kann denjenigen, dessen Willen er will, ganz einfach kaufen“* (Galbraith, 1987).

Eine Betrachtung des Besitzes als Mittel der Einflussnahme erfordert auch eine Altruismus-Diskussion unter dem Blickwinkel „Macht“. Die unter I.5.4. dargestellten Mechanismen des reziproken Altruismus können zum einem unter dem humanistischen Ideal des selbstlosen Einsatzes für andere gesehen werden. Genauso plausibel ist aber die Aussage, dass alle Formen von Geschenken und Zuwendungen (auch) das Ziel des eigenen Machterhalts/ -aufbaus haben, weil sie den anderen verpflichten.

7. Erregung, Risiko und Sicherheit:

Wichtige psychologische Determinanten des Geld- und Besitzverhaltens

7.1. Das Bedürfnis nach Sicherheit

Das Bedürfnis nach Sicherheit gehört zu den Grundbedürfnissen des Menschen und umfasst seinen ganzen Lebensraum:

„Security is a many facet concept with economic, social, psychological and other cultural and personal dimensions. To a teenager, security may be „walking around money“ for a Saturday night date. To one of immense wealth, security may include yachts, planes, castles and jewels. There is a strong evidence that most men and women have a preference for security“ (Gregg W.G., 1992).

Als Antagon zum Sicherheitsbedürfnis ist das Bedürfnis nach Abwechslung und Risiko zu sehen. Der Schweizer Philosoph *Tournier* (zit. nach *Gregg, 1992*) spricht deshalb auch von den zwei Instinkten des Menschen: Der eine Instinkt ist der des Abenteurers, des Entdeckens, der Bewegung und des Fortschritts, der andere ist der Instinkt der Ruhe, der Wiederholung, der Sicherheit und der Stabilität. Die psychologische Forschung beschäftigt sich mehr mit dem Risiko als mit dem Sicherheitsaspekt. Der Grund liegt wohl mit darin, dass die Erkenntnisse aus der Risikoforschung in ihrer Umkehrung - nämlich Risiko-vermeidung - gleichzeitig auch den Sicherheitsaspekt mit abdecken.

7.2. Geld und Gut als Stimulator

Geld regt an und erregt das Verhalten. Geld in sich selbst ist kein verbreiteter Endzweck, wohl aber das, was man damit erzielen kann. Geld hat eine erregende Wirkung auf die meisten Menschen. Es erregt die körperlichen, emotionellen und intellektuellen Aspekte des Verhaltens, je nachdem wie das Individuum von Natur aus angelegt ist oder sich entwickelt hat. Die individuellen Ausprägungen der Erregung sind so unterschiedlich wie der Mensch selbst. Nach der Theorie des englischen Psychologen *Berlyne* (*Berlyne, 1966*) existiert ein generelles Bedürfnis nach Erregung. Das Erregungsniveau beeinflusst, abhängig von der Aufgabenschwierigkeit, die Leistung (*Yerkes & Dodson, 1908*).

Erregung kann durch Außenreize, etwa durch äußere monetäre Belohnung (= extrinsische Motivation), oder durch die innere Motivation (= intrinsische Motivation) erzeugt werden.

Beispiel:

Ein junger Jurist eröffnet eine Kanzlei und kämpft in den ersten Jahren um jeden Klienten. Im Laufe der Zeit wird er bekannter, seine Honorare steigen, der Zustrom an Klienten übersteigt seine Kapazität, sein Besitz ist gut finanziert, über jüngere Mitarbeiter kommt mehr Geld herein als er braucht, er verbringt zunehmend mehr Zeit mit Golf und Segeln und weniger Zeit in seiner Kanzlei. Der Erregungswert des Einkommens durch die Arbeit als Rechtsanwalt nimmt ab und er sucht sich neue Erregungsquellen, um seine Leistungsfähigkeit optimal zu nutzen. Aus der Industrie sind zahlreiche Beispiele dafür bekannt, dass man mit Geld die Leistung verbessern kann, aber nur bis zu einem gewissen Grade. Die Wirkung finanzieller Anreize ist begrenzt, und es müssen andere Verstärker gefunden werden, welche die Effektivität der Leistung weiter steigern.

Die Dynamik auf Seiten dieser inneren, intrinsischen Motivation verläuft wahrscheinlich ähnlich und kann etwa wie folgt beschrieben werden:

Eine risikoorientierte und stresstolerante Person wird ihren Einsatz ständig steigern, bis sie ihre Ziele im wesentlichen erreicht hat und ihre Motivation nachlässt. Schon vor Erreichung des optimalen Gewinnpunktes erschöpft sich der Reizwert des Gewinnens, die Gewinnorientierung sackt ab und die Motivation sucht sich neue Wege der Befriedigung: Viele „Macher“ sind hauptsächlich daran interessiert, etwas in Gang zu bringen, nehmen sich aber kaum die Zeit, die Früchte ihrer Saat zu ernten. Andere risikobereite Personen, die von Natur aus stressanfällig sind, können ähnliche Ziele erfolgreich bis zur optimalen Leistung verfolgen. Die dabei entstehende Anspannung artet aber durch die Veranlagung zum Stress, zur Überbelastung aus und es erfolgt eine Einschränkung der Leistung. Stressreaktionen treten in Wettstreit mit monetären Entscheidungen. Sie schwächen diese Entscheidungen, so dass die Erfolgsmotivation früher abfällt als bei stresstoleranten Personen. Unterschiedliche Risikobereitschaft und Fähigkeit der Stresstoleranz erregen die Motivation zum Geld in individuell sehr unterschiedlicher Weise.

Scitovsky (*Scitovsky, 1986*) ist einer der wenigen Ökonomen, welche die Wichtigkeit der Arousal-Theorie anerkannt haben. Er führt das eben Besprochene weiter aus und meint, dass zu hohe Erregung unangenehm sei und man deswegen die entsprechenden Aktivitäten auf ein angenehmes Niveau zurückschrauben sollte. Zu geringe Anregung von außen (Reizintensität) führt dazu, dass nach mehr Anregung gesucht wird, um die innere Erregung auf ein angenehmes intermediäres, nicht zu hohes, Niveau zu bringen. Geld spielt bei der Regulierung dieser Erregungen eine enorme Rolle. Scitovsky zitiert auch den Nobelpreisträger Keynes, der erkannt hatte, „*that successful businessmen are more interested in the excitement they derive from playing a daring game of chance and skill than in creating something new and constructive in the process than they are profits*“ (*Scitovsky, 1986*).

7.3. Erregung und Glücksspiel

Das Glücksspiel hat sich in Deutschland zu einem beachtlichen Wirtschaftszweig entwickelt. 1998 setzten Spielbanken, Lotterien, Spielautomaten etc. über 45 Mrd. DM um (*SZ, 8.10.98*). Manche behaupten, Geldspiele machen süchtig (*Kellermann & Meyer, 1989; Meyer, 1983*). Das Problem ist in jüngeren Jahren von Brengelmann und Mitarbeitern ausgiebig behandelt worden (*Brengelmann, 1988, 1989a, 1989b, 1989c; Brengelmann & von Quast, 1987; Brengelmann & Waadt, 1985*). Das Ergebnis ist, dass der normale Bürger keinen zwanghaften pathologischen Bezug zum Geld zu fürchten braucht, doch gibt es pathologische Spieler genauso gut wie Menschen, die das Spielen hassen. Trotzdem erfreuen sich Tragödien und Geschichten einer besonderen Aufmerksamkeit durch die populäre Presse. Besonderen Anklang finden die abnormen Varianten des Spielens um Geld, sei es vom Standpunkt des Psychiaters aus gesehen (*Matussek, 1955*) oder von dem des Dichters (*Dostojewsky, 1949*). Der zentrale Punkt ist die Irrationalität der Gewinn-erwartung. Die gesuchten Gewinne können angesichts der Zufälligkeit der Chancen nicht realisiert werden, und trotzdem wird gespielt.

Viele Börsenspiele bedeuten ebenfalls das Eingehen auf hochgradige Risiken. Nur wird dieses Spielen Spekulieren genannt, zum Beispiel mit Termingeschäften, Future-Bonds. Wird das Spekulieren kalkulierbarer, spricht man von der kontrollierten oder konservativen

Geldanlage, etwa in Immobilienfonds. Vom reinen Glücksspiel bis zum sicheren Investment existiert eine schillernde Vielfalt mehr oder weniger riskanter Geldeinsätze.

Um einen Eindruck vom Charakter dieser Spiellust zu bekommen, wird eine Befragung von Buland (Buland, 1994) zitiert, der anscheinend ganz normalen Spielern die Frage stellte: „Was fällt Ihnen zum Begriff Spiellust ein?“ Hier sind einige Antworten daraus:

- *Der Wunsch, gewinnen zu wollen; nicht aufhören können, Verzweiflung und Erlösung; Drang und Trieb*
- *Freude; Spaß; Erotik; Freiheit; Spannung; Sehnsucht; Sinnlosigkeit; alles und nichts*
- *Freude; Vergnügen; ganz dabei/ im Spiel sein; kribbelig und aufgeregt sein; weil man/ frau ein Spiel beginnt/ spielt; sich einlassen wollen auf eine Spielsituation*

Aus diesen Assoziationsketten wird, so Buland, ersichtlich, in welche dunkle und unergründliche Bereiche der menschlichen Seele der, so Buland, Begriff „Spiellust“ hineinklingt.

7.4. Persönlichkeit und Sensation-seeking/ Impulsivität:

Zu den Arbeiten von Zuckerman und Eysenck

Mit der menschlichen Suche nach neuen spannenden Reizen, die insbesondere auch die Spiellust kennzeichnet, hat sich insbesondere Zuckerman (Zuckerman, 1983, 1991) beschäftigt. Diese Forschungsrichtung, die in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewann, wurde als „Sensation-seeking“ bekannt. Sie soll hier kurz referiert werden. Dafür ist es notwendig, einen Exkurs in die faktorenanalytisch fundierte Persönlichkeitsforschung zu unternehmen.

In den 50er Jahren entwickelte Eysenck (Eysenck, 1959) den klinisch orientierten MPI (Maudsley Personal Inventory). Er enthielt Skalen für E (Extraversion), N (Neurotizismus) und L (Lügenskala) zwecks Kontrolle von Einflüssen der sozialen Erwünschtheit. Weil E

und N negativ korrelierten, wurde der EPI (*Eysenck & Eysenck, 1964*) für normale Vpn konstruiert, um volle Unabhängigkeit der beiden Skalen (Orthogonalität) zu erreichen.

Verschiedene Autoren haben diese Entwicklung dafür kritisiert, dass Sensation-seeking (Sensationssuche) und Impulsivität grundsätzlich wichtige Merkmale darstellen, die von Eysenck zugunsten seiner Extraversion vernachlässigt würden. Dies ist das besondere Anliegen von *Zuckerman (1989)*. Er beklagt sich darüber, dass diese Komponenten mit grundlegendem, dimensionalen Charakter zu untergeordneten Faktoren abgewertet würden. Diese Diskussion und die zur gleichen Zeit laufende Auseinandersetzung über den Umfang der Faktorenmodelle, d.h. ob ein Persönlichkeits-Modell 3, 5 oder sogar 16 Faktoren enthalten solle, haben den Sensation-seeking-Skalen von Zuckerman große Beachtung gebracht. Sie sind für die Analyse des Alters wie für den Umgang mit Geld besonders wichtig.

Zuckerman (1974, 1979a, 1979b, 1991) erhebt also Anspruch darauf, dass seinem Sensation-seeking der Status einer breit angelegten Dimension einzuräumen sei, die durch die folgenden vier Teilfaktoren zuverlässig gemessen werden kann:

Thrill/ adventure seeking

Suche nach außergewöhnlichen Abenteuern

Experience seeking

Suche nach ungewöhnlichen sozialen Erlebnissen

Disinhibition

Befreiung von gesellschaftlichen Normen

Boredom susceptibility

Unfähigkeit, lange Zeiträume ohne äußere Stimulation zu ertragen

7.5. Sensation-seeking: Untersuchungen am Max-Planck-Institut für Psychiatrie

Noch in den späten 70er Jahren wurde das Thema im Max-Planck-Institut für Psychiatrie von den beiden spanischen Doktoranden Guerra und Reig aufgenommen, worüber es zwei Kurzberichte gibt (*Guerra, Reig & Brengelmann, 1982; Reig, Guerra & Brengelmann, 1982*). Mit Hilfe von 357 spanischen Versuchspersonen (141 gesunde und 216 internistisch Kranke) wurde ein verzweigtes Stress/ Copingsystem erstellt, in dem die Sensation-seeking oder Reizlustskalen eine deutlich eigenständige Rolle spielen.

Die Reizlustskalen wurden anhand von Zuckerman - ähnlichen Items durch Faktoren-analyse (Hauptkomponentenanalyse mit anschließender Varimax-Rotation) - erstellt. Es ergaben sich sechs primäre Faktoren mit sehr hoher interner Konsistenz (mittleres Alpha von Cronbach = 0.92), die sich einem einheitlichen Sekundärfaktor unterordneten. Sie werden im folgenden kurz beschrieben, indem jeweils zwei führende Items beigefügt werden.

Faktor 1: Reizgenuss

- Ich lebe gerne in einer Umgebung, in der ständig neue Dinge auf mich einwirken
- Ich fühle mich erst richtig wohl, wenn ich genügend spannende Erlebnisse habe

Faktor 2: Reizsuche

- Ich unternehme viel, um neue Eindrücke zu sammeln
- Ich bin ständig auf der Suche nach neuen Erfahrungen

Faktor 3: Abenteuerlust

- Mich reizt der Nervenkitzel des risikvollen Abenteuers
- Abenteuer sind für mich eine große Verlockung

Faktor 4: Veränderungsbedürfnis

- Ich brauche immer etwas Neues um mich herum
- Ich brauche viel Abwechslung in meinem Leben

Faktor 5: Erlebnishunger

- Ich habe ein Bedürfnis nach außergewöhnlichen Erlebnissen
- Ich bin erlebnishungrig nach großartigen Dingen

Faktor 6: Gefährliche Wagnisse

- Ich stürze mich manchmal in große Wagnisse
- Ich fordere manchmal die Gefahr heraus

Die Inhalte dieser Faktoren sind jenen von Zuckerman offensichtlich ähnlich. Auch untereinander besitzen sie eine nicht übersehbare Ähnlichkeit.

Die Hauptcharakteristika sind für:

Faktor 1: der Genuss wechselnder Reize

Faktor 2: die aktive Suche nach neuen Reizen

Faktor 3: die Lust auf Abenteuer

Faktor 4: das Bedürfnis nach Veränderung

Faktor 5: der Hunger nach großen Dingen (Megalust)

Faktor 6: die Lust auf gefährliche Wagnisse

Gedeckt sind damit hauptsächlich die Aspekte Thrill/ adventure seeking und Experience seeking von Zuckerman. Vielleicht ist auch sein Faktor Disinhibition darin verwickelt, während Boredom susceptibility in dieser Analyse nicht herauskam. Als deutliche Bezeichnung hat Brengelmann die Ausdrücke „Reizlust“ und „Risikolust“ gewählt, um den Unterschied in der Risikohaltigkeit zu charakterisieren. Die Bedeutung dieser Lustskalen lässt sich aus Korrelationen mit anderen Variablen wie folgt beschreiben:

Bereich Persönlichkeit

Die Lustskalen korrelieren mit

Neurotizismus (Eysenck)

null oder tendenziell negativ

Extraversion (Eysenck)

leicht positiv (unter 0.20)

Rigidität (Brenghelmann)	leicht negativ (um -0.15)
Leistungsmotivation (Brenghelmann)	leicht positiv (um oder über 0.20)

Reizlust oder Risiko ist nach diesen Korrelationen, wie bei Zuckerman, im wesentlichen unabhängig von anderen wichtigen Dimensionen der Persönlichkeit. Die insgesamt positiven Tendenzen der Lustorientierung sind emotionale Stabilität, Neigung zur Extraversion und niedriger Rigidität, sowie noch deutlicher zur Leistungsmotivation. Darüber hinaus tendieren die Lustskalen zur (positiven) Selbstüberlastung, zu Ungeduld und Impulsivität (Ärger), sowie zu größerem Selbstvertrauen und sozialer Unabhängigkeit.

Bereich Konsum

Die Lustskalen tendieren zur positiven Korrelation mit dem Rauchen (über 0.10) und dem Genuss von Alkoholika (etwa 0.20), was den gemeinsamen Lustcharakter anzeigt. Dazu gehört auch die Tendenz anregende Tabletten einzunehmen, nicht aber sedierende Medikation und solche, die gegen bestimmte Krankheiten genommen werden (zum Beispiel Herzkreislaufkrankheiten).

Bereich Krankheitsbeschwerden

Reizlust/ Risikolust korreliert tendenziell negativ mit aller Art krankhafter Beschwerden. Besonders deutlich mit Herzbeschwerden und Hochdruck (in beiden Fällen um -0.20). Ratings von Angst und Belastung korrelieren unbedeutsam. Positive Gesundheit ist also ein Aspekt der Lusterregung.

Hieraus ergibt sich eine ziemlich umfangreiche Beschreibung der Bedeutung der Reiz- und Risikolust und ihrer potentiellen Wirksamkeit auf unterschiedliche Lebensbereiche. Sie dürfte auch für die Beurteilung des Alters wichtig sein, wenn sich herausstellt, dass Lustorientierung eine deutliche Beziehung zum Alter unterhält. Diese Frage wird im folgenden Abschnitt behandelt.

7.6. Reiz-/ Risikolust und Alter

Von der hier behandelten Untersuchung ergeben sich eine eindeutig negative Beziehung zwischen der Lustorientierung und dem Alter (N = 357) wie folgt:

Faktor 1: Reizgenuss	-0.28
Faktor 2: Reizsuche	-0.39
Faktor 3: Abenteuerlust	-0.49
Faktor 4: Veränderungsbedürfnis	-0.33
Faktor 5: Erlebnishunger	-0.32
Faktor 6: Gefährliche Wagnisse	-0.32

Alle aufgeführten Korrelationen sind hochgradig bedeutsam.

Herausgehoben sei dabei die höhere Korrelation der aktiven Variablen mit dem Alter im Vergleich zu den passiven Variablen des Bedürfnisses oder Genusses, wie die folgenden Beispiele zeigen:

- Abenteuerlust hat 24 % mit dem Alter gemeinsam (Korrelation -0.49) und Reizsuche 15 % (-0.39)
- Erlebnishunger hat 10 % mit dem Alter gemeinsam (Korrelation -0.32) und Reizgenuss lediglich 8 % (-0.28).

Weniger hohe Korrelationen gleicher Art erhielten *Brengelmann und von Quast (1987)* in einer Untersuchung über die Persönlichkeit des Geldautomatenspielers. Hier korrelierten Reizsuche -0.15 ($p < 0.05$), Risikolust -0.14 ($p < 0.05$) und Reizgenuss -0.10 (nicht signifikant) mit dem Alter.

Im Hinblick auf die vorliegende Fragestellung müssen die von Brengelmann gefunden Reiz-/Risiko-Lust-Altersbeziehungen näher analysiert werden. Eine Generalisierung in Form von „mit dem Alter nimmt die Lust auf neue, erlebnisreiche und spannende Reize“ ab, scheint so nicht statthaft:

Offensichtlich muss zwischen risikobehafteten Reizen und Reizen ohne Risiko stärker getrennt werden. Dies zeigen die weit höheren negativen Korrelationen zwischen Abenteuerlust und Alter und Reizgenuss und Alter.

Eine weitere Perspektive erscheint sinnvoll. Brengelmann unterscheidet zwar ähnlich wie Zuckerman zwischen risikobehafteten Reizen und risikolosen Reizen. Allerdings fällt bei der Formulierung der Items, die die Faktoren Reizgenuss und Reizsuche konstituieren, oft eine hohe Aktivitäts-Komponente auf. Zum Beispiel:

- Ich unternehme viel, um neue Eindrücke zu sammeln

Diese Aktivitätskomponente darf aber nicht mit der Reiz-Lust-Komponente gleichgesetzt bzw. vermischt werden. Sie muss, angesichts dem Alter nachgesagten Aktivitätsrückgang, getrennt betrachtet werden. Für eine Vorhersage von Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut sollte die Reiz-/ Risiko-Lust deshalb aus drei Perspektiven betrachtet werden:

- Lustvolle Reize mit Risiko-Komponente, wie z.B. Spiel um Geld
- Lustvolle Reize ohne Risiko-Komponente, wie z.B. gutes Essen,
- Lustvolle Reize mit Aktivitäts-Komponente, wie z.B. Urlaub in den Bergen

7.7. Risikolust und Geldaktivitäten

Nachdem festgestellt wurde, dass zumindest die Risikolust mit dem Alter abnimmt, kann man vermuten, dass sich dies generell auch auf Geldaktivitäten bezieht. Hierzu gibt es eine gute Voraussagemöglichkeit, und zwar auf Basis der bereits zitierten Arbeiten von Brengelmann und Mitarbeitern, die eine mehrfache Kreuzvalidierung der genannten Vermutung ermöglichen. Untersucht wurden unterschiedliche Aspekte des Umgangs mit Geld in Spiel-, Risiko- und Konsumsituationen. Neben dem Alter wurden acht weitere sozioökonomische Variablen korreliert, nämlich Schulabschluss, Arbeitsstunden, Nettoeinkommen, Größe von Wohn- und Geburtsort, Immobilienbesitz, Anzahl der Wohnräume und Größe der Wohnfläche. Den größten Anteil an signifikanten Korrelationen wies das Alter auf. Es korrelierte generell negativ mit Risikolust und Spiellust, gleichgültig, ob Geld darin verwickelt ist oder nicht. Damit ist erneut belegt, dass weniger die Inhalte der Aktivitäten als die Intensität des Lustdranges, also ein Aspekt der Persönlichkeit, für das Zustandekommen solcher Beziehungen entscheidend ist.

8. Überblick über jüngere Arbeiten zu wichtigen Beziehungen von Geld und Gut in Beziehung zum Alter

8.1. Die Untersuchungen von Tang und Furnham zur Bedeutung von Geld

Zur Zeit als die Daten für die gegenwärtige Dissertation erhoben wurden und zu einem späteren Zeitpunkt erschienen mehrere Arbeiten zur „Bedeutung des Geldes“ und zur „Ethik des Geldes“, in denen verschiedene sozioökonomische Angaben, das Alter eingeschlossen, mitanalysiert wurden (*Tang, 1988, 1990, 1992, 1993*). Sie bilden zusammen mit den Arbeiten von *Furnham (1984)* den Versuch, die zahllosen, bereits zitierten Formen der Geldbedeutung, durch faktorenanalytische Arbeiten zu ordnen.

Soweit das Alter betroffen ist, sind solche Arbeiten sehr wichtig, um wenigstens allgemeine Erwartungen hinsichtlich seiner Beziehung zum Geld postulieren zu können, bzw. bestätigt zu finden. Eine Arbeit von *Tang (1993)* beginnt mit dem bezeichnenden Satz von *McClelland (McClelland, 1967): The meaning of money is „in the eye of the beholder“*, wodurch angezeigt wird, dass die Bedeutung des Geldes auch heute noch primär von der Sicht des Individuums geprägt wird und seine Strukturen erst ansatzweise untersucht wurden. Auf der anderen Seite wurden die Arbeiten in sehr unterschiedlichen Ländern (USA, Taiwan und Großbritannien) mit vergleichbaren Ergebnissen durchgeführt. Es gibt zwar gewisse kulturelle Einflüsse bezüglich Land und Schicht, aber die Grundstrukturen bleiben erhalten. Diese werden der Persönlichkeit und ihren Dispositionen bezüglich Geld und Gut zugerechnet.

Tang (1990, 1992) hebt die ethische Seite des Geldes hervor und entwickelte die Money Ethic Scale (MES) die er mit Staatsbediensteten auf unteren, mittleren und höheren Gehaltsrängen validierte. Die Skala bestand aus den folgenden 6 Faktoren:

- Faktor 1: Good (Geld ist gut)
- Faktor 2: Evil (Geld ist von Übel)
- Faktor 3: Achievement (Geld ist ein Maß der Leistung)
- Faktor 4: Respect/ Self-esteem (Geld bringt Ansehen)

Faktor 5: Budget (Sorgfältiger Umgang mit Geld)

Faktor 6: Freedom/ Power (Geld bedeutet Autonomie, Freiheit, Sicherheit, Macht)

Zwei dieser Faktoren korrelierten bedeutsam mit dem Alter, nämlich Faktor 2 am 1 % Niveau und Faktor 5 am 5 % Niveau. Mit steigendem Alter wird stärker in Abrede gestellt, dass das Geld von Übel sei (Faktor 2). Gleichzeitig ist die Korrelation mit Faktor 1 (Geld ist gut) zwar positiv, jedoch nicht bedeutsam. Dies bedeutet verallgemeinert, dass die Wahrnehmung des Geldes mit dem Alter positiver wird, wenn auch nicht in jeder Hinsicht.

Die positive Korrelation mit Faktor 5 (Budget) bedeutet, dass man mit steigendem Alter sorgfältiger mit seinem Geld umgeht. Beide Ergebnisse bewegen sich im Rahmen dessen, was bereits berichtet wurde.

Die Untersuchung der Geldbedeutsamkeit versorgt uns nach Meinung des Autors mit einem Bezugsrahmen, innerhalb dessen man seine tagtäglichen Aufgaben bewerten kann, d.h. dem Geld wird psychologischerweise eine zunehmend größere Rolle beigemessen.

Der Ansatz von *Furnham (1984)* hatte drei Ziele: Die Schaffung eines breiter gefächerten Instruments, die Einbeziehung von mehr sozioökonomischen Kontrollverhaltensweisen und den Vergleich von Geldgewohnheiten zwischen der Vergangenheit und Zukunft. Die Untersuchung basierte auf 256 Vpn mit einer guten Altersstreuung zwischen 18 und über 50 Jahren, sowie einer gut vorbereiteten Verwendung anderer Variablen wie Einkommen, Wahlverhalten und Religion.

Furnham stellte 5 Skalen unterschiedlicher Autoren zu einem Bogen mit 150 Items zusammen. Die Varimax-Analyse der Money-Attitude-Scale (MAS) ergab 6 gut definierte Faktoren:

Faktor 1: Obsession

(Auf Geld kann ich mich total verlassen, löst alle meine Probleme = **Verlässlicher Problemlöser**).

Dieser Faktor besteht aus 18 verschiedenartigen Items, die Besorgtheit bezüglich Geld ausdrücken und den Glauben, dass Geld als zuverlässiger Krückstock die (befürchteten) Probleme löst. Beispiele: Geld geht vor Lust, beim Kauf über Kosten argumentieren, sich gegenüber Reicheren unterlegen fühlen, Geld als Waffe zur Verteidigung benützen, sich Ärmeren gegenüber überlegen fühlen, fest an Geld als Problemlöser glauben, sich bei der Diskussion persönlicher Finanzen verunsichert fühlen, beim Einkaufen immer an Kosten denken, sich wegen Zu-teuer-kaufen blöde fühlen, Zeit ohne Geldverdienen als Verschwendung empfinden, alles legal mögliche für viel Geld tun wollen, stolz auf seinen Besitz sein und dies seine Freunde wissen lassen, sein Einkommen als Zeichen seiner Intelligenz sehen, über Geld und Geldanwendungen phantasieren und Geld generell als Vergleichsstandard zur Abschätzung des Status oder Prestiges untereinander.

Kritische Anmerkung: Alle genannten Beispiele laden mindestens 0,40 am Faktor Problemlösung. Das führende Item „Ich fühle, dass Geld das einzige ist, auf das ich mich wirklich verlassen kann“ (Ladung 0,71) und das nächstwichtige Item „Ich glaube fest daran, dass Geld alle meine Probleme lösen kann“ (Ladung 0,57) bestimmen die Bezeichnung als Problemlösung. Der gesamte Tenor aller Items ist aber gemischt positiv-negativ, d.h. ambivalent. Man vertraut auf das Geld, fürchtet aber gleichzeitig, dass dieses Vertrauen brechen könnte. Demnach sollten sowohl Probleme als auch Problemlösungen positiv mit dem Alter korrelieren, was etwas unlogisch klingt. Dies erklärt, warum feste Voraussagen zum Thema Geld und Alter manchmal schwierig zu gewinnen sind.

Faktor 2: Power/ Spending

(Spendierfreudigkeit mit Einflussgewinnung = **Freizügigkeit**)

Man wird mit dem Alter weniger spendierfreudig und versucht auch weniger, sich auf die Weise Freundschaften zu erhalten; man kauft keine Dinge, um andere Leute zu beeindrucken; man verliert zusehend den Drang zum Ausgeben; man sieht das Geld und die Besitzenden freundlicher an und gibt weniger Trinkgeld.

Faktor 3: Retention

(Unwilligkeit zum Geldausgeben, Geld bei sich behalten = **Ausgabenvermeidung**)

Man sagt mit dem Alter häufiger: „Das kann ich mir nicht leisten“, gleichgültig ob das zutrifft oder nicht; hat mehr Entscheidungsschwierigkeiten beim Geldausgeben; behält das Geld doch lieber für sich aus Furcht vor wirtschaftlichem Kollaps und schwindenden Reserven oder kriegt Schuldgefühle beim Geldausgeben für tägliche Notwendigkeiten (Kleidung, Schuhe usw.), selbst wenn man genug davon hat.

Faktor 4: Security/ Conservative

(Bargeld statt Kreditkarten, immer pünktlich zahlen = **strenge Geldkontrolle**)

Mit dem Alter kontrolliert man seine Konten genauer; wird man auf seine Fähigkeit Geld zu sparen stolzer; weiß man auf den Pfennig genau, was man in der Börse hat; zahlt man lieber mit Bargeld als mit Kreditkarte; hält man Gelddinge lieber geheim; gleicht die Einstellung zum Geld mehr der der Eltern und zahlt man die üblichen Rechnungen prompt. Man will sozusagen klaren Tisch haben und sich nicht durch unerledigte Sachen einengen oder belasten lassen.

Faktor 5: Inadequacy

(Nicht genug Geld gespart haben, andere haben mehr = **Inadäquates Vermögen**)

Dieser Faktor steht im Gegensatz zu Faktor 6. Das gesparte Geld ist nie ganz genug. Meine Freunde sind besser dran. Ich streite mit meinem Partner über Geld.

Faktor 6: Effort/ Ability

(**Adäquates Einkommen** haben, man bekommt, was man verdient)

Mit steigendem Alter wird ein steigender Lebensstandard attestiert. Das gesparte Geld reicht durchaus aus. Man ist sogar besser dran als die Freunde und es gibt keine Geldstreitereien mit dem Partner.

Diese bislang beste Skalenkonstruktion ergab, unabhängig von anderen Kontrollvariablen (Geschlecht, Erziehung, Parteiwahl, Einkommen, Entfremdung, Protestant Work Ethic und Konservatismus), ein ausgesprochen differenziertes Altersprofil, das sich lohnt herauszustellen, wie folgt:

- Faktor 1: Geld als Problemlöser korreliert tendenziell positiv mit dem Alter.
- Faktor 2: Freizügigkeit korreliert hochgradig negativ (0,1 % Niveau).
- Faktor 3: Vermeidung von Geldausgaben korreliert signifikant mit dem Alter (5 % Niveau).
- Faktor 4: Strenge Geldkontrolle korreliert hochgradig positiv und etwas höher als Faktor 2, Freizügigkeit, mit dem Alter (0,1 % Niveau).
- Faktor 5: Inadäquatheit des Vermögens ist kein Problem des Alters. Die Korrelation ist praktisch Null mit positivem Vorzeichen.
- Faktor 6: Adäquates Einkommen korreliert bei weitem am höchsten mit dem Alter (0,1 % Niveau).

8.2. Die Forschungen von George zum Zusammenhang zwischen Besitz, Zufriedenheit und Alter

Zielsetzung der Forschungen von George (*George, 1992*) war es, die aktuellen psychologischen, soziologischen und ökonomischen Forschungsergebnisse auf Zusammenhänge in folgenden Dimensionen zu untersuchen:

- Höhe des Einkommens/ finanzieller Ressourcen und finanzielle Zufriedenheit
- Höhe des Einkommen und subjektives Wohlbefinden
- Finanzielle Zufriedenheit und subjektives Wohlbefinden

Der Zusammenhang zwischen Höhe des Einkommens und subjektivem Wohlbefinden

Eine Sichtung von mehr als 20 Studien zu dieser Fragestellung zeigt einen positiven Zusammenhang und Korrelationen zwischen 0.12 und 0.43 auf. Diese Korrelationen differieren mit dem Alter:

Erwachsene ohne Altersangabe	0.15	-	0.23
60 Jahre und jünger	0.17	-	0.43
60 Jahre und älter	0.12	-	0.33

Diese Daten lassen vermuten, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen subjektivem Wohlbefinden und der Höhe des Einkommens/ des Besitzes gibt - gleichzeitig weisen diese Daten aber auch darauf hin, dass sich dieser Zusammenhang mit dem Alter abschwächt.

Der Zusammenhang zwischen finanzieller Zufriedenheit und subjektivem Wohlbefinden

Zur Klärung dieser Fragestellung wertete George 14 Untersuchungen aus. Auch hier ergaben sich positive Korrelationen zwischen 0.14 und 0.59 quer über alle Altersgruppen. Untersuchungen, die auf Gruppen mit älteren Menschen beschränkt waren (60 Jahre und mehr) zeigten Korrelationen zwischen 0.14 und 0.29. Offensichtlich schwächt sich im Alter der Einfluss der finanziellen Zufriedenheit auf die Gesamtzufriedenheit ab.

Der Zusammenhang zwischen finanziellen Ressourcen und finanzieller Zufriedenheit

Zur Klärung dieser Fragestellung wertete George über 10 Studien aus: Alle Studien zeigten einen positiven und größeren Zusammenhang, allerdings ohne genaue Werte anzugeben. George weist darauf hin, dass der Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen nicht linear ist:

- am unteren Ende der Einkommenskala sind die Beziehungen stärker;
- ältere Personen über 65 Jahre zeigen bei 30 % geringeren finanziellen Ressourcen gleiche finanzielle Zufriedenheitswerte, wie jüngere Personen mit höherem Besitz.

Interpretation der Zusammenhänge

Für die oben dargestellten Zusammenhänge führt George folgende Erklärungen an, die sich übergreifend in diversen Untersuchungen gezeigt haben:

- Ältere Menschen sind mit ihrem Einkommen zufrieden, wenn sie das Einkommen als gerecht und fair im Verhältnis zu den erbrachten Lebensleistungen betrachten, der Abfall zu früher nicht zu groß ist und liebgewordene Aktivitäten aufrecht erhalten werden können. Dabei orientieren sie sich an Menschen gleichen Alters und gleicher Einkommensstufen.
- Jüngere Menschen sind mit ihrem Einkommen zufrieden, wenn Einkommen und Ansprüche übereinstimmen und ein angemessener sozialer Status gewährleistet ist. Allerdings ist bei jüngeren Menschen die Unzufriedenheit deshalb größer, weil sie sich im Gegensatz zu älteren Menschen nach oben orientieren und einen höheren Status anstreben. Während der Lebensstil der Älteren durch Aufrechterhaltung des Erreichten geprägt ist, kennzeichnet Expansion den Lebensstil der Jüngeren.
- Die mit dem Alter nachlassende Bedeutung des Einflusses der finanziellen Ressourcen auf das subjektive Wohlbefinden erklärt sich auch durch Veränderung der Werte: Gesundheit und soziale Kontakte werden als wesentlich wichtiger für ein glückliches Leben gesehen. Diese Wertveränderung mit dem Alter wird auch von den Untersuchungen von Yablonsky (*Yablonsky, 1991*) bestätigt.

8.3. Die Untersuchungen von Abdel-Ghany und Sharpe zum Konsumverhalten zwischen „jungen Alten“ und „alten Alten“

Abdel-Ghany & Sharpe (1997) untersuchten das Konsumverhalten von über 2.600 Personen im Hinblick darauf, inwieweit sich die Konsummuster von „jungen Alten“ (65 - 74 Jahre) und „alten Alten“ (75 Jahre und älter) unterschieden. Die Daten stammten vom amerikanischen „Consumer Expenditure Survey“ aus dem Jahr 1990. Sie fanden signifikante Unterschiede in 10 Ausgabekategorien: Jüngere Alte gaben mehr Geld für gutes Essen, Essen in Restaurants, Alkohol und Tabak, Unterhaltung, Transport, Kleidung und Versicherungen aus als die alten Alten. Und die „jungen Alten“ gaben im Gegenzug weniger Geld für Gesundheit, Haushaltsführung und Personal Care aus. Diese Ergebnisse unterstützen teilweise die Erkenntnisse aus den Reiz-/ Risiko-Untersuchungen, die vermuten

lassen, dass mit zunehmenden Alter der „Lustfaktor“ abnimmt. Allerdings scheint diese Abnahme erst im höheren Alter zu erfolgen.

9. Zusammenfassung der theoretischen Grundlagen und Ableitung der Hypothesen

9.1. Zusammenfassung der dargestellten Aspekte im Umgang mit Geld und Gut

In diesem Literaturbericht sind eine große Anzahl von Aspekten des Umgangs mit Geld und Gut und möglichen Beziehungen zum Alter beschrieben worden. Es ist der Verdienst des Nationalökonomenschmolders, konkrete Geldverhaltensweisen gesammelt zu haben und aufzuzeigen, wie umfangreich und vielfältig Geldverhalten ist. Weil dieses Verständnis für die Arbeit wichtig ist, wurde der Darstellung der von Schmolders begründeten Verhaltensökonomie ausreichend Platz eingeräumt. Es war auch Schmolders, der erkannte, dass hinter diesen Geldaktivitäten psychologische Kräfte wirken mussten. Sein Wunsch an die Psychologie, ihm bei der psychologischen Klärung seiner Fragen zu helfen, wurde aus verschiedenen Gründen nicht erfüllt, denn die Psychologie hat sich mit dem Thema „Geld“ nur am Rande beschäftigt. Auch die Ökonomie hat die psychologische Seite des Geldverhaltens lange Zeit vernachlässigt, inzwischen wächst aber das Interesse daran, wie der neuere „Financial Behavior“-Ansatz zeigt. Trotzdem fehlt bis heute ein umfassendes psychologisches Modell im Umgang mit Geld und Gut.

Dieser Mangel zeigt sich auch in den beschriebenen Arbeiten von Tang und Furnham. Sie ermittelten zwar eine Reihe von wichtigen Faktoren mit unterschiedliche Umgangsformen mit Geld. Die Zuordnung der Umgangsformen zu den Faktoren und ihre innere Verwandtschaft erscheint aber nicht immer zwingend. Trotzdem geben diese Untersuchungen, die auch Alterskorrelate aufweisen, wichtige Anhaltspunkte bei der Formulierung der Hypothesen, insbesondere in den Bereichen „Geldkontrolle/ Sparsamkeit“ „Geld-Ethik“ und „Zufriedenheit mit dem erreichten Besitzstand“.

Insbesondere die Zufriedenheit mit dem erreichten Besitzstand und damit der Zusammenhang zwischen Besitz und Lebensqualität ist auch für die vorliegende

Untersuchung von Interesse. Die Metaanalyse von George gibt wichtige Hinweise darauf, dass mit dem Alter Geld und Besitz an Bedeutung zugunsten anderer Werte verlieren. Es ist deshalb in den nachfolgenden Untersuchungen zu klären, ob dieser Zusammenhang bestätigt werden kann, und welche weiteren Erklärungen dafür plausibel erscheinen.

Um alle wesentlichen Aspekte zu erfassen, wurden im vorliegenden Literaturbericht viele psychologische Bereiche beschrieben, die etwas mit Geld zu tun haben, bzw. die von Geld beeinflusst werden. Beispiele dafür sind Geld und Selbstbild, Geld und Identität, etc. Alle diese Aspekte sind zwar wichtig, sie sind aber zu wenig operationalisiert, um daraus befriedigende Aussagen/ Hypothesen zum Umgang mit Geld und Gut in seiner Beziehung zum Alter in seiner ganzen Breite abzuleiten.

Wesentlich fruchtbarer für das Thema der vorliegenden Arbeit erscheinen die psychologischen Theorien/ Ansätze, die sich mit den Bereichen „ Reiz-/ Risiko-Lust und Sicherheit“ und „Macht“ beschäftigen.

Die von Zuckerman begonnene Forschungsrichtung „Sensation-seeking“ vertiefte Brengelmann in vielen Untersuchungen, insbesondere in den Bereichen Risikoverhalten/ Risiko-Lust. In diesen Untersuchungen wurden auch Altersbeziehungen erfasst. Diese weisen darauf hin, dass die allgemeine Risiko-Bereitschaft mit dem Alter abnimmt. Es ist deshalb Aufgabe dieser Arbeit zu klären, ob dieser Zusammenhang auch im Umgang mit Geld und Gut gilt. Die Analyse der Untersuchungen von Brengelmann führt zu einer weiteren wichtigen Fragestellung bzw. Unterscheidung, nämlich ob es einen Unterschied zwischen risikolosem und risikovollem Reizgenuss gibt. Diese Unterschiede sind sowohl aus den Ergebnissen von Brengelmann zu erwarten, als auch aus der Analyse der Konsum-Muster, die Abdel-Ghany bei den sogenannten „jungen Alten“ und „alten Alten“ durchgeführt hat.

Die neben Reiz-/ Risiko-/ Sicherheits-Verhalten wahrscheinlich zweite wichtige psychologische Dimension im Umgang mit Geld und Gut ist der Machtkomplex. Auch hier müssen, wie aufgezeigt, verschiedene Machtausprägungen beim Umgang mit Geld und Gut berücksichtigt werden:

- Die Wahrnehmung der eigenen Stärke und Kompetenz aufgrund des erreichten Besitzstandes
- Statusaspekte
- Geld und Gut als Mittel andere zu beeinflussen

Im Unterschied zu den umfangreichen Untersuchungen mit entsprechenden Alterskorrelaten im Bereich Reiz/ Risiko, fehlen in diesem Bereich Erkenntnisse über Zusammenhänge zwischen Macht und Alter, aus denen mögliche Beziehungen für den Umgang mit Geld und Gut vorhergesagt werden könnten. Lediglich die neueren Arbeiten von Tang und Furnham geben hier Anhaltspunkte und zwar derart, dass sich der Machtaspekt des Geldes mit dem Alter abschwächt. Allerdings beinhalten die entsprechenden Faktoren dieser Autoren noch einige andere Aspekte, so dass sich daraus lediglich eine Vermutung ableiten lässt.

Eng mit dem Machtaspekt gekoppelt, ist die ethische Seite des Geldes: Aus diesem Grund ist es auch von Interesse, ob sich mit dem Alter die Einstellungen zum Geld und die Geldmoral verändert. Aus den Ergebnissen von Tang lässt sich vermuten, dass sich mit dem Alter eine eher tolerantere und pragmatischere Einstellung zum Geld einstellt, und Altruismus zunimmt. Die Vielfalt der „ethischen Seite“ des Geldes und eine detaillierte theoretische Diskussion würde aber den Rahmen dieser Arbeit sprengen, trotzdem sollte dieser Themenbereich nicht völlig vernachlässigt werden

Neben der Darstellung möglicher psychologischen Zusammenhänge ist darüber hinaus auch eine methodische Einordnung dieser Arbeit notwendig. In der Diskussion des Forschungsansatzes der Finanzgerontologie wurde die Problematik von Kohorten-Effekten aufgezeigt. Diese Problematik darf ebensowenig vernachlässigt werden, wie der im selben Abschnitt beschriebene mögliche Einfluss von Lebenssituationen. Mit der dieser Arbeit zugrunde liegenden Untersuchungsmethode der Querschnittsbefragung können Kohorten-Effekte nicht erkannt werden. Bei der abschliessenden Diskussion und Interpretation der Ergebnisse wird auf dieses Thema aber nochmals eingegangen.

9.2. Die theoretischen Grundlagen

Wie im Literaturbericht und in der Zusammenfassung dargestellt, gibt es keine umfassende Theorie bzw. kein einheitliches theoretisches Fundament für die zu untersuchende Fragestellung.

Trotzdem kristallisieren sich aus den unterschiedlichsten theoretischen Ansätzen und empirischen Untersuchungen Schwerpunkte heraus, aus denen die wichtigsten Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut vorausgesagt bzw. abgeleitet werden können.

Diese lassen allerdings vermuten, dass es keine eigene Psychologie des Geldes gibt, sondern dass der individuelle Umgang mit Geld und Gut im wesentlichen von allgemeinen psychologischen Motiven und Persönlichkeitseigenschaften bestimmt wird. Anders herum formuliert: Jedes beobachtbare Geldverhalten, wie z.B. Sparen, kann auf bekannte psychologische Motive und Dispositionen zurückgeführt werden. Angesichts der Vielzahl der Interpretationsmöglichkeiten solcher konkret beobachtbarer Verhaltensweisen und Aktivitäten macht es aber Sinn, zunächst von den beobachtbaren Geld-Aktivitäten und Verhaltensweisen auszugehen und dann zu versuchen, diese weiter zu interpretieren.

Auch die Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut sollten sich deshalb aus allgemeinen Alters-Veränderungen vorhersagen lassen. Leider trägt die Altersforschung zur theoretischen Konsolidierung momentan noch wenig bei, weil die für ein Geldverhalten wahrscheinlich relevanten psychologischen Dimensionen nicht oder kaum untersucht wurden. Wie im Literaturbericht besprochen, scheinen die folgenden drei psychologischen Grund-Dimensionen

- Reiz-/ Risiko-Lust
- Sicherheitsstreben
- Macht

den Umgang mit Geld und Gut wesentlich zu bestimmen und sich in ihrem Einfluss auf den Menschen mit dem Alter zu verändern. Die Untersuchung dieser Zusammenhänge steht deshalb im Mittelpunkt dieser Arbeit.

Darüber hinaus können aus der Literatur noch zwei weitere Bereiche abgeleitet werden, die für Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut von Interesse sind:

- Die Zufriedenheit mit dem erreichten Besitzstand und dem Einkommen
- Die allgemeinen Einstellungen zum Geld

Eine theoretische Diskussion bzw. Rückführung dieser beiden Untersuchungsbereiche auf allgemeine psychologische Theorien, z.B. Erkenntnisse der kognitiven Psychologie, ist sicher möglich, dürfte aber den Rahmen dieser Arbeit weit sprengen.

Aufgrund der diskutierten theoretischen Überlegungen leiten sich für die nachfolgenden Untersuchungen folgenden Hypothesen ab:

9.3. Begründung und Formulierung der Hypothesen

9.3.1. Finanzielle Zufriedenheit und adäquater Besitzstand

Die Untersuchungen von George (siehe I.8.2.) weisen darauf hin, dass mit dem Alter die Bedeutung des Besitzes ab und damit die finanzielle Zufriedenheit zunimmt. Als Hauptgrund führt George die abnehmende Bedeutung des Geldes zugunsten anderer Werte an. Gleichzeitig hängt, so George, die Zufriedenheit mit dem finanziellen Status auch davon ab, ob das Einkommen als gerecht für die erbrachten Lebensleistungen gewertet wird. Auch die von Furnham (siehe I.8.1.) gefundene positive Beziehung zwischen dem Faktor „Effort/Ability“ = Adäquates Einkommen und Zufriedenheit mit Erreichten und dem Alter zeigen in die gleiche Richtung. Furnham gibt dafür aber keine Begründung an, weil Altersbeziehungen nicht Hauptgegenstand seiner Untersuchungen waren. Es ist deshalb zu erwarten, dass mit zunehmendem Alter die Zufriedenheit mit dem erreichten finanziellen Status und den sich daraus für die Lebensgestaltung ergebenden Möglichkeiten zunimmt.

Hypothese 1: Die Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Lage und mit dem erreichten Besitzstand nimmt mit dem Alter zu.

9.3.2. Reiz-/ Risiko-Lust und Genuss

Wie in den Abschnitten I.7.5. und I.7.6. aufgezeigt, ist davon auszugehen, dass die Reiz-/Risiko-Lust auch eine zentrale Bedeutung für Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut hat. Alle gefundenen Alterskorrelationen haben eine negative Tendenz, so dass mit dem Alter die Risiko-Lust stark abnimmt. Die Vermutung liegt deshalb nahe, dass auch Geldaktivitäten, die mit Risiko und Spekulation verbunden sind, mit dem Alter abnehmen. Im Gegensatz dazu scheint der risikolose Reizgenuss nicht im gleichen Maße abzunehmen. Die in Abschnitt I.7.6. besprochenen Einschränkungen lassen sogar vermuten, dass lustvolle Reiz-Angebote, wie z.B. gutes Essen, die nicht mit Risiko- und Aktivitäts-Komponenten durchsetzt sind, kaum oder nicht vom Alter beeinflusst werden. Auch die Untersuchungen von Abdel-Ghany (I.8.3.) zeigen, dass jüngere Alte (65 bis 75) solchen risikolosen Reizen im Konsumverhalten gegenüber durchaus aufgeschlossen gegenüber stehen. Allerdings wird in diesen Untersuchungen kein Altersverlauf sichtbar, weil nur zwischen jungen Alten und alten Alten (75 und mehr) verglichen wird. Angesichts der vorliegenden Erkenntnisse ist also davon auszugehen, dass es einen Unterschied zwischen risikolosen und riskobehafteten Lustreizen im Umgang mit Geld und Gut gibt. Dieser Unterschied zeigt sich darin, dass die finanzielle Risiko-Lust mit dem Alter abnimmt, die Offenheit für risikolose Reizangebote sich mit dem Alter nicht verändert. Die Hypothese lautet deshalb:

Hypothese 2: Mit dem Alter nimmt die finanzielle Risiko-Lust ab, die Bereitschaft und Offenheit für risikolose Reiz- bzw. Lust-Angebote verändert sich nicht.

9.3.3. Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle

Das Gegenteil von Risiko ist Sicherheit. Man kann also davon ausgehen, dass bei abnehmender (finanzieller) Risikoneigung das Bedürfnis nach (finanzieller) Sicherheit mit dem Alter zunimmt. Das Sicherheitsbedürfnis äußert sich in Sparsamkeit, diszipliniertes Haushaltsführung und abnehmender Bereitschaft Schulden zu machen. Die Begründung für ein höheres Sicherheitsbedürfnis könnte darin liegen, dass mit dem Alter aufgrund der biologischen Entwicklung das Aktivitätsniveau und damit der Expansionsdrang nachlässt und der ältere Mensch damit beschäftigt ist, das Erreichte zu sichern. Auch die dem Alter nachgesagte höhere Ängstlichkeit, die möglicherweise auf die selben biologischen Ursachen

zurückzuführen ist, drückt sich, so die Vermutung, in einem sicherheits-orientierteren Geldverhalten aus. Eng damit verbunden ist die im Alltag beobachtbare höhere Selbstdisziplin älterer Menschen, die ebenfalls eine kontrolliertere finanzielle Lebensführung erwarten lässt.

Diese Tendenzen werden in der besprochenen Literatur bestätigt. Schmölders (I.3.6.) Untersuchung zeigt, dass mit zunehmendem Alter, die Bereitschaft Schulden zu machen abnimmt. Der von Tang (I.8.1.) extrahierte Faktor „Budget“ (Sorgfältiger Umgang mit Geld) korreliert positiv mit dem Alter. Die von Furnham (I.8.1.) gefundenen Faktoren Retention (Ausgabenvermeidung) und Security (Strenge Geldkontrolle) korrelieren ebenfalls hochgradig positiv mit dem Alter. Die Hypothese lautet deshalb:

Hypothese 3: Sparsamkeit, disziplinierte Haushaltung und strengere Geldkontrolle nehmen mit dem Alter zu.

9.3.4. Macht: Selbstwert, Status, Einfluss

Mögliche Beziehungen der Macht, im Umgang mit Geld und Gut in Beziehung zum Alter, stellen sich wesentlich schwieriger dar, als die oben diskutierten Altersbeziehungen. Dies liegt daran, dass es zum Thema Macht und Alter keine Untersuchungen gibt, sondern nur Vermutungen aus Beobachtungen aus dem Alltag. Trotzdem kann gerade eine Untersuchung wie die vorliegende interessante Ergebnisse bringen. Die Erfahrungen des Autors in Organisationen zeigen, dass ältere Führungskräfte weniger am Machtausbau, dafür aber mehr am Machterhalt interessiert sind.

Mögliche Anhaltspunkte liefern die Untersuchungen von Tang und Furnham (I.8.1.). Der von Furnham gefundene Faktor „Obsession“ (Geld als verlässlicher Problemlöser) beinhaltet einige der diskutierten Machtaspekte. Dieser Faktor korreliert leicht positiv mit dem Alter. Allerdings sind in diesem Faktor auch einige Items enthalten, die nicht mit Macht zu tun haben, so dass eine klare Tendenz nicht zu erkennen ist. Auch der Furnham-Faktor „Power/Spending“ (Spendierfreudigkeit mit Einfluss-Gewinnung) beinhaltet Machtaspekte. Dieser Faktor korreliert hochgradig negativ mit dem Alter, d.h., dass Geld als Mittel der Einfluss-Gewinnung an Bedeutung verliert. Aber auch in diesem Faktor sind Items enthalten, die

nichts oder wenig mit Macht zu tun haben, so dass eine eindeutige Interpretation nicht möglich ist. Mit der gleichen inhaltlichen Problematik ist der Faktor „Freedom/ Power“ von Tang belastet, der nicht mit dem Alter korreliert: Er enthält Macht- und Sicherheitsaspekte. Aus dieser Diskussion wird ersichtlich, dass sich angesichts der vorliegenden Erkenntnisse keine klares Bild ergibt. Die Subsumierung von Selbstwert und Selbstkompetenz unter die Machtthematik kann sicher angezweifelt werden. Der unter I.6.1. diskutierte Ansatz von McClelland, insbesondere sein 2. Stadium der Machtentwicklung „Ich stärke mich“, lassen aber diese theoretische Einordnung zumindest zum Zweck dieser Untersuchung zu. Insgesamt kann vermutet werden, dass Machtaspekte mit dem Alter an Bedeutung verlieren. Die Hypothese lautet deshalb:

Hypothese 4: Mit zunehmendem Alter verlieren die mit Macht/Status verbundenen Aspekte im Umgang mit Geld und Gut an Bedeutung:

- Finanzielle Selbstkompetenz
- Status-Bedürfnis
- Neigung durch finanzielle Mittel Einfluss auf andere auszuüben

9.3.5. Ethik und Geldmoral

Die ethische Ambivalenz gegenüber Geld wurde in der Einleitung zur vorliegenden Arbeit dargestellt: Ist Geld gut oder ist Geld von Übel? Ziel dieser Arbeit ist es nicht, darauf eine Antwort zu geben. Das soll Philosophen und Theologen vorbehalten bleiben. Vielmehr interessiert, ob sich die Einstellung zu Geld mit dem Alter verändert und genauso, ob es einen Alters-Zusammenhang mit der Geldmoral und dem daraus korrespondierenden Verhalten, wie z.B. Betrug, Mogeleyen, Ehrlichkeit in Geldgeschäften, gibt. In der diskutierten Literatur finden sich zwei Hinweise, dass mit dem Alter eine Veränderung hin zu einem moralischeren Verhalten erfolgt. Es sind die unter I.5.4. erwähnten Ergebnisse von Cloninger: Er fand heraus, dass ältere Menschen mehr für soziale Zwecke spenden, hilfsbereiter und großzügiger anderen gegenüber sind. Und die von Tang (I.8.1.) im Rahmen seiner Money Ethic-Scale (MES) gefunden positiven Alterskorrelation mit seinem Faktor „Evil“ (Geld ist von Übel), die besagt, dass mit zunehmenden Alter Geld als weniger „böse“

betrachtet wird. Aus diesen Tendenzen zu mehr Altruismus und Toleranz lässt sich die letzte Hypothese für die Untersuchung formulieren.

Hypothese 5: Mit dem Alter nimmt die Ehrlichkeit in Geldgeschäften zu, die positiven Assoziationen von Geld gewinnen gleichzeitig an Bedeutung.

Jede Zusammenstellung von Voraussagen dieser Art hat natürlich einen gewissen willkürlichen Charakter in dem Sinne, dass sie erweitert werden könnte. Mit den obigen Hypothesen dürften aber die wichtigsten Dimensionen erfasst sein, die sich aus den besprochenen Literatur- und Forschungsergebnissen ableiten lassen.

II. Untersuchungsmethode

1. Aufbau und Inhalte der vorliegenden Untersuchung

Frühere Arbeiten der Psychologischen Abteilung im Max-Planck-Institut für Psychiatrie (MPIP), die zur Bestimmung psychologischer Strukturen im Umgang mit Geld und Gut durchgeführt wurden, bilden die Datenbasis der vorliegenden Dissertation. Sie werden unter einem andersartigen Gesichtspunkt analysiert, dem des Alters, worüber bislang wenig bekannt wurde. Das Alter dient damit nicht nur zur Beschreibung der Stichprobe, sondern wird als unabhängige Variable benutzt. Es soll herausgefunden werden, welche der zahlreichen abhängigen Variablen des Umgangs mit Geld und Gut vom Alter beeinflusst/nicht beeinflusst werden.

Wie in Teil I mehrfach angeführt, fehlt sowohl eine psychologische Theorie im Umgang mit Geld und Gut, gleichzeitig gibt es aber auch kaum Untersuchungen zu Altersbeziehungen in den für den Umgang mit Geld und Gut vermutlich wichtigen psychologischen Grunddimensionen.

Aus diesem Grund werden in der folgenden Untersuchung die umfangreichen Daten aus vier MPIP-Forschungsarbeiten, die jeweils unterschiedlichste Verhaltensaspekte im Umgang mit Geld und Gut beleuchten, auf ihre Altersbeziehungen analysiert. Diese geschieht durch Korrelationsanalysen, hauptsächlich auf Primärfaktor-Ebene.

Die vier MPIP-Arbeiten behandeln jeweils unterschiedliche Aspekte im Umgang mit Geld und Gut. Aus diesem Grund werden die Altersbeziehungen zunächst getrennt für jeden Untersuchungsbereich vor dem Hintergrund der entsprechenden Hypothesen diskutiert, weil nur so die „Feinheiten“ erkennbar werden.

Das ganze Bild ergibt sich aber erst durch ein Zusammenführen aller wichtigen Altersbeziehungen aus den vier Untersuchungsbereichen in der Zusammenfassung durch Kategorisierung und Zuordnung zu den entsprechenden Hypothesen.

Diese Kategorisierung und Zuordnung erfolgt nach Plausibilitäts Gesichtspunkten aufgrund der Inhalte der untersuchten Primärfaktoren und angehenden Anlage-Formen. Statistische Methoden, wie z.B. multivariate Varianz-Analysen, die mögliche Zusammenhänge und Abhängigkeiten in den einzelnen Hypothesenbereiche erkennbar gemacht hätten, waren nicht möglich, weil sich das Gesamtbild erst durch eine Zusammenführung der Ergebnisse aus allen vier Arbeiten ergibt. Darüber hinaus basieren diese Arbeiten auf unterschiedlichen Stichproben und unterschiedliche Abfrageformen.

Da der derzeitige Wissenstand zum Umgang mit Geld und Gut gering ist, war und ist es wichtig, mögliche Altersbeziehungen und Zusammenhänge nicht frühzeitig durch eine zu hohe Abstraktion der umfangreichen Daten zu verdecken. Aus dieser Überlegung resultiert die für eine psychologische Untersuchung vergleichsweise hohe Anzahl der Primärfaktoren, die bewusst durch getrennte Faktorenanalysen der einzelnen Untersuchungsbereiche erzeugt wurden. Nur so ist es möglich, die grundsätzlichen Erkenntnis in diesem weiten und noch wenig erforschten Bereich zu gewinnen und damit wichtige theoretische Grundlagen für weitere Forschungsarbeiten zu schaffen.

Wie bereits erwähnt, sind die Untersuchungen zur Beziehung des Alters im Umgang mit Geld und Gut in vier Bereiche unterteilt. Aufgrund des Umfangs und zur besseren Übersicht werden die Untersuchungen der einzelnen Geldbereiche in vier getrennten Abschnitten in Teil III dargestellt und mit den jeweiligen Ergebnissen diskutiert:

- Bereich Geld A: III.1.
- Bereich Geld B: III.2.
- Bereich Geld C: III.3.
- Bereich Geld D: III.4.

Die Inhalte und der Aufbau dieser verschiedenen Untersuchungsbereiche werden in diesem Kapitel kurz skizziert. Eine detaillierte Darstellung der Bereiche findet sich in den jeweiligen Abschnitten. In Teil IV erfolgt eine Zusammenführung und eine Interpretation dieser Ergebnisse.

2. Die Untersuchungsbereiche Geld A und B

Im MPIP hat Professor Brengelmann in den vergangenen Jahren mehrere Arbeiten durchführen lassen, um die diversen Inhalte des Umgangs mit Geld und Gut zu formulieren. Der erste Schritt zur Entwicklung eines Instruments zur Messung des Umgangs mit Geld und Gut war sehr breit und bestand in einer Sammlung von vielen Items, zu der auch Experten aus dem Finanzbereich beigezogen wurden. Das Ergebnis waren zwei Fragebögen, die im Text wiederholt als Geld A- und Geld B-Bogen bezeichnet werden. Der Fragebogen Geld A war in 5 Untersuchungsbereiche eingeteilt, die vor allem das konkrete und alltägliche Geldverhalten abdeckten:

1. Kaufverhalten
2. Haushaltung
3. Sparsamkeit
4. Umgang mit Geld
5. Einstellung zum Geld

Seine Faktorenanalyse ergab 57 primäre Faktoren aus 321 Items.

Der Fragebogen Geld B wies 16 Untersuchungsbereiche auf, die den Umgang mit Geld und Gut von einer wesentlich breiteren Perspektive abdeckten:

1. Mogeleyen/ Betrügereien
2. Sorgen und Bedrohungen
3. Geld als Freudebereiter
4. Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus
5. Glaube/ Hoffnung
6. Spekulationslust
7. Sensationslust
8. Reaktion auf Verlust
9. Finanzieller Erfolg
10. Luxus und finanzielle Ratsuche
11. Zukunftsplanung/ Sicherung
12. Nutzung von Geldgewinn

13. Karriereziele und Wünsche
14. Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren
15. Banken als Makler
16. Investitionskontrolle

Hier resultierten 92 primäre Faktoren aus 392 Items.

An der Durchführung und Analyse der mit diesen Bögen erhobenen Daten waren mehrere Personen beteiligt, vor allem aber Dr. Anna Schoch, Dr. Matthias Fank, Dr. Gerhard Henrich, Dipl.-Mathematiker Gerhard Müller und Dipl.-Psychologin Birgit Perleth, nebst dem Abteilungsleiter Professor Brengelmann. Diese Vorarbeiten wurden nicht publiziert.

Die Daten der Geldebögen A und B wurden in Zusammenarbeit mit der Finanzzeitschrift Capital im Rahmen einer Leseraktion in Form von Fragebögen erhoben. In getrennten Ausgaben wurde auf die beiden Aktionen hingewiesen, die Leser konnten dann die Fragebögen anfordern. Die Stichproben sind deshalb unterschiedlich.

Die einzelnen Untersuchungsbereiche beider Bögen wurden einer Hauptkomponentenanalyse mit anschließender Varimax-Rotation unterzogen, um die engeren Gemeinsamkeiten zwischen den einzelnen Items festzustellen. Alle so gewonnenen Geldfaktoren, einschließlich der zugehörigen Items, werden dargestellt und stellen ein wichtiges Rohmaterial für potentielle Untersucher dar, die in diesem Gebiet arbeiten wollen. Sie finden sich sonst an keiner Stelle beschrieben.

3. Die Untersuchungsbereiche Geld C und Geld D

Eine wichtige weiterführende Arbeit stellt die Dissertation von Fank (*Fank, 1992*) dar, die ebenfalls am MPIP durchgeführt wurde. Die Wichtigkeit besteht darin, dass Fank die umfangreichen mit den Geldebögen A und B erzielten Ergebnisse konsolidierte, indem er daraus ein System von 55 Primärfaktoren entwickelte, deren Alterskorrelate in dieser Dissertation unter dem Kurztitel "Geld C" abgehandelt werden. Die genaue Methodik

findet sich in III.3. beschrieben. Diese Analyse erlaubt also eine Art Kreuzvalidierung der in den Untersuchungsbereichen A und B erzielten Ergebnisse.

In Geld D schließlich werden Korrelate des Alters mit bestimmten Besitzformen analysiert, die ebenfalls auf die genannten Arbeiten zurückgehen:

1. Erwerb des Vermögens
2. Spar- und Anlageformen
3. Zahlungsgewohnheiten
4. Engagement in Geldspielen
5. Benutzung von Konten
6. Zahlungsgewohnheiten
7. Bargeldreserven
8. Motive zur Geldanlage
9. Bezug von Empfehlungen zur Geldanlage
10. Verbindlichkeiten/ Schulden
11. Jährlicher Anlagebetrag

Die Datenerhebung von Geld D/ C erfolgte mittels Fragebogen, die in Zusammenarbeit mit einer überregional tätigen Bank bei ihren Anlagekunden erhoben wurden.

4. Beschreibung der Stichproben

Die wichtigsten Charakteristika der Vpn sind wie folgt:

Tabelle 1: Charakteristika der Vpn

	Geld A	Geld B	Geld C, D
Mittelwert in Jahren	37.2	40.6	45.2
Streubreite	19 – 65	18 – 72	24 – 70

	Geld A	Geld B	Geld C, D
Bis 30 Jahre	64	31	19
30 - 40 Jahre	101	86	56
40 - 50 Jahre	43	47	81
50 - 60 Jahre	25	23	48
Über 60 Jahre	17	21	21
Geschlecht männlich	91 %	100 %	93 %
Geschlecht weiblich	9 %	0 %	7 %
Anzahl Vpn	248	208	225

Das Einkommen der Gruppen ist nicht strikt vergleichbar, weil die Untersuchungen sich auf einen Zeitraum von etwa 5 Jahren verteilen, in denen sich die Einkommensstrukturen erheblich verschoben. Das Einkommen der Vpn von Geld A und B lag über dem Mittel der Bevölkerung. Die Vpn von Geld C/ D waren Anlage-Kunden einer Bank mit einem ebenfalls überdurchschnittlichen Einkommen.

Die Schulbildung lag generell über dem Durchschnitt. In den Gruppen Geld A und B hatten über 40 % das Abitur bzw. noch höhere Abschlüsse in der Bildung zu verzeichnen. Im Falle von C/ D hatten 32 % das Abitur als höchste Bildungsstufe angegeben.

5. Statistische Analyseverfahren

Das Hauptziel der Analysen war die Sicherstellung von Beziehungen zum Alter, so dass folgende Verfahren zum Einsatz kamen:

- Faktorenanalysen (Hauptkomponentenanalyse mit anschließender Varimax-Rotation)
- Skalenanalysen (Itemanalyse und Cronbachs alpha zur Bestimmung der internen Konsistenz)

- Korrelationsanalysen zur Bestimmung des Zusammenhangs zwischen den Variablen und dem Alter

In der Regel wurde das Programmsystem SPSS (Statistical Package for the Social Science) von *Nie, Hull, Jenkins, Steinbrenner und Bent (1975)* benutzt. Die Beziehungen zwischen den Variablen wurden je nach Skalenqualität entweder mit Hilfe der Spearman-Rang- oder Produkt-Moment-Korrelation bestimmt. Bei der Rotation der Faktoren wurde eine im MPIP gebräuchliche Version der Varimax-Methode benutzt, die als STALMEB bekannt war. Sie gibt die Anzahl der zu rotierenden Faktoren schrittweise vor, falls die ursprüngliche Faktorenlösung noch zu umfangreich erscheint.

Zur Itemanalyse wurde die SPSS-Prozedur RELIABILITY eingesetzt (*Beutel, Küffner und Schubö, SPSS-8, 1980. Schubö, Uehlinger, SPSS-X, 1984*). Cronbachs alpha galt als Maß der internen Konsistenz der Skalen. So wurde die inhaltliche Ähnlichkeit der einzelnen Items bestimmt, um sie zu Skalen gleichartigen Inhalts zusammenfassen zu können. Bei der Skalenkonstruktion wurden Items mit einer Ladung von wenigstens 0.40 benutzt. Bei gleich hohen Kreuzladungen auf anderen Faktoren entschied die inhaltliche Stimmigkeit der Items über ihre Skalenzuteilung.

III. Darstellung und Ergebnisse der Untersuchungsbereiche Geld A, B, C, D

1. Untersuchungsbereich Geld A:

„Konkretes Geldverhalten und die Beziehungen zum Alter“

Die einzelnen Untersuchungsbereiche des Fragebogens Geld A wurden getrennt faktor analysiert. Diese Trennung erschien sinnvoll und wurde einer gemeinsamen Analyse aller Faktoren vorgezogen, um nicht durch eine zu hohe Abstraktion mögliche Detailzusammenhänge zu verdecken. Die aus der Faktorenanalyse resultierenden Primärfaktoren werden trotz ihrer großen Anzahl einzeln aufgeführt, und zwar aus zwei Gründen. Erstens sind diese Datensätze nirgendwo veröffentlicht. Durch die Veröffentlichung in dieser Arbeit können sie so von anderen benutzt und geprüft werden. Zweitens erlaubt nur die auf Itembasis erfolgende Beschreibung ein genaueres Verständnis der Bedeutung der einzelnen Faktoren und ihrer Beziehung zum Alter.

Um unnötige Auswüchse in der Aufführung von Items zu vermeiden, wurde eine wichtige Beschränkung eingeführt. Es werden nur maximal sechs Items pro Faktor zitiert, und zwar jene Items, welche die höchsten Ladungen am jeweiligen Faktor aufweisen. Etliche Faktoren werden durch weniger als sechs Items bestimmt, so dass nur eine entsprechend geringe Itemzahl aufgeführt wird. Jedes Item wird mit seiner Faktorladung versehen, vorausgesetzt, dass sie mindestens 0.40 beträgt. Dies ist ein international üblicher Standard.

Die Zuverlässigkeit der Faktoren wurde mit Hilfe von Cronbachs alpha bestimmt. Dieser Wert ist jedem Faktornamen in Klammern beigefügt.

1.1. Die Primärfaktoren des Bogens Geld A:

Inhaltliche Bedeutung und Zuverlässigkeit

Der Geld A-Bogen gliedert sich in fünf Bereiche, die getrennt der Faktorenanalyse unterworfen wurden. Diese Untersuchungsbereiche, mit der zugehörigen Itemzahl und resultierenden Anzahl von Primärfaktoren, gliedern sich wie folgt:

Tabelle 2: Untersuchungsbereiche Geld A

Untersuchungsbereiche des Fragebogens Geld A	Itemzahl mit Ladungshöhe		Anzahl Primärfaktoren
	0.40 +	0.39 -	
A 1. Kaufverhalten	55	10	12
A 2. Haushaltung	38	19	10
A 3. Sparsamkeit	35	28	11
A 4. Umgangsformen mit Geld	36	20	12
A 5. Einstellung zum Geld	62	0	12
Summe	226	77	57

Es folgt nun die Beschreibung der 57 Primärfaktoren, getrennt nach den fünf Untersuchungsbereichen. Die Qualität jedes einzelnen Faktors wird begründet. Die Namen der Faktoren wurden so gewählt, dass sie nicht nur treffend für den Inhalt, sondern auch leicht verständlich sind.

1.1.1. Untersuchungsbereich A 1: Kaufverhalten

Für den Bereich Kaufverhalten wurden ursprünglich eine große Anzahl von Items geschrieben. Mit Hilfe der Faktorenanalyse (Hauptkomponentenanalyse mit anschließender Varimax-Rotation) ergaben sich 12 primäre Faktoren, die in diesem Abschnitt nacheinander erläutert werden. Der Faktornamen, zum Beispiel „Leicht Geldausgeben“, ergibt sich aus den Items, die aufgrund korrelativer Ähnlichkeit zusammengehören.

Faktor 1: Leicht Geld ausgeben (alpha 0.88)

Ich gebe mein Geld leichter aus als andere. (0.81)

Mir sitzt das Geld locker in den Taschen. (0.78)

Ich bin beim Ausgeben sehr großzügig. (0.76)

Ich gebe mein Geld gern aus, weil ich mich dabei gut fühle. (0.74)

Ich gebe mein Geld lieber aus, als es zu horten. (0.69)

Die fünf angegebenen Items sind leicht verständlich und zeigen trotz einer gewissen inhaltlichen Variabilität sehr hohe Ladungen auf dem ersten Faktor. So wird ein hochgradig zuverlässiger Faktor aufgefunden, dessen Bezeichnung „Leicht Geld ausgegeben“ die Items gut repräsentiert.

Faktor 2: Qualitätsbewusst kaufen (alpha 0.88)

Ich kaufe lieber weniger, stelle aber an die Qualität die allerhöchsten Ansprüche. (0.79)

Spitzenware ist ihren Preis wert - daran halte ich mich beim Einkaufen. (0.73)

Qualität kommt bei mir vor dem Preis. (0.71)

Ich kaufe qualitätsbewusst ein. (0.70)

Ich kaufe nur Ware von allerhöchster Qualität. (0.69)

Ich bin beim Einkaufen ein wahrer Qualitätsfanatiker. (0.68)

Auch die Items dieses Faktors laden sehr hoch auf ein gemeinsames Merkmal, dessen Bezeichnung „Qualitätsbewusst kaufen“ gut passt. Die Zuverlässigkeit des Faktors ist mit einem Alpha-Wert von 0.88 sehr hoch.

Faktor 3: Feilschen (alpha 0.93)

Ich jammere beim Einkauf über den Preis, um einen Abschlag zu bekommen. (0.68)

Wenn ich modische Kleidung kaufe, behaupte ich, dass in anderen Geschäften bereits Sonderangebote zu haben sind und verlange einen Rabatt. (0.60)

Ich verlange überall Prozente. (0.60)

Bei größeren Anschaffungen lasse ich durchblicken, dass ich ein potentieller Großkunde bin und verlange günstigere Konditionen. (0.59)

Ich weise auf Fehler an der Ware hin und verlange dann einen Abschlag. (0.58)

Bei größeren Anschaffungen mache ich den Versuch, schwarz zu zahlen und mir die Mehrwertsteuer vergüten zu lassen. (0.57)

Die sechs Items dieses Faktors befassen sich in der einen oder anderen Form mit dem Versuch für sich einen finanziellen Vorteil beim Kaufen herauszuhandeln, wofür der Ausdruck „Feilschen“ angemessen ist. Die Items variieren zwar inhaltlich in einem gewissen

Maße, weisen aber deutliche Gemeinsamkeiten auf und erzeugen ein Merkmal von sehr hoher Zuverlässigkeit.

Faktor 4: Sonderangebote (alpha 0.81)

Ich liebe Ausverkäufe. (0.76)

Ich gehe gerne zum Schlussverkauf, um etwas Preiswertes zu finden. (0.76)

Interessante Sonderangebote ziehen mich ungeheuer an. (0.71)

Mir ist die Ausverkaufsathmosphäre zuwider. (-0.58)

Ich nutze gerne Sonderangebote, um zu sparen. (0.57)

Ich beobachte die Angebote genau, um möglichst preisgünstig einzukaufen. (0.57)

Die sechs Items dieses Merkmals repräsentieren Vorlieben für preiswerte Einkäufe und fundieren auf Ausdrücken wie „günstige Ausverkäufe“. Die Faktorbezeichnung „Sonderangebote“ ist angemessen und dieses so geschaffene Merkmal von hoher Zuverlässigkeit stützt sich auf Items mit belegten hohen Gemeinsamkeiten.

Faktor 5: Reklamationsfreudigkeit (alpha 0.89)

Mit Beschwerden habe ich schon viel erreicht. (0.78)

Mit einer rechtzeitigen Beschwerde hat man durchaus Erfolg. (0.76)

Eine Beschwerde zur rechten Zeit kann oft Wunder wirken. (0.73)

Ich beschwere mich, wenn mir etwas nicht passt. (0.70)

Ich zögere nicht, mich zu beschweren, wenn mir beim Einkaufen etwas missfällt. (0.66)

Ich glaube, dass sich berechtigte Beschwerden auszahlen. (0.64)

Die sechs Items dieses Merkmals haben alle irgend etwas mit „sich beschweren“ zu tun. Hieraus resultieren Ladungen am gemeinsamen Merkmal, das gleichzeitig durch eine sehr hohe Zuverlässigkeit gekennzeichnet ist. Der Name „Reklamationsfreudigkeit“ ist angemessen.

Faktor 6: Feilschen stört mich (alpha 0.87)

Es würde meinen Einkaufsgenuss erheblich stören, wenn ich anfangen müsste, um den Preis

zu handeln. (0.82)

Ich würde mich schämen, in einem Geschäft um den Preis zu feilschen. (0.76)

Ich kann Leute nicht ausstehen, die beim Einkaufen um jede Mark feilschen. (0.72)

Ich verhandle beim Einkaufen gerne um den Preis. (-0.51)

Es macht mir Spaß, beim Einkaufen um den Preis zu handeln. (-0.42)

Es ist mir zuwider, beim Einkaufen um den Preis zu feilschen. (0.40)

Der Primärfaktor 6 „Feilschen stört mich“ läuft inhaltlich den Faktoren 3 „Feilschen“ und 5 „Reklamationsfreudigkeit“ zuwider. Die Ladungen variieren ziemlich stark von 0.40 bis 0.82. Dies ist teils durch die variable Formulierung der Items bedingt und teils durch die Tatsache, dass positive und negative Items gemischt benutzt werden. Trotzdem ergibt sich ein Merkmal von hoher Zuverlässigkeit.

Faktor 7: Großhandelskauf (alpha 0.84)

Ich kaufe nicht im Großhandel. (-0.72)

Ich kaufe nicht über den Großhandel, auch wenn ich die Möglichkeit habe, weil dies Nachteile bezüglich Garantie und Serviceleistungen hat. (-0.67)

Ich kaufe gerne über den Großhandel. (0.50)

Ich kaufe nicht über den Großhandel, weil ich Wert auf Beratung und Service lege. (-0.67)

Ich kaufe nach Möglichkeit im Großhandel ein, weil er preisgünstiger ist als der Einzelhandel. (0.48)

Die Bezeichnung „Großhandelskauf“ ist die knappste Formulierung für den Inhalt der fünf zugehörigen Items. Sie ist allein schon vom Inhalt her vertretbar. Die Ladungen sind unterschiedlich hoch und tragen positive wie negative Vorzeichen. Die hohe Zuverlässigkeit von 0.84 ist erwartbar.

Faktor 8: Meidung von Luxus (alpha 0.66)

Ich meide teure Geschäfte des Geldes wegen. (0.63)

Ich kaufe möglichst wenig Luxusartikel. (0.61)

Ich zögere, Geld für Luxusartikel auszugeben. (0.52)

Häufig sage ich mir: „Das kann ich mir nicht leisten.“ (0.51)

Ich kaufe lieber in preiswerten Geschäften ein. (0.42)

Ich vermeide Einkäufe in exklusiven Geschäften. (0.41)

Die sechs aufgeführten Items von Faktor 8 variieren inhaltlich stärker als bisher beachtet. Die Konsequenzen daraus sind vergleichsweise niedrige Ladungen, die aber insgesamt akzeptabel sind. Eine andere Konsequenz ist wahrscheinlich die ebenfalls vergleichsweise geringe, doch akzeptable Zuverlässigkeit. Sie kann aber auch dadurch zustande kommen, dass „Meidung von Luxus“ negativ ist und dies bewirkt Unsicherheit bei der Beantwortung.

Faktor 9: Fairness gegenüber Geschäftsleuten (alpha 0.77)

Es macht mir Spaß, den Geschäftsmann, bei dem ich einkaufe, auch verdienen zu lassen. (0.72)

Ich finde es unanständig, die Geschäftsleute bis auf den letzten Pfennig auszupressen. (0.58)

Die beiden Items dieses Faktors beschreiben ein eher altruistisches Verhalten, nämlich die Fairness gegenüber dem Handelspartner. Durch die hohe inhaltliche Übereinstimmung in der Formulierung weisen beide Items hohe Ladungen auf.

Faktor 10: Kaufzwang (alpha 0.51)

Ich kaufe Dinge, die ich gar nicht brauche, nur weil sie gerade besonders günstig im Preis sind. (0.61)

Ich kaufe auch Dinge, die ich eigentlich gar nicht brauche, nur weil sie gerade „in“ sind. (0.50)

Ich kaufe Dinge oft ganz spontan, ohne mir vorher zu überlegen, ob ich sie auch wirklich benötige. (0.44)

Manchmal verspüre ich einen unwiderstehlichen Drang, Geld auszugeben.

Beim Einkaufen überkommt mich oft eine ungehemmte Kauflust.

Es ist schon öfter vorgekommen, dass ich weit mehr eingekauft habe, als ich mir eigentlich vorgenommen hatte.

Hier ist ein Faktor mit einer zu niedrigen Zuverlässigkeit auch für experimentelle Zwecke. Drei der sechs Ladungen liegen unter 0.40, was allein die geringe Zuverlässigkeit erklären kann. Es ist möglich, dass Individuen unter „Kaufzwang“ sehr unterschiedliche Dinge verstehen, besonders weil er selten auftritt und ausgesprochen negativ wirkt. Dies zusammen produziert große Unsicherheit in der Beantwortung.

Faktor 11: Einkaufsstättenwahl (alpha 0.57)

Ich kaufe im Versandhandel, weil dort die Ware am billigsten ist. (0.65)

Ich kaufe im Warenhaus, weil dort die Auswahl besonders groß ist. (0.58)

Ich kaufe im Warenhaus, weil es dort billiger als im Einzelhandel ist. (0.53)

Ich kaufe im Versandhandel, weil ich mir die Dinge in Ruhe zuhause auswählen kann.

Ich kaufe im Versandhandel, weil diese Art des Einkaufs am bequemsten ist.

Ich kaufe im Warenhaus, weil ich dort alles unter einem Dach finde.

Die Bezeichnung „Einkaufsstättenwahl“ ist vom Inhalt her leicht zu vertreten. Die Begründungen für diese Kaufart variieren jedoch stark, so dass die Versuchspersonen in ihren Antworten wenig übereinstimmen. Die Konsequenzen sind vergleichsweise niedrige Ladungen (3 unter 0.40) und niedrige Zuverlässigkeit.

Faktor 12: Großzügigkeit (alpha 0.67)

Kleinlich mit Pfennigen zu rechnen, entspricht nicht meiner Art. (0.45)

Eine gewisse Großzügigkeit im Umgang mit Geld gehört für mich zum Lebensstil. (0.44)

Ab und an leiste ich mir gerne einmal etwas Besonderes.

Ich gehöre nicht zu den Menschen, die jede Mark dreimal umdrehen, bevor sie sich etwas leisten.

Auf jeden Pfennig zu achten, ist mir ein Greuel.

Wenn ich im Restaurant gut bedient wurde, gebe ich gerne ein anständiges Trinkgeld.

Der Ausdruck „Großzügigkeit“ ist für die aufgeführten sechs Items vertretbar. Die Items sind jedoch sehr unterschiedlich, so dass vier von Ihnen nicht einmal die geforderte Höhe von 0.40 erreichen. Sie gehören korrelativ trotzdem zusammen, woraus sich eine zufriedenstellende Zuverlässigkeit von 0.67 ergibt. Bei Wiederverwendung müssten die Items neu editiert werden, um die Qualität des Merkmals zu heben.

Zusammenfassung Bereich A 1: Kaufverhalten

Die 12 Primärfaktoren beschreiben das Kaufverhalten von sehr unterschiedlichen Gesichtspunkten aus. Sicherlich gibt es viele andere Verhaltensweisen, die hier passen würden, aber man kann nicht sicher sein, ob sie sich nicht den beschriebenen Faktoren unterordnen oder überhaupt einen eigenen Faktor bilden würden. Die statistische Qualität der einzelnen Faktoren ist überwiegend als sehr gut zu betrachten, so dass darauf beruhende Folgerungen gut abgesichert sind. Einige Faktoren sind weniger gut definiert, könnten aber durch neue Itemedition leicht verbessert werden. Bei der inhaltlichen Interpretation sind sie noch nicht ganz zuverlässig.

1.1.2. Untersuchungsbereich A 2: Haushaltung

Auch der Bereich Haushaltung ist mit einer sehr großen Anzahl von Items bedacht worden, die lediglich auf rationaler Basis ausgewählt wurden. Die sich daraus ergebenden Faktoren und deren statistische Qualität sind im folgenden beschrieben.

Faktor 1: Planungsabneigung (alpha 0.93)

Wenn ich meine Geldausgaben planen soll, fühle ich mich wie an die Kette gelegt. (0.75)

Ich plane meine Ausgaben nicht, weil es ja doch immer anders kommt. (0.73)

Mein Leben ist zu unruhig, als dass sich ein Haushaltsplan lohnen würde. (0.70)

Ohne Plan komme ich mit meinem Geld viel besser zurecht. (0.69)

Ich kann keine Haushaltspläne einhalten. (0.68)

Ich gebe mein Geld spontan aus, ohne Plan. (0.65)

Alle sechs Items dieses Merkmals haben irgendetwas mit „Planungsabneigung“ zu tun, was die Wahl dieses Faktornamens rechtfertigt. Die Benutzung des Ausdrucks „Plan“ in fast allen Items sorgt wohl dafür, dass die Ladungen sehr hoch sind und eine immens hohe Zuverlässigkeit entsteht.

Faktor 2: Vorsichtige Geldhaushaltung (alpha 0.93)

Ich gebe nicht mehr Geld aus als unbedingt nötig. (0.82)

Ich gehe vorsichtig mit meinem Geld um. (0.78)

Beim Geld ausgeben verhalte ich mich diszipliniert. (0.73)

Ich achte darauf, nicht unnötig Geld auszugeben. (0.45)

Ich bin achtsam im Umgang mit meinem Geld. (0.44)

Ich beschränke meine Ausgaben auf das Notwendige. (0.43)

Alle Items dieses Faktors klingen inhaltlich verwandt und sind mit der Bezeichnung „Vorsichtige Geldhaushaltung“ vereinbar. Sie laden sehr hoch auf dem Faktor und ergeben somit ein höchst zuverlässiges Merkmal, mit dem man sinnvoll operieren kann.

Faktor 3: Vorplanung der Ausgaben (alpha 0.94)

Ich teile am Monatsanfang mein Geld immer genau ein. (0.76)

Ich teile mein Geld für eine bestimmte Zeit (Monat/ Woche) im voraus ein und halte mich im allgemeinen an den Plan. (0.69)

Ich halte mich an meinen Ausgabenplan. (0.68)

Ich habe ein Budget, das ich in der Regel nicht überschreite. (0.56)

Ich mache mir einen Einkaufszettel und halte mich im Wesentlichen auch daran. (0.54)

Ich erstelle Ausgabenplanungen und halte mich im Allgemeinen auch daran. (0.43)

Die „Vorplanung der Ausgaben“ erweist sich als ein höchst zuverlässiges Merkmal. Die einzelnen Items variieren einigermaßen in der Formulierung, haben aber viel miteinander gemeinsam, wie die teilweise hohen Ladungen zeigen.

Faktor 4: Haushaltsbuchführung (alpha 0.85)

Ich führe ein Haushaltsbuch über meine Einnahmen und Ausgaben, um den Überblick zu behalten. (0.81)

Ich habe für meine privaten Ausgaben eine private Buchführung angelegt. (0.80)

Ich kontrolliere meine Ausgaben täglich genau. (0.66)

Ich stelle gerne Haushaltspläne auf. (0.62)

Über meine Einnahmen und Ausgaben führe ich genau Buch. Ich habe durch eine genaue Kontrolle meiner Ausgaben schon sehr viel gespart. (0.42)

Ich führe gerne Buch über meine Einnahmen und Ausgaben.

Die übergeordnete Bezeichnung „Haushaltsbuchführung“ ergibt sich aus dem am höchsten ladenden ersten Item. Aber auch die restlichen Items stimmen gut damit überein, wenn auch nicht alle Ladungen hoch sind. Entscheidend ist der Zweck, nämlich „den Überblick zu behalten“ (Item 1), womit „gerne Buchführen“ (Item 6) nicht besonders übereinstimmt.

Faktor 5: Kontrollierte Ausgabenbegrenzung (alpha 0.64)

Ich nehme möglichst wenig Geld zum Einkaufen mit, damit ich nicht so viel ausgabe. (0.84)

Ich stecke möglichst wenig Bargeld ein, um die Ausgaben zu begrenzen. (0.84)

Ich nehme nur soviel Geld mit, wie ich für einen Einkauf wirklich benötige, um nicht mehr als beabsichtigt auszugeben.

Ich vermeide es in der Regel, Schecks zum Einkaufen mitzunehmen, damit ich nicht zuviel ausgabe.

Bevor ich zum Einkaufen gehe, lege ich fest, was ich maximal ausgeben will, um mich nicht zu übernehmen.

Vor dem Einkaufen erstelle ich mir eine Liste, um nicht mehr als nötig zu kaufen.

Die Items dieses Faktors mögen logisch mit der Bezeichnung „Kontrollierte Ausgabenbegrenzung“ übereinstimmen, psychologisch tun sie es nicht. Nur die ersten beiden Items laden sehr hoch (0.84), während die restlichen vier unter 0.40 liegen. Für den gegenwärtigen Zweck kann man aber mit der Zuverlässigkeit von 0.64 zufrieden sein.

Faktor 6: Intuitive Ausgabenkontrolle (alpha 0.64)

Ich habe es im Gefühl, wenn ich zuviel ausbe. (0.77)

Ich begrenze meine Ausgaben ganz intuitiv, wenn sie zu hoch werden. (0.74)

Ich habe es im Gespür, wieviel ich ausgeben kann.

Die Grenzen meiner finanziellen Möglichkeiten erfasse ich ganz intuitiv.

Bei Einkäufen kann ich mich auf mein Gespür für meine finanziellen Mittel verlassen, so dass ich nicht zuviel ausbe.

Das gute Gespür für finanzielle Ausgaben reicht nicht aus, um einen innerlich konsistenten Faktor zu bilden. Nur zwei Items liefern in der Analyse einen hohen bzw. zufriedenstellenden Beitrag zur Konstruktion des Merkmals „Kontrollierte Ausgabenbegrenzung“. Mit der Zuverlässigkeit von 0.64 kann man unter den gegebenen Umständen zufrieden sein.

Faktor 7: Nichts aufschwätzen lassen (alpha 0.67)

Ich lasse mir nichts aufschwätzen, was ich nicht will. (0.86)

Ich lasse mich von Werbung und Verkaufstricks nicht beeinflussen. (0.79)

Ich verstehe es, bei der Werbung Dichtung und Wahrheit voneinander zu trennen.

Ein Verkäufer, der mir etwas aufschwätzen will, hat bei mir keine Chance.

Ich lasse mich von schönen Verpackungen nicht beirren, sondern achte vor allem auf den Inhalt.

Den Verlockungen der Werbung kann ich sehr wohl widerstehen.

Die sechs Items dieses Faktors variieren inhaltlich ziemlich stark, so dass das erste am höchsten ladende Item zur Bildung des Titels „Nichts aufschwätzen lassen“ diene. Nur zwei Items laden in der gewünschten Höhe von wenigstens 0.40, dann aber sehr hoch. Die Zuverlässigkeit von 0.67 ist ausreichend.

Faktor 8: Zahlungsdisziplin (alpha 0.64)

Ich zahle meine Rechnungen sofort, um den Überblick zu behalten. (0.79)

Ich würde meine Haushaltsführung als geordnet bezeichnen. (0.49)

Ich mache größere Anschaffungen erst dann, wenn die Finanzierung gesichert ist. (0.47)

Ich achte darauf, meine finanziellen Grenzen nicht zu überschreiten.

Ich lege großen Wert darauf, immer den Überblick über meine Finanzen zu bewahren.

Für meinen Geldverkehr habe ich eigens Ordner angelegt, um den Überblick zu behalten.

Die Bezeichnung „Zahlungsdisziplin“ ist vom Inhalt der Items noch zu verantworten. Die Versuchspersonen sind aber der Meinung, dass nur die ersten drei Items diesen Begriff wie gewünscht stützen. Die restlichen Items laden zwar positiv, aber unter 0.40. Trotzdem ist die Zuverlässigkeit ausreichend.

Faktor 9: Ungeregelter Haushalt (alpha 0.86)

Meine Einkünfte sind unregelmäßig wie meine Ausgaben. (0.64)

Wenn ich viel Geld verdiene, gebe ich auch mehr aus als zu Zeiten, in denen ich wenig verdiene. (0.51)

Einen Haushaltsplan würde ich als Einschränkung meiner Bewegungsfreiheit empfinden. (0.43)

Dieser Faktor beruht lediglich auf drei Items, die trotzdem ein inhaltlich konsistentes Merkmal von hoher Zuverlässigkeit ergeben.

Faktor 10: Eltern als Vorbild (alpha 0.13)

Meine Haltung zu Geld entspricht ziemlich genau derjenigen meiner Eltern. (0.62)

Ich rechne mir genau aus, ob ich mir eine geplante Anschaffung auch wirklich leisten kann. (0.46)

Größere Anschaffungen tätige ich nur, wenn ich sie auch wirklich nötig habe. (0.42)

Ich achte darauf, dass meine Verbindlichkeiten meine real gegebenen finanziellen Möglichkeiten nie übersteigen.

Meine Einstellung zum Geld unterscheidet sich in wesentlichen Punkten von derjenigen meiner Eltern.

In Geldangelegenheiten versuche ich, nichts dem Zufall zu überlassen.

Die sechs für Faktor 10 aufgeführten Items sind inhaltlich sehr unterschiedlich. Es ist nicht eindeutig zu erkennen, warum sie sich zu einem Faktor zusammenschließen. Die Bezeichnung „Eltern als Vorbild“ ist eher willkürlich.

Zusammenfassung Bereich A 2: Haushaltung

Die Analyse hat 10 unterschiedliche Faktoren ergeben, die den Bereich Haushaltung von der Planung bis zur Durchführung samt Kontrolle behandeln. Die meisten Faktoren besitzen schon jetzt eine ausgezeichnete Qualität, andere sind so gut vorstrukturiert, dass sie mit einfachen Mitteln verbessert werden können.

1.1.3. Untersuchungsbereich A 3: Sparsamkeit

Die Sparsamkeit wurde anhand von 44 Items erfasst und ließ sich auf 11 Faktoren reduzieren. Die Faktoren 1, 2, 4 und 6 stellen die wichtigsten Faktoren dar.

Faktor 1: Spaß am Sparen (alpha 0.93)

Sparen macht mir einfach Spaß. (0.83)

Ich bin stolz darauf, dass ich die Fähigkeit habe zu sparen. (0.77)

Ich habe schon frühzeitig angefangen zu sparen. (0.71)

Ich finde es leicht, zu sparen. (0.70)

Ich freue mich jedesmal, wenn ich mein Ersparnis betrachte. (0.70)

Ich lege mein Geld gerne auf die hohe Kante. (0.70)

Alle sechs Items des ersten Faktors im Bereich Sparsamkeit sind inhaltlich gut mit dem Namen „Spaß am Sparen“ vereinbar. Die Itemanalyse bestätigt dies ausdrücklich durch sehr hohe Faktorladungen. Das Ergebnis ist ein außerordentlich zuverlässiges Merkmal.

Faktor 2: Geld vollständig ausgeben (alpha 0.90)

Ich gebe mein Geld immer vollständig aus. (-0.85)

Ich gebe mein Geld immer ganz aus. (-0.81)

Ich schaffe es einfach nicht, Rücklagen zu bilden. (-0.80)

Ich lege kein Geld zurück. (-0.75)

Ich habe nichts auf die hohe Kante gelegt. (0.74)

Ich kann nicht sparen. (-0.71)

Auch dieser Faktor weist ausgezeichnete statistische Qualitäten auf. Alle sechs Items besitzen außerordentliche Gemeinsamkeiten, deren Resultat das sehr zuverlässige Merkmal "Geld vollständig ausgeben" ist.

Faktor 3: Geringe Ersparnisse (alpha 0.87)

Die meisten meiner Freunde haben mehr Geld als ich. (0.74)

Mir geht es finanziell schlechter als meine Freunde denken. (0.73)

Ich habe mehr Geld als meine Freunde denken. (-0.58)

Ich habe zu wenig gespart. (0.49)

Meine Ersparnisse sind nie ausreichend. (0.48)

Die Formulierung dieser sechs Items variiert an ein paar Stellen, aber sie ordnen sich dem Oberbegriff "Geringe Ersparnisse" gut unter. Das dritte Item („Ich habe mehr Geld als meine Freunde“) trägt angemessener Weise ein negatives Vorzeichen. Die Ladungen sind ziemlich hoch bis sehr hoch. Die Zuverlässigkeit drückt sich in einem hohen Alpha-Wert aus.

Faktor 4: Knausrigkeit (alpha 0.80)

Ich spare selbst an notwendigen Dingen. (-0.78)

Wenn ich größere Anschaffungen mache, kaufe ich lieber auf Raten, um mich zum Sparen zu zwingen. (-0.52)

Ich verzichte lieber einmal auf eine Anschaffung, damit ich mehr sparen kann. (-0.48)

Ich lege mein Geld lieber auf die hohe Kante, als mir dafür neue Dinge anzuschaffen.
(-0.47)

Ich achte sehr darauf, mir nur das Nötigste anzuschaffen, damit ich mehr sparen kann.
(-0.43)

Auch bei alltäglichen Ausgaben bemühe ich mich, so viel wie möglich zu sparen. (-0.42)

Knausrigkeit setzt sich aus sechs gut bis sehr gut ladenden Items zusammen, die insgesamt eine hohe Zuverlässigkeit ergeben. Die Items sind zwar unterschiedlich formuliert, sind aber inhaltlich eng verwandt.

Faktor 5: Heimwerker (alpha 0.82)

Ich repariere viele Dinge selbst, um zu sparen. (0.88)

Ich mache viel selbst im Haushalt, um Auslagen zu sparen. (0.88)

Ich repariere lieber selbst etwas, bevor ich einen teuren Handwerker kommen lasse.

Dadurch, dass ich im Haushalt vieles selber mache, spare ich eine Menge Geld.

Wann immer es möglich ist, führe ich Reparaturen selber durch, um Auslagen zu sparen.

Renovierungs- und Instandhaltungsarbeiten führe ich lieber selbst aus, um unnötige Kosten zu vermeiden.

Die obigen sechs Items haben alle etwas mit Heimwerken zu tun. Es ist aber gut möglich, dass dieses Verhalten und damit auch dieser Faktor durch die Disposition zum Sparen geprägt wird. Trotzdem präsentiert sich „Heimwerker“ als ein inhaltlich passendes Merkmal mit hoher Zuverlässigkeit.

Faktor 6: Geiz (alpha 0.87)

Ich warte lieber eine Stunde auf den nächsten Omnibus, als mir ein Taxi zu nehmen. (0.75)

Ich drehe jede Mark dreimal um, um möglichst viel zu sparen. (0.70)

Ich beschränke meine Ausgaben auf das absolut Notwendige.

Auch bei kleineren Einkäufen stelle ich genaue Preisvergleiche an, damit ich möglichst viel sparen kann.

Um bei Einkäufen möglichst viel zu sparen, bin ich bereit, viel Zeit zu investieren.

Ich verzichte bei Einkäufen lieber auf einen guten Service, wenn ich die Waren nur möglichst billig erwerben kann.

„Geiz“ ist eine besondere Variante der Sparsamkeit. Nur zwei Items laden hoch - der Rest produziert Ladungen von unter 0.40. Trotzdem wird eine gute Zuverlässigkeit erreicht.

Faktor 7: Auskommen ohne Sparen (alpha 0.81)

Ich komme mit meinem Geld aus, ohne zu sparen. (0.83)

Ich komme auch ohne zu sparen mit meinem Geld zurecht. (0.77)

Ich brauche mir bezüglich des Sparens keine Gedanken zu machen.

Ich muss bei meinen Ausgaben nicht darauf achten, möglichst viel zu sparen.

Ich würde mein Verhältnis zum Geld als ausgeglichen bezeichnen.

Ich komme mit meinem Geld auch ohne zu sparen gut aus.

Auch in diesem Fall stützt sich das Merkmal „Auskommen ohne Sparen“ auf nur zwei hoch ladende Items, ergänzt durch einige Feststellungen mit niedrigen Ladungen. Das Ganze ergibt ein Gebilde mit guter Zuverlässigkeit.

Faktor 8: Sparsam leben müssen (alpha 0.73)

Ich versuche nicht unnötig Geld auszugeben. (-0.49)

Ich lebe sehr sparsam. (0.47)

Ich habe zuwenig gespart. (0.43)

Meine Ausgaben stimme ich auf meine finanziellen Möglichkeiten ab.

Ich gehe keine finanziellen Verpflichtungen ein, bevor ich mir nicht sicher bin, diese auch erfüllen zu können.

Ich lege großen Wert auf einen vernunftbestimmten, nicht von Gefühlen beeinflussten, Umgang mit Geld.

Der Sinn von „Sparsam leben müssen“ scheint darin zu liegen, dass man nicht genügend vorgesorgt hat. Obwohl dies evident zu sein scheint, werden nur relativ niedrige Ladungen erzielt. Die Zuverlässigkeit ist akzeptabel. Bei Wiederverwendung dieses Merkmals ist eine neue Itemediton erforderlich.

Faktor 9: Bequemlichkeit erkaufen (alpha 0.65)

Ich lade lieber Gäste in ein Restaurant ein, um mir die Umstände zu ersparen. (0.82)

Ich schaffe mir gerne etwas an, wenn ich mir dadurch das Leben erleichtern kann.

Ich gehe lieber in ein Restaurant, bevor ich mir die Mühe des Kochens selber mache.

Serviceleistungen dürfen ruhig etwas kosten, wenn mir dadurch Mühe erspart bleibt.

Neue Einrichtungsgegenstände lasse ich mir lieber aufstellen, um mir die Umstände zu ersparen.

Reparaturen im Haushalt lasse ich lieber vom Fachmann ausführen, um mir die Mühe zu ersparen.

Faktor 9 macht Schwierigkeiten. Alle Items haben etwas mit „bequem leben“ und „Bequemlichkeit erkaufen“ zu tun. Trotzdem weist nur das erste Item eine hohe Ladung auf. Dies ist ein gutes Beispiel dafür, wie mühsam manchmal die Namensfindung für ein Merkmal sein kann.

Faktor 10: Wohlbefinden durch viel Geld ausgeben (alpha 0.46)

Ich fühle mich wohl, wenn ich viel Geld ausgegeben habe. (0.72)

Wenn ich eine größere Anschaffung getätigt habe, geht es mir gut.

Nach großen Ausgaben fühle ich mich wohl.

Ich gebe gerne Geld aus wegen des guten Gefühls, das für mich damit verbunden ist.

Viel Geld ausgeben ist für mich meist mit einem guten Gefühl verbunden.

Ich genieße es, Geld auszugeben.

Am Ende des Bereichs Sparsamkeit verschlechtert sich die Qualität der extrahierten Faktoren zusehends. Dies gilt für alle Bereiche, die unabhängig voneinander der Faktorenanalyse unterzogen wurden. Faktor 10 „Wohlbefinden durch viel Geld ausgeben“ ist ein gutes Beispiel hierfür. Er repräsentiert sehr spezielle Inhalte mit geringerer Breitenwirkung und ist konsequenterweise unzuverlässig.

Faktor 11: Sparen für größere Anschaffungen (alpha 0.35)

Ich spare immer erst, wenn ich eine größere Anschaffung machen will. (0.82)

Ich spare gezielt für größere Anschaffungen.

Ich spare nur dann, wenn ich für eine größere Anschaffung Geld benötige.

Wenn ich eine größere Anschaffung vorhabe, fange ich rechtzeitig an, mir dafür Rücklagen zu bilden.

Es kommt vor, dass ich größere Anschaffungen tätige, ohne zuvor für die notwendigen Rücklagen gesorgt zu haben.

Für größere Anschaffungen kann ich immer auf meine Ersparnisse zurückgreifen.

Aus welchen Gründen auch immer bilden diese gleich klingenden Items keine großen Gemeinsamkeiten. Möglicherweise ist das „Sparen für größere Anschaffungen“ eine sehr spezifische Angelegenheit, die unterschiedlich interpretiert wird.

Zusammenfassung Bereich A 3: Sparsamkeit

Die 11 Primärfaktoren dieses Bereiches stellen die wichtigsten Aspekte der Sparsamkeit vor. Gleichzeitig werden auch Verhaltensweisen beschrieben, die dem Sparen entgegen gesetzt sind (Faktor 9 und 10), bzw. die Sparen mehr aus Zwang denn aus freiem Willen beschreiben. Als Tendenz lässt sich feststellen, dass es diese Primärfaktoren sind, deren statistische Qualität geringer ist.

1.1.4. Untersuchungsbereich A 4: Umgangsformen mit Geld

Der ganze Bereich Umgang mit Geld umfasst 39 Items und konnte zu 12 Faktoren zusammengefasst werden. In diesem Bereich werden sehr spezifische Formen des Umgangs mit Geld beschrieben, die allesamt sehr unterschiedlich sind.

Faktor 1: Kein Geld borgen (alpha 0.82)

Ich bitte grundsätzlich keinen Menschen, mit dem ich privaten Umgang habe, um Geld. (0.77)

Unter Freunden vermeide ich jegliches Geldgeschäft. (0.73)

Ich würde unter Freunden nie Geld verleihen. (0.70)

Von Freunden würde ich mir niemals Geld borgen. (0.49)

Geldverleihen unter Freunden kommt für mich grundsätzlich nicht in Frage. (0.45)

Ich borge grundsätzlich kein fremdes Geld. (0.45)

Der erste Faktor ist durch seine Items gut definiert und kann eine hohe Zuverlässigkeit aufweisen. Dies geschieht trotz der Tatsache, dass alle Items negativ formuliert sind, was

die individuellen Reaktionen häufig verunsichert und unzuverlässig macht. Die Items laden außerordentlich hoch. Das „Kein Geld borgen“ scheint ein fester und verbreiteter Bestandteil des täglichen Lebens zu sein. Verständnisschwierigkeiten gibt es hier nicht.

Faktor 2: Leicht Schulden machen (alpha 0.85)

Ich habe häufiger Geld geliehen oder mein Konto überzogen. (0.75)

Es fällt mir leicht, einen Kredit aufzunehmen. (0.71)

Ich mache öfter Schulden. (0.70)

Ich bin Verpflichtungen eingegangen, die mich finanziell erheblich belasten. (0.61)

Kredite aufzunehmen ist für mich eine selbstverständliche Sache. (0.49)

Es macht mir nichts aus, mein Konto zu überziehen. (0.46)

Auch der zweite Faktor dieses Bereichs zeichnet sich durch akzeptable bis hohe Ladungen der sechs Items aus. Der Oberbegriff „Leicht Schulden machen“ ist von allen Items her gesehen gut zu verstehen, was auch die hohe Zuverlässigkeit dieses Merkmals erklärt.

Faktor 3: Häufig Geld pumpen (alpha 0.76)

Ichpumpe häufig von anderen Geld. (0.69)

Es macht mir wenig aus, ob ich jemandem Geld schulde oder nicht. (0.57)

Manchmal leihe ich mir von meinen Freunden Geld aus. (0.56)

Ich trage mein Bargeld locker in den Taschen. (0.56)

Ich weiß nicht, wieviel Geld ich in der Tasche habe. (0.42)

Bei irgendeinem meiner Freunde habe ich meistens ausstehende Schulden.

Die statistische Qualität des dritten Faktors in diesem Untersuchungsbereich ist, gemessen an den Ladungen, durchaus akzeptabel. Sie beginnt aber im Vergleich mit den ersten beiden Faktoren abzubröckeln. Das „Häufig Geld pumpen“ ist eine Art Gegenspieler zum ersten Faktor „Kein Geld borgen“.

Faktor 4: Sorgfalt beim Schulden machen (alpha 0.72)

Geliehenes Geld zahle ich immer schnell zurück. (0.71)

Ich borge Geld nur von sehr guten Bekannten. (0.59)

Ich schränke mich lieber ein, als Schulden zu machen. (0.48)

Ich achte darauf, möglichst niemandem etwas zu schulden. (0.47)

Ich nehme erst dann einen Kredit auf, nachdem ich alles sorgfältig durchgerechnet habe.

Kredite nehme ich erst nach reiflicher Überlegung auf.

Faktor 2 brachte zum Ausdruck, dass man Schulden schon öfters gemacht hat, ohne dies zu bewerten. Diese Form kommt in negativer Form in Faktor 4 „Sorgfalt beim Schulden machen“ zum Ausdruck. Die Items sind von brauchbarer Qualität, sie sollten aber in weiteren Analysen verbessert werden.

Faktor 5: Pfennigfuchserie (alpha 0.68)

Ich halte auch mein Kleingeld sehr streng zusammen. (0.79)

Ich weiß auf den Pfennig genau, wieviel Bargeld ich bei mir habe. (0.70)

Ich gehe mit meinem Kleingeld sehr lässig um. (-0.67)

Bei Einkäufen achte ich auch auf sehr geringe Preisunterschiede, um möglichst wenig auszugeben.

Dem Sprichwort „Wer den Pfennig nicht ehrt, ist der Mark nicht wert“ kann ich nur beipflichten.

Das Merkmal „Pfennigfuchserie“ ist besonders durch die ersten drei Items gut definiert, wobei das dritte Item ein Minuszeichen trägt. Das Sprichwort zur Ehre des Pfennigs ist zwar überall bekannt, wirkt sich aber relativ ungenau aus, was für viele Sprichwörter gilt.

Faktor 6: Genügend Bargeld dabeihaben (alpha 0.48)

Ich habe soviel Geld bei mir, dass ich kleine Anschaffungen bar bezahlen kann. (0.80)

Ich habe genügend Geld für die täglichen Ausgaben bei mir. (0.72)

Ich gehe in der Regel nicht ohne Bargeld aus dem Haus. (0.57)

Ich achte darauf, immer eine ausreichende Menge an Bargeld zur Hand zu haben.

Faktor 6 weist zwar ein paar hochladende Items auf - es mangelt ihm jedoch an Zuverlässigkeit. Für experimentelle Zwecke ist ein Alpha-Wert von 0.48 jedoch ausreichend.

Faktor 7: Vergesslichkeit beim Ausleihen (alpha 0.38)

Ich vergesse leicht, wenn ich jemandem etwas geborgt habe. (0.79)

Ich vergesse manchmal, dass ich jemandem Geld geliehen habe. (0.67)

Ich finde es unhöflich, jemanden auf die Rückzahlung eines kleineren geborgten Betrags aufmerksam zu machen.

Wenn ich jemandem etwas geliehen habe, so bestehe ich darauf, dass die Schulden termingerecht beglichen werden.

Für den siebten Faktor dieses Untersuchungsbereiches gilt ähnliches wie für den vorhergehenden Faktor. Vergesslichkeit beim Ausleihen ist eine spezifische Verhaltensweise, die nur wenige Individuen betrifft, trotzdem erkennbare Konturen aufweist.

Faktor 8: Kein Bargeld dabeihaben (alpha 0.41)

Ich habe kein Kleingeld bei mir. (0.80)

Ich vermeide es, größere Beträge als mein Monatseinkommen mit mir herumzutragen. (0.61)

Auch der achte Faktor gehört zu den weniger Zuverlässigen. Das liegt sicher an der Sinnstruktur, die überarbeitet und durch neue Items ergänzt werden müsste.

Faktor 9: Verbindlichkeiten einlösen (alpha 0.28)

Ich kann meine finanziellen Verbindlichkeiten immer rechtzeitig einlösen. (0.76)

Ich habe einige finanzielle Verbindlichkeiten nicht einhalten können. (-0.72)

Mit meinen finanziellen Verbindlichkeiten bin ich noch nie in Verzug geraten.

Ich achte darauf, finanzielle Verbindlichkeiten immer termingerecht zurückzuzahlen.

Mit „Verbindlichkeiten einlösen“ präsentiert sich ein weiterer Faktor von unzureichender Zuverlässigkeit, obwohl sein Inhalt für jedermann klar verständlich sein sollte.

Faktor 10: Barzahlung vorziehen (alpha 0.20)

Ich zahle lieber bar, als einen Ratenzahlungsvertrag abzuschließen. (0.68)

Ich ziehe Barzahlung der Fremdfinanzierung vor.

Ich zahle lieber bar, um den Überblick über meine Finanzen besser behalten zu können.

Ich zahle lieber mit Schecks und Kreditkarten als mit Bargeld, weil das sicher ist.

Ich zahle lieber bargeldlos, weil das bequemer ist.

Nur ein Item lädt hoch an Faktor 10. Die Bedeutungen mehrerer Items scheinen stark zu variieren. Das Konstrukt „Barzahlung vorziehen“ ist schlecht formuliert und unzuverlässig.

Faktor 11: Kleingeld verfügbar haben (alpha 0.38)

Ich achte darauf, genügend Münzgeld für alle möglichen Kleinigkeiten bei mir zu haben.
(0.77)

Ich habe im Auto, in Schubladen, Taschen und allen möglichen Orten etwas Kleingeld herumliegen. (0.69)

Ich vermeide es, Kleingeld mit mir herumzuschleppen.

Ich habe meistens genügend Kleingeld für den alltäglichen Bedarf bei mir.

Zwei Items von Faktor 11 laden gut an dem Konstrukt „Kleingeld verfügbar haben“. Andere variieren inhaltlich so, dass aus dieser Analyse kein genügend zuverlässiges Merkmal herauskommt.

Faktor 12: Kontrolliert borgen (alpha 0.15)

Ich borge nur soviel Geld, wie ich auch wieder zurückzahlen kann. (0.81)

Ich borge mir nur dann Geld, wenn ich sicher bin, dass ich es zurückzahlen kann.

Bei der Aufnahme von Krediten achte ich genau darauf, meine finanziellen Möglichkeiten nicht zu überschreiten.

Die Vorstellung „Kontrolliert borgen“ kann in allen drei Items wohl wiedererkannt werden, aber daraus resultiert noch kein zuverlässiges Merkmal. Die Zuverlässigkeit tendiert gegen null.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich A 4: Umgangsformen mit Geld

Dieser Untersuchungsbereich ist durch eine Vielzahl von inhaltlichen Dimensionen geprägt. 7 Faktoren sind von guter statistischer Qualität. Bei den restlichen 5 Faktoren müsste für weitere Vertiefungen noch einige Nacharbeit geleistet werden. Die Sinndimensionen dieser schwachen Faktoren sind für den Untersuchungsbereich wichtig - andere und bessere Items könnten hier Abhilfe schaffen.

1.1.5. Untersuchungsbereich A5: Einstellungen zum Geld

Die verschiedenen Einstellungen zum Geld wurden durch 102 Items abgefragt, die zu 12 sehr aussagefähigen Faktoren zusammengefasst werden.

Faktor 1: Geld als Erfolgssymbol (alpha 0.88)

Ich verhalte mich so, als ob Geld das höchste Erfolgssymbol wäre. (0.73)

Ich muss zugeben, dass ich Dinge kaufe, um andere zu beeindrucken. (0.66)

Ich mag Leute mit Geld nicht. (-0.66)

Ich finde Reichtum unmoralisch. (-0.64)

Durch Sparen/ Investieren will ich unabhängig und frei werden. (0.60)

Ich besitze hübsche Sachen, mit denen ich andere beeindrucken will. (0.60)

Als erster Faktor dieses Untersuchungsbereichs resultiert ein Merkmal, das als „Geld als Erfolgssymbol“ bezeichnet werden kann. Geld ist demnach etwas Positives, mit dem man andere beeindrucken kann. Alle Items laden sehr gut auf den Faktor. Seine Zuverlässigkeit ist sehr hoch.

Faktor 2: Reichtum unsauber (alpha 0.85)

Großer Reichtum hat immer unsaubere Ursprünge. (0.74)

Ich halte es für unhöflich, eine andere Person über ihr Einkommen zu befragen. (0.72)

Reichtum beruht auf der Ausbeutung anderer. (0.71)

Leute mit viel Geld und die dazugehörige Schickeria sind mir ein Greuel. (0.66)

Wer mit Geld angibt, hat es wohl nötig. (0.66)

Ein ehrlicher Mann wird nie zu großem Reichtum gelangen. (0.61)

Der zweite Faktor repräsentiert die Meinung, dass Geld in etwa mit Unsauberkeit, Ausbeutung und Unehrllichkeit gleichzusetzen sei. Alle sechs Items laden hoch auf diesem Merkmal. Sie scheinen passend formuliert und ergeben einen hohen Grad an Zuverlässigkeit.

Faktor 3: Geld als Mittel zur Durchsetzung (alpha 0.87)

Geld ermöglicht es mir, meine Wünsche durchzusetzen und dort Einfluss zu nehmen, wo ich es wünsche. (0.66)

Zur Wahrung/ Erreichung meiner Unabhängigkeit möchte ich soviel Geld wie möglich verdienen. (0.57)

Auf Dauer kann man nur dann größeren Einfluss ausüben, wenn man finanziell gesichert ist. (0.56)

Ich benötige Geld zur Durchsetzung meiner Lebensziele. (0.56)

Zur Erfüllung meiner Wünsche benötige ich Geld. (0.53)

Macht und Geld haben viel miteinander zu tun. (0.53)

Auch der dritte Faktor ist gut definiert. Die Itemformulierung verrät enge Verwandtschaft untereinander, was durch die Ladungen bestätigt wird. Die Bezeichnung „Geld als Mittel zur Durchsetzung“ macht guten Sinn, was die hohe Zuverlässigkeit beweist.

Faktor 4: Sicherheitssparen (alpha 0.86)

Ich will größere Sicherheit im Leben gewinnen, darum spare ich. (0.88)

Ich will durch Sparen ein finanzielles Rückenpolster gewinnen. (0.84)

Ich will mein Geld für Notfälle in der Zukunft sparen. (0.78)

Durch konsequentes Sparen will ich mir ein Vermögen bilden. (0.76)

Ich habe mir durch Sparen Sicherheit im Leben geschaffen. (0.68)

Durch Sparen/ Investieren will ich unabhängig und frei werden. (0.53)

Alle sechs Items ergeben hohe bis sehr hohe Ladungen. Der Aspekt des „Sicherheits-sparens“ ist durchgängig erkennbar. Das Endprodukt ist ein sehr zuverlässiges Merkmal, das für die meisten Menschen als vorrangiges Lebensziel gilt.

Faktor 5: Geschäftstüchtigkeit (alpha 0.84)

Meine Eltern haben immer schon gesagt, dass ich geschäftlich besonders talentiert sei. (0.77)

Ich war schon in meiner Jugend sehr geschäftstüchtig. (0.74)

Geld verdienen hat mich von klein auf interessiert. (0.64)

Man hat mir von frühester Jugend an eine große Karriere vorausgesagt. (0.61)

Ich habe schon immer in der Schule Geschäfte mit meinen Mitschülern gemacht. (0.61)

Von frühester Jugend an hatte ich den Wunsch, reich zu werden. (0.47)

Das Merkmal „Geschäftstüchtigkeit“ ist ebenfalls sehr zuverlässig und basiert auf wenigstens fünf Items besonders ähnlichen Inhalts mit hohen Ladungen. Das sechste Item - der Wunsch, reich zu werden - setzt keine Tüchtigkeit voraus, weswegen seine Ladung geringfügiger ausfällt.

Faktor 6: Wohltätigkeit (alpha 0.85)

Ich unterstütze regelmäßig finanziell eine wohltätige Institution. (0.79)

Ich gebe regelmäßig Geld für karitative Zwecke aus. (0.76)

Bei Sammlungen für gute Zwecke gebe ich immer etwas. (0.69)

Ich unterstütze mal die eine, mal die andere wohltätige Organisation. (0.66)

Bei Spendenaufrufen für Katastrophen überweise ich immer etwas Geld. (0.58)

Spenden an die Kirche werden stets für einen guten Zweck verwendet. (0.54)

„Wohltätigkeit“ ist ein weiteres Merkmal mit ausgezeichneten statistischen Qualitäten. Alle Items laden hoch bis sehr hoch und reflektieren unterschiedliche Methoden, um sein Geld für gute Zwecke zu verwenden. Das resultierende Gebilde ist diversifiziert und gleichzeitig zusammengehörig und konsistent.

Faktor 7: Geistige und soziale Werte (alpha 0.73)

Geistige Werte sind mir wichtiger als aller Besitz. (0.54)

Meine Vorstellungen von einem wünschenswerten Leben haben mit Geld absolut nichts zu tun. (0.52)

Ich möchte gern ein großes Vermögen besitzen, um es für soziale Zwecke zu verwenden. (0.47)

Besitz ist eine soziale Verpflichtung. (0.47)

Ich finde Geld nicht so wichtig im Leben. (0.45)

Mir ist Einfluss und Ansehen wichtiger als ein großes Vermögen. (0.41)

Faktor 7 ist ein kompliziertes Gebilde, das besonderer Beachtung bedarf. Die Komplexität besteht darin, dass geistige und soziale Werte zusammengefasst werden. Der Bezug zu Geld erhöht die Komplexität. Wenn Versuchspersonen zu drei verschiedenen Dingen Stellung nehmen sollen, senkt dies die Zuverlässigkeit erheblich. Die Ladungen sind deshalb vergleichsweise niedrig. Trotzdem kommt der Faktor noch gut heraus.

Faktor 8: Geld ist gleich Tüchtigkeit (alpha 0.75)

Geld ist der Nachweis für Tüchtigkeit. (0.69)

Geld ist ein guter Indikator für die Leistung, die eine Person erbracht hat. (0.67)

Ich glaube, dass die Höhe des Einkommens einer Person in starker Beziehung zu ihren Leistungen steht. (0.60)

Geld ist das richtige Mittel für die Belohnung von Leistung. (0.49)

Die vier Items von Faktor 8 sind gut verträglich mit der Benennung "Geld ist gleich Tüchtigkeit". Der Alpha-Wert von 0.75 ist akzeptabel, besonders weil er lediglich auf vier Items beruht.

Faktor 9: Verheimlichung (alpha 0.79)

Ich finde Fragen über Geld indiskret. (0.71)

Ich halte es für unhöflich, eine andere Person über ihr Einkommen zu befragen. (0.70)

Ich finde es geschmacklos zu zeigen, dass man Geld hat. (0.64)

Leute mit viel Geld und die dazugehörige Schickeria sind mir ein Greuel. (0.51)

Auch Faktor 9 fundiert lediglich auf vier Items, von denen die ersten drei mit der Benennung als „Verheimlichung“ gut übereinstimmen. Warum das vierte Item (Geld und Schickeria) auf diesem Faktor ladet, ist nicht einsichtig. Es ladet ebenfalls auf Faktor 2.

Faktor 10: Freizügigkeit (alpha 0.69)

Ich gebe für meine Verhältnisse viel Geld für Einladungen aus. (0.72)

Ich gebe für meine Verhältnisse viel Geld für Geschenke aus. (0.71)

Ich lade häufig Leute zum Essen oder Trinken ein. (0.66)

Ich mache gerne Geschenke. (0.61)

Faktor 10 „Freizügigkeit“ wird von vier hochladenden Items gestützt, deren Inhalte gut zu dem übergeordneten Begriff passen. Der Faktor ist generell gut definiert, nur passt er eigentlich nicht zur Bereichsbezeichnung „Einstellung“ - wir haben es vielmehr mit Verhaltensweisen zu tun.

Faktor 11: Geld selber verdienen (alpha 0.64)

Ich habe mir meine Ausbildung selbst verdient. (0.63)

Meine Ausbildung wurde durch zu geringe finanzielle Mittel behindert. (0.58)

Ich wollte so früh wie möglich unabhängig vom Elternhaus werden. (0.53)

Ich habe schon sehr früh Verantwortung übernehmen müssen. (0.41)

Diese vier Items reflektieren eine Art Stolz darüber, seine Entwicklung finanziell selbst ermöglicht zu haben. Die Bezeichnung „Geld selbst verdient“ könnte vielleicht besser gefasst werden. Aber es ist ein interessanter Faktor, der eine Weiterentwicklung verdient.

Faktor 12: Sachwerte bevorzugen (alpha 0.56)

Mir ist Wertpapierbesitz lieber als Grundbesitz. (-0.63)

Ich möchte auf Dauer in Sachwerten anlegen, reines Geldvermögen kann über Nacht wertlos werden. (0.52)

Ich möchte es auf jeden Fall einmal zu einem eigenen Haus oder einer Eigentumswohnung bringen. (0.51)

Ich strebe Besitz an, um mein Alter abzusichern. (0.42)

Alle vier Items sagen übereinstimmend aus, dass Sachwerte bevorzugt werden; Wertpapiere ladet deshalb negativ auf diesem Faktor. Die Zuverlässigkeit ist deutlich geringer im Vergleich zu diesem vorhergehenden Faktor.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich A 5: Einstellungen zum Geld

Alle Faktoren dieses Bereichs weisen eine gute bis sehr gute statistische Qualität auf. Auch inhaltlich werden viele Dimensionen angesprochen, so dass dieser Untersuchungsbereich für die Alterskorrelate interessante Ergebnisse verspricht.

1.1.6. Interkorrelation der Primärfaktoren Geld A

Aus dieser Beschreibung der Primärfaktoren geht deutlich hervor, dass wir es mit sehr unterschiedlichen Verhaltensweisen, Einstellungen oder Dispositionen der Persönlichkeit zu tun haben. Konsequenterweise fällt auch die Korrelation zwischen den Faktoren niedrig aus: 56 % der Koeffizienten liegen im sehr niedrigen Bereich von 0.0 - 0.1 und 76 % im niedrigen Bereich von 0.0 - 0.2. Die mittlere Interkorrelation zwischen allen Primärfaktoren beträgt lediglich 0.170. Deswegen konzentriert sich die Analyse der Alterskorrelate auf die Primärfaktoren. Eine Sekundär- und eine Tertiär-Analyse wurden gemacht, eine Darstellung der Ergebnisse findet sich in Abschnitt 1.2.7.

1.2. Korrelationen des Alters mit den Geld A-Faktoren

Nach der Beschreibung der inhaltlichen Bedeutung der primären Faktoren des Untersuchungsbereichs Geld A, folgt nun die Untersuchung ihrer Beziehung zum Alter. Sie ist in Tabelle 3 dargestellt, zusammen mit der Kontrollvariablen Schulabschluss, die im weiteren Text auch als Schulbildung oder Bildung bezeichnet wird. Zur besseren Übersicht sind auch die Zuverlässigkeiten noch einmal gesammelt dargestellt.

Das Zuverlässigkeitsniveau ist angesichts des ersten Versuches der Klassifikation von Umgangsformen mit Geld und Gut wohl akzeptabel. 47 % aller Koeffizienten liegen über 0.80 und 75 % über 0.60. Dies bedeutet, dass generell hohe Konsistenzen der Faktoreninhalte solcher Art zu erreichen sind. Eine Erhöhung der Zuverlässigkeit der unzuverlässigeren Faktoren ist durch Editieren der Items sicher zu erreichen.

Die korrelativen Ergebnisse werden getrennt nach den fünf Untersuchungsbereichen dargestellt und anschließend diskutiert.

Tabelle 3:

Korrelation der 57 Primärfaktoren von Geld A mit Alter und Schulabschluss, samt Zusammenstellung der Faktorenzufverlässigkeiten (Cronbachs alpha). N = 248

Untersuchungsbereiche mit Primärfaktoren	Zuverlässigkeit (alpha)	Korrelation Schulabschluss	Alter
<u>Untersuchungsbereich A 1:</u>			
<u>Kaufverhalten</u>			
1.1. Leicht Geld ausgeben	.88	-.10	-.04
1.2. Qualitätsbewusst kaufen	.88	.01	.02
1.3. Feilschen	.93	-.01	-.10
1.4. Sonderangebote	.81	-.11	.12
1.5. Reklamationsfreudigkeit	.89	-.03	.11
1.6. Feilschen stört	.87	.02	.10
1.7. Großhandelskauf	.84	.03	-.02
1.8. Meidung von Luxus	.66	-.03	.02
1.9. Fairness gegenüber Geschäftsleuten	.77	.16*	.02
1.10. Kaufzwang	.51	-.10	.02
1.11. Einkaufsstätten	.57	-.09	-.01
1.12. Großzügigkeit	.67	.06	-.05

Untersuchungsbereiche mit Primärfaktoren	Zuverlässigkeit (alpha)	Korrelation Schulabschluss	Alter
<u>Untersuchungsbereich A 2: Haushaltung</u>			
2.1. Planungsabneigung	.93	-.16 *	-.12
2.2. Vorsichtige Geldhaushaltung	.93	.13 *	.06
2.3. Vorplanung der Ausgaben	.94	.07	.14 *
2.4. Haushaltsbuchführung	.85	-.01	.11
2.5. Kontrollierte Ausgabenbegrenzung	.64	-.14 *	-.04
2.6. Intuitive Ausgabenbegrenzung	.51	-.08	.04
2.7. Nichts aufschwätzen lassen	.67	.02	.07
2.8. Zahlungsdisziplin	.64	.24 ***	.14 *
2.9. Ungeregelter Haushalt	.86	-.14 *	-.04
2.10. Eltern als Vorbild	.13	.05	.05
<u>Untersuchungsbereich A 3: Sparsamkeit</u>			
3.1. Spaß am Sparen	.93	.10	.13 *
3.2. Geld vollständig ausgeben	.90	-.05	-.13 *
3.3. Geringe Ersparnisse	.87	-.15 *	-.10
3.4. Knausrigkeit	.80	-.01	.11
3.5. Heimwerker	.82	-.02	.00
3.6. Geiz	.87	-.02	.01
3.7. Auskommen ohne Sparen	.81	.14 *	.02
3.8. Sparsam leben müssen	.73	.03	.05
3.9. Bequemlichkeit erkaufen	.65	.00	.01
3.10. Wohlbefinden durch viel Geld ausgeben	.46	-.11	.01
3.11. Sparen für größere Anschaffungen	.35	.03	-.05

Untersuchungsbereiche mit Primärfaktoren	Zuverlässigkeit (alpha)	Korrelation Schulabschluss Alter	
--	-------------------------	----------------------------------	--

Untersuchungsbereich A 4:
Spezielle Umgangsformen mit Geld

4.1. Kein Geld borgen	.82	.25 ***	-.04
4.2. Leicht Schulden machen	.85	-.12	.02
4.3. Häufig Geld pumpen	.76	-.22 ***	-.02
4.4. Sorgfalt beim Schulden machen	.72	.04	.05
4.5. Pfennigfuchserie	.68	.03	.06
4.6. Genügend Bargeld dabei haben	.48	.02	.00
4.7. Vergesslichkeit beim Ausleihen	.38	-.03	.12
4.8. Kein Bargeld dabei haben	.41	-.03	-.07
4.9. Verbindlichkeiten einlösen	.28	.19 **	.10
4.10. Barzahlung vorziehen	.20	.08	.15 *
4.11. Kleingeld verfügbar haben	.38	.10	.06
4.12. Kontrolliert borgen	.15	.02	.08

Untersuchungsbereich A 5:
Einstellungen zum Geld

5.1. Geld als Erfolgssymbol	.88	-.33 ***	-.14 *
5.2. Reichtum unsauber	.85	-.16 *	-.06
5.3. Geld als Mittel zur Durchsetzung	.87	-.23 ***	-.02
5.4. Sicherheitssparen	.86	.01	.02
5.5. Geschäftstüchtigkeit	.84	-.27 ***	-.13 *
5.6. Wohltätigkeit	.85	.16 *	.12
5.7. Geistige und soziale Werte	.73	.07	.10
5.8. Geld ist gleich Tüchtigkeit	.75	.06	-.13 *
5.9. Verheimlichung	.79	.27 ***	.09
5.10. Freizügigkeit	.69	.01	.02

Untersuchungsbereiche mit Primärfaktoren	Zuverlässigkeit (alpha)	Korrelation Schulabschluss Alter	
5.11. Geld selbst verdient	.64	.07	-.07
5.12. Sachwerte bevorzugen	.56	.17 **	-.02

Signifikanz: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

1.2.1. Untersuchungsbereich A 1: Kaufverhalten

In diesem Bereich findet sich nur eine bedeutsame Korrelation, und zwar für Faktor 1.9. Ältere Personen haben Sympathie dafür, dass Geschäftsleute auch verdienen müssen und finden es unanständig, sie bis zum letzten Pfennig auszupressen.

Eine Betrachtung der Vorzeichen legt aber die Existenz bestimmter Tendenzen nahe: Eine ziemlich deutliche Tendenz besteht darin, mit dem Ausgeben vom Geld beim Einkaufen vorsichtig zu sein, d.h. sein Geld nicht leicht auszugeben (Faktor 1.1.), von Sonderangeboten Abstand zu nehmen und sich keinem Kaufzwang auszusetzen (Faktor 1.10.). Das Gesamtmuster des Kaufverhaltens kann als konservativ bezeichnet werden. Die Korrelationen für den Schulabschluss sind anderer Art. Hier findet sich keine signifikante Korrelation zwischen Schulbildung und dem Kaufverhalten. Darüber hinaus stimmen die positiven und negativen Vorzeichen der Koeffizienten nicht mit einander überein. Alter und Schulabschluss verhalten sich in puncto Kaufverhalten also unabhängig.

1.2.2. Untersuchungsbereich A 2: Haushaltung

Haushaltung ist deutlich mit dem Alter verbunden. Die Hälfte der 10 Koeffizienten sind statistisch bedeutsam. Vor allen Dingen beeindruckt die hohe Zahlungsdisziplin (Faktor 2.8.). Mit dem Alter wird nicht nur pünktlicher bezahlt, man neigt mehr zur Planung (2.1.), lehnt die unregelmäßige Haushaltung (2.9.) ab, will sich aber nicht von vornherein durch Ausgabenbegrenzung an die Kette legen lassen (2.5., 2.6.). Insgesamt wird vorsichtig geplant und verfahren (2.2., 2.3., 2.7.). Die Haushaltung, bezogen auf das Alter, wird also disziplinierter und kontrollierter, ohne sich dabei Zwängen zu unterwerfen.

Das Korrelationsbild der Schulbildung ist dem des Alters nur hinsichtlich der Vorzeichen verwandt. Diese stimmen in 8 der 10 Fälle überein. Das allgemeine Niveau der Signifikanz ist jedoch sichtlich niedriger als beim Alter.

1.2.3. Untersuchungsbereich A 3: Sparsamkeit

Die dem Alter nachgesagte Sparsamkeit bedarf einer gewissen Klärung, weil unter diesem Oberbegriff viele unterschiedliche Dinge verstanden werden können. Das wichtigste bedeutsame Ergebnis ist zunächst, dass man mit dem Alter im allgemeinen ausreichend abgesichert zu sein scheint. Man kommt aus, ohne zusätzlich sparen zu müssen (3.7.) und hat genügend Ersparnisse zu seiner Verfügung (3.3.). Man hat tendenziell mehr Spaß am Sparen (3.1.), auch macht einen das viele Geld ausgeben nicht glücklich (3.10.). Das gesamte Korrelationsbild bestätigt den konservativen, durchaus persönlich zufriedenstellenden Umgang mit Geld, der positiv getönt ist, aber nicht durch Geiz (3.6.) oder Knausrigkeit (3.4.) gekennzeichnet ist.

Der Schulabschluss korreliert ebenfalls zweimal signifikant mit Sparsamkeit, jedoch bei anderen Faktoren als der des Alters. Auch stimmen die Vorzeichen von Alter und Bildung nicht überein. Hieraus wird gefolgert, dass das Alter unabhängig von der Bildung mit Sparsamkeit assoziiert ist.

1.2.4. Untersuchungsbereich A 4: Umgangsformen mit Geld

Von diesen 12 speziellen Umgangsformen korrelieren drei besonders signifikant mit dem Alter. Es wird grundsätzlich kein Geld geborgt (4.1.), man pumpt nicht mal von Freunden Geld (4.3.), löst aber seine finanziellen Verbindlichkeiten rechtzeitig ein (4.9.). Tendenzen wie Schulden vermeiden (4.2.), Barzahlung vorziehen (4.10.) und Kleingeld verfügbar zu haben (4.11.), fügen sich diesem auf Sicherheit und Zuverlässigkeit ausgelegten Gesamtbild gut ein. Auch hier sind keine inkonsequenten Reaktionsweisen sichtbar.

Für Schuldbildung wird nur eine bedeutsame Korrelation beobachtet, nämlich die Barzahlung vorziehen (4.10.). In Bezug auf die besonderen Umgangsformen mit Geld ist das Alter wesentlich wichtiger als der Schulabschluss und korreliert auch anders.

1.2.5. Untersuchungsbereich A 5: Einstellungen zum Geld

Sieben der 12 Faktoren weisen teilweise sehr signifikante Korrelationen auf, die ein differenziertes Beziehungsbild zwischen Geld und Alter aufdecken. Geld als Erfolgssymbol (5.1.) wird ziemlich deutlich abgelehnt. Die einzelnen Items dieses Faktors besagen, dass man andere Leute durch seinen Besitz beeindrucken und gern selbst Geld besitzen möchte, andererseits aber auch Einwendungen gegen den Reichtum anderer Leute hat. Die emotionale Einstellungen der Selbsterhöhung fallen mit zunehmendem Alter in Ungnade. Auf der anderen Seite wird die Meinung abgelehnt, dass Reichtum immer unsaubere Ursprünge habe oder auf der Ausbeutung anderer beruhe (5.2.). Als Mittel zur Durchsetzung seiner Ziele oder Einflussnahmen wird Geld abgelehnt (5.3.). Dazu passt, dass man sich positiv für Wohltätigkeit einsetzt (5.6.), tendenziell auch für geistige und soziale Werte. Die Bevorzugung von Sachwerten (Immobilien) gegenüber Wertpapieren (5.12.) passt zum konservativen Anlageverhalten älterer Personen.

Eine andere Beziehung wird durch den Vergleich der Faktoren 5.5. und 5.9. offenbar. Die Geschäftstüchtigkeit wird mit dem Alter für sich selbst zunehmend in Frage gestellt. Eine Erklärung hierfür wäre die selbstkritische Einstellung der Älteren, die rückblickend feststellen, was sie alles besser hätten machen können, dabei ihr Selbstbild einer erfolgreichen Person nicht aufgeben mögen und ihre Position im Geldbereich verheimlichen möchten. Die Verheimlichung (5.9.) hält wiederum Items eng zusammen, denen man ihre Verwandtschaft nicht so ohne weiteres ansieht. Es ist eine Sache, Nachfragen über sein Einkommen für unhöflich zu halten und eine andere, das Angeben mit Geld für geschmacklos zu empfinden. Ältere Leute haben zwar mehr Geld, machen in ihrer Außendarstellung aber weniger daraus und wissen auch, dass die Jüngeren heute wesentlich mehr verdienen als sie es im gleichen Alter getan haben. Das Verhältnis des Alters zum Geld ist zwiespältig. Man mag es heimlich und versteckt, will aber nicht damit offen operieren - man verschenkt es lieber für wohltätige Zwecke.

Schulabschluss korreliert vergleichsweise gering mit den diskutierten Einstellungen. Bemerkenswert ist jedoch, dass die drei signifikanten Koeffizienten eines gemeinsam haben. Je höher der Schulabschluss, desto weniger gilt Geld als Erfolgssymbol (Faktor 1), desto weniger sieht man sich selbst als geschäftstüchtig an (Faktor 5) und desto weniger wird Geld mit Tüchtigkeit gleichgesetzt (Faktor 8). Auf der anderen Seite besteht ein leichter positiver Zusammenhang mit Wohltätigkeit (Faktor 6) und geistig/ sozialen Werten (Faktor 7) positiv.

1.2.6. Vergleich zwischen Alter und Schulabschluss (Geld A)

In allen fünf Untersuchungsbereichen hat sich gezeigt, dass die Korrelationsmuster für Alter und Schulabschluss als unabhängig von einander zu sehen sind. Darüber hinaus sind die Signifikanzlevels für das Alter unterschiedlich, wie die folgende Aufstellung zeigt:

Signifikanz	Alter	Schulabschluss
5 % Niveau	9	8
1 % Niveau	2	0
0.1 % Niveau	7	0
Summe	18	8

18 der 57 Primärfaktoren (32 %) korrelieren bedeutsam mit dem Alter, gegenüber 8 (14 %) im Falle der Schulbildung. Beide Korrelationsmatrizen können dementsprechend als Ganzes als bedeutsam angesprochen werden, aber die bedeutsamere ist die für das Alter. Es ist interessant zu erkennen, dass Schulabschluss so außerordentlich wenig mit so einer großen Vielfalt von Faktoren des Geldverhaltens zu tun hat. Und, dass wohl erst die Lebenserfahrung/ Entwicklung (das Alter) diese Einstellungen zu formen scheint.

1.2.7. Korrelate der sekundären Faktoren des Umgangs mit Geld A

Im Abschnitt 1.1.6. wurde argumentiert, dass aussagefähige Alterskorrelate besser auf dem primären Faktorniveau als auf höheren Abstraktionsebenen anzutreffen sind. Dieser Frage

wurde nachgegangen, indem die 57 Primärfaktoren erneut einer Faktorenanalyse unterzogen wurden. Hieraus ergaben sich 12 Sekundärfaktoren, deren Korrelationen mit Alter und Schulabschluss in Tabelle 4 zu sehen sind.

Diese Analyse führt aber nicht weiter, weil alle 12 erhaltenen Sekundärfaktoren die 57 Primärfaktoren inhaltlich in nicht leicht verständlicher Weise zusammenfassen. Durch die Analysen höherer Ordnung werden mögliche wichtige Beziehungen verdeckt. Die Tertiär-Analyse der 12 Sekundärfaktoren ergab inhaltlich keine präsentablen Faktoren, die sich für eine kurze Kategorisierung der 57 Primärfaktoren eignen würden.

Tabelle 4:

Sekundäre Faktorenanalyse der 57 Primärfaktoren von Geld A, Korrelation mit Alter und Schulabschluss.

Sekundärfaktoren	Alter	Schulabschluss
SF 1. Planungsloses versus geplantes Geld ausgeben	-.13	-.10
SF 2. Sparsamkeit	-.05	.03
SF 3. Sofort bezahlen	.21 **	.07
SF 4. Selbstgenügsamkeit/ -verlässlichkeit	.06	.06
SF 5. Großzügigkeit im Ausgeben	.06	.05
SF 6. Sich Vorteile verschaffen	-.01	.01
SF 7. Geld pumpen/ locker im Umgang mit Geld	-.20 **	.08
SF 8. Versandkauf/ Ausverkauf	-.12	.06
SF 9. Für Anschaffungen sparen	.03	-.05
Sekundärfaktoren	Alter	Schulabschluss

SF 10. Kontrolliert borgen/ flüssiges Bargeld	.09	.06
SF 11. Kein Geld bei sich haben	.10	.06
SF 12. Kleingeld bei sich haben	-.06	.00

Signifikanzniveau: 5 % *, 1 % **, 0.1 % ***

Die Sekundäranalyse braucht hier nicht im Detail beschrieben zu werden (vgl. Kap. II, Methodik), doch die in der Tabelle aufgeführten Ergebnisse beantworten die gestellte Frage. Bedeutsame Korrelationen für das Alter gibt es nur in 2 sekundären Bereichen. Ältere Menschen zahlen lieber in bar und gehen disziplinierter mit ihrem Geld um. Die Kombinationen beider Faktoren „Barzahlung“ (SF 3.) und „Ablehnung von lockerem Umgang“ (SF 7.) kann unter einem einzigen Oberbegriff gesehen werden, dem der größeren Vorsicht oder Zurückhaltung mit zunehmendem Alter.

Schulabschluss korreliert an keinem Punkt in bedeutsamer Weise. Damit sind die vielen speziellen Korrelate, die auf dem primären Faktorniveau erhalten wurden, zugedeckt. Dasselbe gilt für andere Arten von Analysen: je spezifischer die Fragestellung, desto sicherer der Gewinn bedeutsamer Korrelationen. Faktoren höherer Ordnung werden deshalb in dieser Arbeit nicht weiter berücksichtigt.

1.3. Zusammenfassung der Alterskorrelate der Geld A-Faktoren mit Hypothesenprüfung

Zum besseren Verständnis der möglichen Alterswirkungen auf den Umgang mit Geld, werden die Ergebnisse noch einmal in selektiver Form dargestellt. Hierfür werden vier sinnvoll erscheinende Kategorien gebildet, in denen rational zusammengehörige Primärfaktoren nach der Größe ihrer Korrelationen mit dem Alter aufgeführt werden. Einige nicht-signifikante Koeffizienten (ab 0.10) werden des besseren Verständnisses wegen mitaufgeführt.

Kategorie 1: Finanzielle Zufriedenheit

PF 3.3.	Geringe Ersparnisse	-0.15*
PF 3.7.	Auskommen ohne Sparen	0.14*

Diese beiden Primärfaktoren betreffen den Lebensstandard, bzw. die finanzielle Versorgung. Sie korrelieren mäßig bedeutsam mit dem Alter. Die Ersparnisse wachsen mit dem Alter und damit steigt das Gefühl, dass man sein Auskommen hat.

Die Ergebnisse dieser Kategorie sind, statistisch gesehen, nicht sehr ausgeprägt. Allerdings sind auch keine Widersprüche in den anderen Faktor-Beziehungen zu sehen.

Hypothesenprüfung

Das Gutversorgtsein lässt sich auf Grund der Voraussagen im Abschnitt I.1.8. gut vorhersagen. Die positive Korrelation für PF 3.7. (Auskommen ohne Sparen), zusammen mit der negativen Korrelation für PF 3.3. (Geringe Ersparnisse) stimmen mit der Hypothese 1 überein, die besagt, dass die finanzielle Zufriedenheit mit dem Alter zunimmt.

Kategorie 2: Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle

PF 2.8.	Zahlungsdisziplin	0.24***
PF 2.1.	Planungsabneigung	-0.16*
PF 2.5.	Kontrollierte Ausgabenbegrenzung	-0.14*
PF 2.9.	Ungeregelter Haushalt	-0.14*
PF 2.2.	Vorsichtige Geldhaushaltung	0.13*
PF 3.10.	Wohlbefinden durch viel Geld ausgeben	-0.11
PF 1.4.	Sonderangebote	-0.11
PF 1.1.	Leicht Geld ausgeben	-0.10
PF 3.1.	Spaß am Sparen	0.10
PF 1.10.	Kaufzwang	-0.10

Diese Kategorie hat einige Ähnlichkeiten mit der vorhergehenden, lässt sich aber als disziplinierte Haushaltung und Sparsamkeit als getrennte Einheit verstehen. Die Zahlungsdisziplin ragt wegen ihrer hochgradig signifikanten Korrelation mit dem Alter

heraus ($P < 0.001$). Die übrigen vier Faktoren, die am 5 % Niveau bedeutsam korrelieren, besagen, dass der Haushalt geplant (2.1.) und geregelt (2.9.) sein muss. Und dass er vorsichtig betrieben werden muss (2.2.), ohne deswegen seine Ausgaben ständig zu begrenzen (2.5.).

Die übrigen fünf Items reflektieren in einer mit dem Alter wachsenden Tendenz zur Sparsamkeit. Man gibt ungern sein Geld aus und hält sich beim Einkauf zurück. Andere Resultate zeigen, dass man sich nicht für knauserig (3.4. -0.01 unbedeutsam) oder geizig (3.6. -0.02 unbedeutsam) hält, oder auch nicht für einen Pfennigfuchser (4.5. 0.03 unbedeutsam).

Hypothesenprüfung

Alle Korrelationen können unter dem Gesichtspunkt einer vernünftigen Haushaltung verstanden werden. Hierzu gehören auf der einen Seite eine gute Zahlungsdisziplin (PF 2.8.) und vorsichtige Geldhaushaltung (PF 2.2.), entsprechend der Hypothese 3 (Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle). Gleichzeitig ist es ein Zeichen guter Haushaltung und Finanzplanung, dass man für die alltägliche Budgetierung ein wenig planen (PF 2.1.) und bestimmte Regeln einhalten muss (PF 2.9.). Alles entspricht der Hypothese 3. In scheinbarem Widerspruch zur Hypothese 3 steht kontrollierte Ausgaben-begrenzung (PF 2.5). Doch die Items dieses Faktors zeigen in eine andere Richtung, nämlich die der Selbstkontrolle, was bedeutet, dass man nicht zuviel Geld mitnimmt, um den Verlockungen nicht zu erliegen. Dies hat aber mit Sparsamkeit und Haushaltung nichts zu tun.

Kategorie 3: Ablehnung von Schulden/ Geldmoral

PF 4.1.	Kein Geld borgen	0.25***
PF 4.3.	Häufig Geld pumpen	-0.22***
PF 4.9.	Verbindlichkeit einlösen	0.19**
PF 1.9.	Fairness gegenüber Geschäftsleuten	0.16*
PF 4.2.	Leicht Schulden machen	-0.12

Es ist eine mit dem Alter deutlich steigende Tendenz gegen das Geldborgen zu beobachten, die am 1 % Niveau signifikant ist. Dazu passen die pünktliche Einlösung von Verbindlichkeiten (4.9., signifikant am 1 % Niveau) und die Fairness gegenüber Geschäftsleuten (PF 1.9., signifikant am 5 % Niveau), was das unberechtigte Einbehalten zuviel herausgegebener Gelder betrifft. Die tendenziell negative Korrelation des Alters mit PF 4.2. „Leicht Schulden machen“ und die tendenziell positive Korrelation mit PF 4.11. „Kleingeld verfügbar haben“ können ebenfalls als hierzu passend bezeichnet werden. Mit dem Alter wächst also die Einstellung keine Schulden zu haben in einem erheblichen Maße.

Hypothesenprüfung

Dieser Komplex von Korrelationen befindet sich deutlich im Einklang mit der Hypothese 5 (Ethik und Geldmoral). Mit dem Alter nimmt die Ehrlichkeit und Verlässlichkeit in Geldgeschäften zu. Gleichzeitig unterstützt dieser Komplex aber auch Hypothese 3 (Sparsamkeit, disziplinierte Haushaltung und strenge Geldkontrolle).

Kategorie 4: Geldbedeutung

PF 5.1.	Geld als Erfolgssymbol	-0.33***
PF 5.5.	Geschäftstüchtigkeit	-0.27***
PF 5.9.	Verheimlichung	0.27***
PF 5.3.	Geld als Mittel zur Durchsetzung	-0.23***
PF 5.12.	Sachwert bevorzugen	0.17**
PF 5.2.	Reichtum unsauber	-0.16*
PF 5.6.	Wohltätigkeit	0.16*

In dieser Kategorie sind einige unterschiedliche Zusammenhänge enthalten:

Der stärkste (negative) Zusammenhang findet sich bei PF 5.1. „Geld als Erfolgssymbol“. Das Geld verliert mit zunehmendem Alter erheblich an Bedeutsamkeit für Erfolg und Status (5.1., 1 % Niveau).

Eng verknüpft mit diesem Faktor ist der Faktor PF 5.3. „Geld als Mittel zur Durchsetzung“. Die eigene Geschäftstüchtigkeit (5.5.) wird als zunehmend geringer eingeschätzt und gleichzeitig wächst die Tendenz zur Verheimlichung (5.9., beides 1 % Niveau signifikant).

Mit dem Alter wird das Geld weniger als Machtmittel zur Durchsetzung seiner Ziele benutzt (5.3., 1 % Niveau) und man engagiert sich mehr im Bereich der Wohltätigkeit (5.6., 5 % Niveau). Diese intensiven Einstellungen gegen das Geld sind nicht etwa der Erkenntnis zu danken, dass das Geld schmutzig sei: Vielmehr wird der Reichtum zunehmend als weniger unsauber betrachtet (5.2., signifikant am 5 % Niveau).

Hypothesenprüfung

Die gefundenen starken Zusammenhänge der Primärfaktoren PF 5.1. „Geld als Erfolgssymbol“, PF 5.3. „Geld als Mittel zur Durchsetzung“, PF 5.2. „Reichtum unsauber“ und PF 5.9. „Verheimlichung“ stehen im Einklang zur Hypothese 4 (Macht: Selbstwert, Status und Einfluss). Die Bedeutung des Geldes wird in jüngeren Jahren stärker als Erfolgssymbol, als Anzeichen der Geschäftstüchtigkeit und Mittel zur Durchsetzung gewertet. Mit zunehmendem Alter, d.h. mit der Zunahme des tatsächlichen Erfolges, sinkt der Wert solcher Symbolik. Sie wird weniger gebraucht, schon gar nicht mehr, wenn der Ruhestand naht und der Erfolg eingetreten sein muss. Man verheimlicht seine Geldangelegenheiten (PF 5.9.). Reichtum wird in bescheidener Weise freundlich beurteilt und man hat mehr Zeit und Sinn für Wohltätigkeiten. Die negative Korrelation Unsauberkeit des Reichtums (PF 5.2.) bestätigt Hypothese 5 (Ethik und Geldmoral), die postuliert, dass mit dem Alter Geld als weniger negativ betrachtet wird. In Übereinstimmung mit Hypothese 5 steht ebenfalls die Wohltätigkeit (PF 5.6.). Der Faktor „Sachwert bevorzugen“ (PF 5.12.) hat wenig mit moralischen Einstellungen oder mit Macht zu tun, dagegen viel mit dem Risikoverhalten. Die signifikante Beziehung stützt Hypothese 2 (Eingehen von finanziellen Risiken).

2. Untersuchungsbereich Geld B:

Erweitertes Geldverhalten und die Beziehungen zum Alter

Dieses Kapitel entspricht in ihrem Untersuchungsansatz dem des Abschnitts 2. Die hier analysierten Geldfaktoren sind jedoch zahlreicher und unterschiedlicher.

2.1. Die Primärfaktoren des Bogens Geld B:

Inhaltliche Bedeutung, Zuverlässigkeit und Interkorrelation der Primärfaktoren

Der Geld B-Bogen ist in 16 Untersuchungsbereiche aufgeteilt, die getrennt voneinander faktorien analysiert wurden, woraus sich 92 Primärfaktoren ergaben. Diese sind durch 345 Items mit Ladungen über 0.40 und 47 Items mit Ladungen darunter definiert, wie die Übersicht zeigt.

Tabelle 5:

Untersuchungsbereiche des Fragebogens Geld B	Itemzahl mit Ladungshöhe		Anzahl Primärfaktoren
	0.40 +	0.39-	
B 1. Mogeleyen/ Betrügereien	13	0	5
B 2. Sorgen und Bedrohungen	20	8	5
B 3. Freudebereiter	7	4	2
B 4. Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus	45	2	10
B 5. Glaube/ Hoffnung	14	0	4
B 6. Spekulationslust	18	6	4
B 7. Sensationslust	18	0	3
B 8. Reaktion auf Verlust	9	3	2
B 9. Finanzieller Erfolg	38	0	10
B 10. Luxus und finanzielle Ratsuche	38	9	11
B 11. Zukunftsplanung/ Sicherung	15	7	5
B 12. Nutzung von Geldgewinn	11	0	5
B 13. Karriereziele und -wünsche	28	2	7
B 14. Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren	37	3	10
B 15. Banken als Makler	11	3	3
B 16. Investitionskontrolle	23	0	6
Summe	345	47	92

Diese Zusammenstellung gibt einen umfassenden Überblick über den umfangreichen Stoff, der in diesem Abschnitt zu behandeln ist. Es gilt die Inhalte von 92 Primärfaktoren und deren statistischen Gütekriterien in Form von Faktorladungen und Zuverlässigkeiten zu beschreiben. Insgesamt 392 Items wurden zur Konstruktion dieser Faktoren gebraucht. Im Folgenden werden zuerst die Inhalte aller Faktoren demonstriert, bevor ihre Korrelation mit dem Alter behandelt wird.

Interkorrelation der Primärfaktoren Geld B:

Die Inhalte dieser Primärfaktoren sind, ähnlich wie im Falle von Geld A, außerordentlich unterschiedlich, so dass die mittlere Beziehung zwischen ihnen sehr niedrig ist. 52 % der Korrelationen zwischen diesen Faktoren streuen zwischen +/- Null und 0.10, während 80 % von Null bis 0.20 variieren. Die mittlere Interkorrelation zwischen den Primärfaktoren beträgt 0.167, ist also sehr niedrig.

2.1.1. Untersuchungsbereich B 1: Mogeleyen/ Betrügereien

Für diesen Bereich ergaben sich aus 13 Items fünf Faktoren, die sich mit dem Einbehalten von Geldbeträgen mit legalen und illegalen Mitteln befassen. Zunächst folgt ihre inhaltliche Darstellung. Wie im Untersuchungsbereich Geld A (III.1.) werden pro Faktor maximal sechs Items aufgeführt, wobei jedes Item seine Faktorenladung in Klammern beigefügt erhält, vorausgesetzt, dass sie wenigstens 0.40 beträgt. Wenn weniger als sechs Items aufgeführt werden, bedeutet dies, dass nicht mehr als die angegebene Zahl zur Verfügung standen. Die Ziffern in den Klammern beziehen sich auf die Zuverlässigkeit des Faktors (Cronbachs alpha).

Faktor 1: Schwarzgeld machen (alpha 0.76)

Ich würde nicht alles bei der Steuer angeben, wenn ich die Möglichkeit hätte, etwas zu verbergen. (0.80)

Ich würde mir soviel Schwarzgeld wie möglich anschaffen, wenn ich könnte. (0.78)

Wenn ich die Möglichkeit hätte, Geld ins Ausland zu schaffen, um Steuern zu sparen, würde ich sie wahrnehmen. (0.70)

Wenn ich dem Finanzamt eins auswischen kann, bin ich dabei. (0.66)

Wenn ich bei einem Versicherungsfall noch etwas zusätzlich für mich herausschlagen kann, bin ich dabei. (0.58)

Fünf Items schließen sich hier mit hohen Ladungen zu einem Faktor zusammen, der eine akzeptable Zuverlässigkeit aufweist. Die Bezeichnung „Schwarzgeld“ bedeutet vor allem Steuervermeidung und im Falle des letzten Items einen Vorteil aus einem Versicherungsfall ziehen.

Faktor 2: Überhöhter Steuersatz (alpha 0.77)

Schwarzarbeit ist die Folge der hohen Steuern, ich kann sie nicht verurteilen. (0.84)

Der Staat ist selber schuld, wenn er betrogen wird, er saugt die Bürger ja auch über seine Steuern völlig aus. (0.77)

Faktor 2 wird durch lediglich zwei Items vertreten, die beide außergewöhnlich hohe Ladungen aufweisen. In beiden Fällen wird ein überhöhter Steuersatz für negative Konsequenzen verantwortlich gemacht. Die Zuverlässigkeit ist zufriedenstellend.

Faktor 3: Geld unberechtigt einbehalten (alpha 0.63)

Wenn man mir zuviel herausgibt, stecke ich es ein. (0.79)

Wenn im Restaurant oder bei einer Handwerkerrechnung etwas vergessen wurde, so werde ich denjenigen nicht darauf aufmerksam machen. (0.72)

Auch der dritte Faktor wird aus lediglich zwei hochladenden Items gebildet. Die niedrigere Zuverlässigkeit ist für experimentelle Zwecke ausreichend. Beide Items beschreiben, wie man in unterschiedlichen Situationen unberechtigterweise Geld einbehält.

Faktor 4: Steuern sparen (alpha 0.59)

Wenn man Augen und Ohren offen hält, kann man sich über Steuern und Versicherungen eine Menge sparen. (0.78)

Ich versuche Steuern zu sparen, wo es geht. (0.73)

Faktor 4 fasst zwei Items mit hohen Ladungen zusammen, die den Einsatz legaler Mittel zur Steuerersparnis bedeuten.

Faktor 5: Leichte Geldmoral (alpha 0.53)

Ich finde, man muss die anderen ruhig ihre Dummheit einer zu engen Geldmoral bezahlen lassen. (0.79)

Wenn man es beim Geld mit der Moral allzu genau nimmt, wird man es nie zu etwas bringen. (0.67)

Faktor 5 besteht wiederum aus nur zwei hoch ladenden Items mit niedriger Zuverlässigkeit. Dies mag durch die ziemlich unterschiedliche Formulierung bedingt sein. Das Gemeinsame ist jedoch ohne weiteres erkennbar, nämlich dass man beim Geld die Moral nicht allzu ernst nehmen sollte.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 1: Mogeleyen/ Betrügereien

Aus der Beschreibung dieser fünf Faktoren wird klar, dass Mogelei im Sinne von „illegales Einbehalten von Geld“, „Schwarzgeld machen“ und dem „Finanzamt Steuern vorenthalten“, illegitim, also Betrug ist. Geld unberechtigt einbehalten kann eine Bagatelle, doch auch illegitim sein. Sich über den als überhöht eingeschätzten Steuersatz ärgern und Steuern eisern sparen wollen, ist moralisch in Ordnung. Ein negativer moralischer Ton kommt mit Faktor 5 ins Spiel, wenn man jemanden für dumm hält, der es in Geldsachen allzu genau nimmt. Die fünf Faktoren repräsentieren insgesamt eine feine Schattierung unterschiedlicher Mogeleyen bis Betrügereien, die häufig genug als Tagesgespräch in Erscheinung treten. Auffällig sind die vielen Faktoren, die nur mit zwei Items besetzt sind. Dies kann als Indikator dafür genommen werden, dass die verschiedenen Aspekte des Oberbegriffs „Mogeleyen“ spezifisch und unabhängig sind. Menschen spezialisieren sich in der Art wie sie mogeln oder betrügen, bzw. machen feine Unterschiede in diesen Dingen, ohne dass die Faktorenanalyse zwischen Moralität und Unmoralität unterscheidet.

2.1.2. Untersuchungsbereich B 2: Sorgen und Bedrohungen

Für den Bereich „Sorgen und Bedrohungen“ qualifizierten sich 28 Items, 20 von diesen mit Ladungen über 0.40, um fünf Primärfaktoren zu bilden. Der Gegenstand dieses Bereiches sind nicht nur finanzielle Probleme, sondern Bedrohlichkeiten unterschiedlichster Art.

Faktor 1: Geldsorgen (alpha 0.88)

Dinge, die mir Sorgen bereiten, sind:

...dass ich mit meinem Geld nicht mehr auskomme. (0.83)

...dass ich zuviel Geld ausbebe. (0.78)

...Schulden. (0.70)

...dass ich meinen Lebensstandard nicht aufrechterhalten kann. (0.69)

...dass ich für mein Alter nichts mehr sparen kann. (0.68)

...dass ich meiner Familie nicht das geben kann, was ich erhoffte. (0.65)

Faktor 1 führt in Kurzfassung sechs Sorgen auf, die den Mangel an Geld mehr oder weniger direkt zum Gegenstand haben. Dies ist ein sehr kompakter Faktor, der durch hohe Gemeinsamkeiten der einzelnen Items und durch eine sehr hohe Zuverlässigkeit ausgezeichnet ist.

Faktor 2: Umweltgefahren (alpha 0.82)

Dinge, die mir Sorgen bereiten, sind:

...ein weiterer Reaktorunfall. (0.85)

...der Gedanke an Krieg. (0.71)

...AIDS. (0.68)

...die allgemeine Umweltverseuchung. (0.66)

...ein großer Chemieunfall.

...ein Unfall in einem Genlabor.

Vier der sechs auf „Umweltgefahren“ ladenden Items weisen hohe bis sehr hohe Gemeinsamkeiten auf, begleitet von hoher Zuverlässigkeit. Die inhaltliche Bedeutung dieses Faktors

ist allgemein verständlich, bis auf „Chemieunfall“ und „Genlabor“. Sie laden niedrig, möglicherweise weil sie von den Versuchspersonen unterschiedlich begriffen werden.

Faktor 3: Wirtschaftsprobleme (alpha 0.83)

Dinge, die mir Sorgen bereiten, sind:

- ...die Inflationsgefahr. (0.82)
- ...die allgemeine Verschuldung in der Welt. (0.77)
- ...eine mögliche Wirtschaftskrise. (0.69)
- ...die unsichere Zukunft. (0.49)
- ...hohe Arbeitslosigkeit.
- ...baldige Ressourcenknappheit.

Ein anderer Sorgenbereich zeichnet sich durch befürchtete Wirtschaftsprobleme aus. Die statistischen Qualitäten sind hier ähnlich wie beim vorhergehenden Faktor: Hohe Ladungen und Zuverlässigkeit, mit Ausnahme der letzten beiden Items.

Faktor 4: Persönliche Schicksalsschläge (alpha 0.81)

- Ich befürchte eine mögliche Erkrankung. (0.79)
- Ich befürchte, Opfer eines Verkehrsunfalls zu werden. (0.72)
- Ich befürchte eine mögliche Arbeitslosigkeit. (0.63)
- Ich habe Furcht um die Erhaltung meines Eigentums/ Besitzes. (0.48)
- Ich bange um die Zukunft meiner Kinder/ Familie. (0.44)

Fünf Items, die sämtlich Furcht vor irgendwelchen Schicksalsschlägen bedeuten, assoziieren sich zu einem gemeinsamen Merkmal von hoher Zuverlässigkeit. Das Verbindende ist die Furcht vor dem einen oder anderen Schicksalsschlag.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 2: Sorgen und Bedrohungen

Vier der fünf extrahierten Primärfaktoren sind mit soliden statistischen Kennwerten ausgezeichnet und erzielen hohe Alpha-Werte. Neben den Geldsorgen werden andere Lebensbereiche erfasst, die für Besitz und finanzielle Bestände zur Gefahr werden können,

nämlich unterschiedliche Umweltgefahren, Wirtschaftsprobleme und persönliche Schicksalsschläge. Jedem dieser Faktoren ordnen sich verschiedenartige, durch die einzelnen Items gekennzeichneten Probleme unter, die auch rein rational betrachtet, sinnvolle Ordnungskategorien darstellen. Es sind weniger die dringlichen Problemarten, die sich zu den Faktoren zusammenschließen, als die durch solche Probleme geschürte Furcht:

2.1.3. Untersuchungsbereich B 3: Freudebereiter

Als „Freudebereiter“ stehen hier lediglich zwei Faktoren zur Verfügung, die auf 11 Items aufbauen, sieben von ihnen mit Ladungen über 0.40. Der erste, gut definierte Faktor beschreibt, wie Freude aus einem hohen finanziellen Lebensstandard resultiert. Aspekte der Umwelt und Kultur können auch erhebliche Freude bereiten, doch bilden die zur Verfügung stehenden Items keinen guten Faktor.

Faktor 1: Hoher Lebensstandard (alpha 0.78)

Es bereitet mir Freude,

...dass ich mir heute so viel leisten kann. (0.87)

...dass ich für meinen Lebensabend so gut versorgt bin. (0.77)

...dass ich überallhin reisen kann. (0.75)

...dass wir heute in fast allen Lebensbereichen mehr Freiheit genießen können. (0.60)

...dass ich beruflich so erfolgreich bin. (0.57)

...dass ich nicht aufs Geld schauen muss, wenn ich mir etwas anschaffen will.

Faktor 1 ist gut ausgeprägt und beruht auf fünf hoch ladenden Items. Sie haben alle gemeinsam, dass man sich auf der Grundlage guter finanzieller Versorgung einen hohen Lebensstandard und damit viel Freude erlauben kann.

Faktor 2: Umwelt und Kultur (alpha 0.74)

Es bereitet mir Freude,..

...dass sich jetzt endlich ein allgemeines Interesse an Umweltproblematiken breit macht.(0.88)

...dass es so viele kulturelle Angebote gibt. (0.76)

...dass das Bewusstsein einer friedlichen Völkerverständigung wächst.

...dass die Möglichkeiten zur Freizeitgestaltung wachsen.

...dass wir gegenüber anderen Kulturen offener und toleranter werden.

Faktor 2 macht einen etwas zusammengewürfelten Eindruck, indem einerseits zwei unterschiedlich erscheinende Dinge (Umweltproblematik und Kultur) hoch laden und einen dementsprechend ziemlich hohen Alpha-Wert produzieren, während andere Inhalte unter 0.40 laden. Diese Diskrepanz ist nicht leicht zu erklären.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 3: Freudebereiter

Von den zwei hier zur Verfügung stehenden Faktoren eignet sich vor allem der erste, genannt „Hoher Lebensstandard“, für die Untersuchung von Korrelaten, z.B. des Alters. Eine gesunde finanzielle Basis zu erlangen stellt eine erstklassige Lebensaufgabe dar. Doch auch der zweite Faktor dürfte in dieser Hinsicht bedeutsam sein, wenn nicht die inhaltliche Inkonsistenz eine Korrelation mit dem Alter verhindert.

2.1.4. Untersuchungsbereich B 4: Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus

Insgesamt 10 Faktoren resultieren aus den Beiträgen von 47 Items, wovon 45 über 0.40 laden. Dies sind gute Voraussetzungen für die Konstruktion von zuverlässigen Skalen. Sozusagen auf Anhieb erhält man so acht Skalen mit einem Alpha-Wert von über 0.70. Der Inhalt dieser Skalen lässt sich mit dem Doppelbegriff „Offenheit/ Verheimlichung, Positivität/ Negativität“ oder auch „Optimismus/ Pessimismus“ beschreiben - kurz: Positive und negative Reaktionen bezüglich Geld.

Faktor 1: Verluste verheimlichen (alpha 0.88)

Meine Börsengeschäfte - ob sie Gewinn oder Verlust einbringen - gehen nur mich etwas an. (0.82)

Meine Angehörigen brauchen nicht zu wissen, wieviel Geld ich verliere. (0.78)

Ich spreche überhaupt nicht mit meinen Angehörigen über meine Geldgeschäfte. (0.76)

Ich bin der Meinung, dass meine Verluste niemanden etwas angehen. (0.74)

Über meine Verluste im Zusammenhang mit Spekulationen spreche ich mit niemandem. (0.71)

Meine finanziellen Verluste verheimliche ich vor meinen Angehörigen, um sie nicht zu beunruhigen. (0.71)

Sechs inhaltlich ähnliche Formulierungen über die Verheimlichung von Geschäften vor anderen Leuten, einschließlich der eigenen Angehörigen, ergibt einen hochgradig konsistenten und zuverlässigen Faktor, der einen weiteren Bereich finanzieller Einstellung und Reaktionen einleitet.

Faktor 2: Verluste gelassen nehmen (alpha 0.86)

Finanzielle Verluste stecke ich einfach weg. (0.88)

Auch wenn ich mal Geld verliere, komme ich schnell darüber hinweg. (0.88)

Ich rege mich nicht lange darüber auf, wenn ich Geld verliere. (0.86)

Ich reagiere auch auf große finanzielle Verluste gelassen. (0.78)

Verluste an der Börse nehme ich gelassen hin. (0.78)

Finanzielle Verluste sind für mich einfach nur Lehrgeld. (0.76)

Faktor 2 beschreibt den positiven Umgang mit Verlusten in sechs eng miteinander verwandten Items. Ihre Gemeinsamkeiten bewirken die Formulierung eines Merkmals von Gelassenheit in verlustreichen Situationen, das als Kennzeichen seelischer Stabilität gilt (Gegenteil von Neurotizismus).

Faktor 3: Vertrauen in die Wirtschaft (alpha 0.76)

Ich habe Vertrauen in unsere wirtschaftliche Zukunft. (0.70)

Ich bin mit unserer Wirtschaftspolitik zufrieden. (0.69)

Ich halte unser wirtschaftspolitisches System für überlegen. (0.66)

Es ist uns in unserem Leben nie besser gegangen. (0.63)

Ich glaube, dass der Wert der D-Mark steigen wird. (0.58)

Ich habe Vertrauen in die Stabilität der D-Mark. (0.51)

Das „Vertrauen in die Wirtschaft“ resultiert anscheinend aus der in persönlich gemachten Erfahrungen mit der positiven Leistung von Wirtschaft und Politik, die u.a. auch an Wert und an der Stabilität der D-Mark erkennbar ist.

Faktor 4: Offen über Geld sprechen (alpha 0.81)

Ich finde, es ist keine Schande zu sagen, was man verdient. (0.69)

Ich finde die Geheimniskrämerei um das liebe Geld dumm. (0.72)

Ich sage immer, was ich verdiene, dann höre ich es auch von anderen. (0.70)

Ich kann die allgemeine Zurückhaltung bei Gesprächen über Geld nicht verstehen. (0.69)

Ich habe keine Hemmungen über meine Vermögensverhältnisse zu sprechen. (0.61)

Ich sage offen heraus, was ich verdiene. (0.60)

„Offen über Geld sprechen“ ist ein sehr gut definierter Faktor mit hohen Ladungen der einzelnen Items und hoher Zuverlässigkeit. Alle Items besitzen offensichtliche Gemeinsamkeiten, welche die gute Qualität dieses Merkmals erklären.

Faktor 5: Konjunktureller Pessimismus (alpha 0.72)

Die permanente Inflation macht Sparen sinnlos. (0.70)

Dem Bürger wird schließlich doch fast alles vom Staat weggenommen. (0.59)

Schulden machen ist vorteilhaft; durch die Inflation werden die Zinsen ausgeglichen. (0.59)

Bald werden nur noch die Sachwerte zählen. (0.57)

Die Regierungen zahlen ihre Schulden nicht selber, es sind immer die Bürger. (0.52)

Durch unsere Wirtschaftspolitik werden die mittelständischen Betriebe vernichtet. (0.48)

Die sechs Items von Faktor 5 befassen sich in der einen oder anderen Form mit Beschwerden über negative Konsequenzen der Inflation. Sie werden in einem aggressiven Ton vorgetragen. Man kann sie als kognitive Einstellungen einer pessimistischen Person klassifizieren, die bei emotional labilen Personen verbreitet sind.

Faktor 6: Verlustverharmlosung (alpha 0.73)

Finanzielle Verluste versuche ich vor mir und anderen als unbedeutend und geringfügig hinzustellen. (0.75)

Den Ärger über Verluste versuche ich abzubauen, indem ich sie vor mir selber und anderen als geringfügig und unwichtig hinstelle. (0.67)

Anderen Leuten gegenüber gebe ich meine finanziellen Verluste meistens geringer an, als sie in Wirklichkeit sind. (0.65)

Wenn ich finanzielle Einbussen erleide, tröste ich mich damit, dass bestimmt bessere Zeiten kommen werden. (0.58)

Faktor 6 kann sich auf vier Items stützen, welche eine Verharmlosung von Verlusten zum Gegenstand haben. Dies ist eine Art Coping-Mechanismus, mit dem eine negative finanzielle Situation überspielt wird. Die statistische Qualität des Faktors ist akzeptabel.

Faktor 7: Offenherzigkeit (alpha 0.66)

Ich bin zu offenherzig. (0.74)

Ich werde von anderen eher als offenherzig eingeschätzt. (0.69)

Ich erzähle anderen gerne über mich und meine Pläne. (0.64)

Ich ärgere mich immer wieder, weil ich anderen zu viel über meine finanziellen Verhältnisse erzähle. (0.61)

Ich halte mich für offener als es die meisten meiner Bekannten sind.

Manchmal bereue ich es, dass ich anderen so viel über mich erzähle.

Der Faktor „Offenherzigkeit“ hat nur teilweise das Finanzielle zum Gegenstand. Trotzdem werden vier gute Ladungen erreicht, während die Zuverlässigkeit angehoben werden sollte. Dies ließe sich offensichtlich dadurch erreichen, dass alle sechs Feststellungen irgendeinen Aspekt der Offenheit in finanziellen Dingen ausdrücken.

Faktor 8: Konjunktureller Optimismus (alpha 0.74)

Ich glaube, dass es der Wirtschaft im nächsten Jahr noch besser geht als heute. (0.80)

Die wirtschaftlichen Bedingungen sind im Augenblick besser als vor einem Jahr. (0.70)

Ich halte die augenblicklichen wirtschaftlichen Bedingungen für geeignet, um eine Firma zu gründen. (0.64)

„Konjunktureller Optimismus“ wird durch drei sehr hoch ladende Items konstruiert, die trotz der geringen Itemzahl einen ziemlich zuverlässigen Faktor ergeben. Er stellt eine Art Pendant zum Pessimismus dar.

Faktor 9: Geldgeschäfte geheimhalten (alpha 0.71)

Ich habe es nicht nötig, Angaben über meine Geldgeschäfte zu machen. (0.67)

Meine Ziele und Absichten versuche ich, vor anderen geheimzuhalten. (0.58)

Lediglich zwei Items finden sich zu einem Merkmal der Geheimhaltung von Geldgeschäften zusammen, das vergleichsweise gute statistische Qualitäten aufweist. Es ist interessant zu sehen, dass sich Faktor 9 trotz offensichtlicher Ähnlichkeit von Faktor 1 absetzt.

Faktor 10: Staatsverschuldung (alpha 0.56)

Keine Regierung ist jemals ohne Schulden machen ausgekommen. (0.72)

Keine Regierung hat je ihre Schulden bezahlt, es waren nur immer die Bürger. (0.56)

Ähnlich wie bei Faktor 5 finden sich hier ein paar aggressiv vorgetragene Items zusammen, die sich nur gegen die Regierung anstatt gegen die Inflation richten. Aber das Aggressive bindet die beiden Faktoren 5 und 10 nicht zu einem Faktor zusammen. Sie bleiben voneinander getrennt.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 4: Wirtschaftlicher Optimismus/

Pessimismus

Ein Teil der so erarbeiteten Skalen befasst sich mit dem persönlichen Umgang mit Verlusten, dass man sie verheimlicht, gelassen hinnimmt oder verharmlost. Hier schließt sich auch die generelle Geheimhaltung von Geldgeschäften an. Man spricht nicht über Geld. Umgekehrt finden sich auch Skalen mit deren Hilfe generelle Offenherzigkeit und spezielle Offenheit des Redens über Geld gemessen werden. Positive Einstellungen zur Wirtschaft im allgemeinen finden sich durch das Aussprechen von Vertrauen bzw. optimistischer Konjunkturbeurteilung gegeben, negative Einstellungen durch Pessimismus und Klage über

Staatsverschuldung. So werden doch recht heterogene Reaktionsarten angesprochen, was die Interpretationsbreite der ursprünglichen Altersbeziehungen erhöht. Auffällig ist auch hier, dass manche Skaleninhalte eindrucksmässig eine große Ähnlichkeit aufweisen, aber von den Versuchspersonen in unabhängige Faktoren gegliedert werden.

2.1.5. Untersuchungsbereich B 5: Glaube/ Hoffnung

Bereich B 5 widmet sich einigen Emotionen des Glaubens, Hoffens und der Enttäuschung bezüglich finanziellem Erfolg. Hier resultieren 14 Items in vier ziemlich gut definierte Faktoren.

Faktor 1: Finanzieller Erfolgsglaube (alpha 0.85)

Ich glaube,...

...dass ich finanziellen Erfolg haben werde. (0.87)

...dass ich erfolgreich sein werde. (0.86)

...dass ich Geld machen werde. (0.85)

...dass ich meine Finanzen sanieren kann. (0.71)

...dass ich ansehnlichen Gewinn erziele. (0.46)

Fünf, in der Mehrzahl hoch ladende Items, bilden den ersten Faktor dieses Bereiches, der sehr zuverlässig ist. Alle Items haben den Glauben an den finanziellen Erfolg zum Gegenstand, so dass hier kein Zweifel an der Benennung des Faktors auftreten kann.

Faktor 2: Hoffen auf Gewinn (alpha 0.79)

Ich hoffe,...

...dass mich das Glück nicht im Stich lässt. (0.85)

...dass ich nicht als Verlierer dastehe. (0.84)

...dass ich zumindest meine Investitionen erhalte. (0.81)

...auf ansehnliche Gewinne. (0.45)

Der zweite Faktor dieses Bereiches ist dem ersten ähnlich und macht sich trotzdem selbständig - ein guter Beleg für die Spezifität der behandelten Faktoren des Umgangs mit Geld. Auch dieser Faktor ließe sich leicht ausbauen.

Faktor 3: Ärger über Erfolglosigkeit (alpha 0.65)

Ich bin enttäuscht, wenn ich erfolglos bin. (0.80)

Ich ärgere mich, wenn ich falsch investiert habe. (0.74)

Ich ärgere mich, wenn andere mein Vorgehen kritisieren. (0.74)

Wiederum findet sich hier ein emotionaler Faktor von hoher Konsistenz, jedoch nur mit drei Items besetzt. Auch dieses Item sollte ausgebaut werden und würde davon profitieren, wenn der finanzielle Aspekt in allen Items berücksichtigt werden würde.

Faktor 4: Glaube an Glück (alpha 0.77)

Ich glaube,...

...dass ich selbst bei niedrigen Gewinnchancen Glück habe. (0.89)

...dass ich bei Risiken Glück habe.

Lediglich zwei offensichtlich eng verwandte Feststellungen bilden den Faktor „Glaube an Glück“. Es dürfte nicht schwierig sein, dieses Merkmal bei Wiederverwendung zu einem verlässlichen Faktor finanzieller Gefühle zu entwickeln. Die statistischen Voraussetzungen hierfür sind sehr gut.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 5: Glaube/ Hoffnung

Vier emotionale Faktoren wurden extrahiert. Die aus der Analyse resultierende Skalen sind mit wenigen Items bestückt. Trotzdem ergibt sich eine akzeptable Zuverlässigkeit. Die Betitelung der Skalen als finanzieller Erfolgsglaube, Hoffen auf Gewinn, Ärger über Erfolglosigkeit und Glaube an Glück reflektieren typische, mit Gewinn und Verlust verbundene, Begleitemotionen.

2.1.6. Untersuchungsbereich B 6: Spekulationslust

Bereich B 6 befasst sich mit der Spekulationslust als eine besondere Form positiver Erregung, die mit risikoorientiertem Verhalten einhergeht. Es ergeben sich vier Ausprägungen dieser Lust und zwar auf der Basis von 24 Items, von denen 18 über 0.40 laden. Die Zuverlässigkeit ist überwiegend hoch.

Faktor 1: Spekulationslust (alpha 0.87)

Es reizt mich ungeheuer, an der Börse mitzuspielen. (0.83)

Börsenspekulationen, Warentermingeschäfte u.ä. sind meine ganze Leidenschaft. (0.81)

Spekulation würzt mein Leben. (0.78)

Ich finde Kursschwankungen an der Börse sehr aufregend. (0.75)

Der Nervenkitzel bei einer Spekulation ist weit reizvoller als jeder Krimi. (0.64)

Ohne die Aufregungen, die mit Spekulationen verbunden sind, wäre das Leben eher langweilig. (0.60)

Faktor 1 dieses Bereiches vereint sechs hochgradig ladende Items zu einem ebenso zuverlässigen Merkmal mit dem adäquaten Namen Spekulationslust. Drei dieser Items betreffen das Spekulieren an der Börse, die restlichen Items haben das Spekulieren ohne Geldbezug zum Gegenstand.

Faktor 2: Abenteuerlust (alpha 0.87)

Ich stürze mich häufig in Wagnisse. (0.84)

Ich fordere manchmal die Gefahr heraus. (0.78)

Es reizt mich manchmal geradezu, ein hohes Risiko einzugehen. (0.75)

Ein Risiko einzugehen, ist für mich ein herrliches Gefühl. (0.54)

Ein risikoarmes Leben empfinde ich als langweilig.

Risiko und Wagnis sind für mich das Salz in der Suppe des Lebens.

Der Faktor „Abenteuerlust“ wird vor allem durch Items gestützt, die eine Vorliebe für gefährliche Wagnisse ausdrücken, begleitet von intensiv positiven Risikogefühlen. Einige Items laden hoch und verleihen dem Faktor einen hohen Grad an Zuverlässigkeit.

Faktor 3: Prickelnde Ereignisse (alpha 0.88)

Unvorhergesehene Situationen empfinde ich stets als prickelnd. (0.85)

Bei riskanten Geschäften suche ich eine eigenartige Erregung (teils angenehm, teils unangenehm), die ich nur hier empfinden kann. (0.78)

Manchmal ist der Wunsch nach packender Erregung, die mit einem finanziellen Risiko verbunden ist, stärker als der Wunsch zu gewinnen. (0.77)

Ich riskiere gerne etwas, wegen des damit verbundenen prickelnden Gefühls. (0.73)

Ich mag finanzielle Risiken, wegen der damit verbundenen packenden Erregung. (0.59)

Die Mischung aus Angst und Euphorie bei einer Spekulation wirkt auf mich stark und anregend. (0.57)

Alle sechs Items dieses Faktors haben intensive Gefühlszustände zum Gegenstand, die in unvorhergesehenen oder riskanten Situationen auftreten. Der Hauptunterschied zum vorhergehenden Faktor besteht in der Betonung der Gefühlserregung anstelle der Gefährlichkeit der Situationen. Die so entstehende „prickelnde Erregung“ ist statistisch ausreichend dokumentiert.

Faktor 4: Risiken regen nicht auf (alpha 0.68)

Riskante Geschäfte können mich nicht aufregen. (0.86)

Die Möglichkeit, Geld beim Investieren/ Spekulieren zu gewinnen, regt mich nicht an. (0.71)

In kritischen Situationen bewahre ich Ruhe und Ausgeglichenheit.

Ich kann mich in die Psyche von Spekulanten nicht einfühlen, sie ist mir fremd.

Auch die Aussicht auf hohe Verluste kann mich nicht aus der Bahn werfen.

Erfolg in Geldangelegenheiten ist eine Sache von Logik und fachlichen Fähigkeiten.

Emotionale Überreaktionen versuche ich daher, zu vermeiden.

Dieser Faktor führt zwar sechs Items auf, doch laden nur zwei von Ihnen in einem hohen Maße. Beide geben an, dass man sich durch risikoreiche Geschäfte nicht aufregen lässt. Die restlichen Items treffen denselben Inhalt weniger direkt. Sie müssten neu formuliert werden, um die Nichtaufregung durch Risiken genauer zu beschreiben.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 6: Spekulationslust

Alle vier Faktoren ergeben sich aus prägnanten Aussagen über Gefühlszustände, die sich in risikohaften oder gar abenteuerlichen Situationen finanzieller Art ergeben.

Die resultierenden Skalen lassen erkennen, auf welcher Basis sich die einzelnen Inhalte zusammensetzen. Die Spekulationslust scheint eine besonders typisch mit der Börse verbundene Lustform zu sein. Wessen Neigungen in dieser Hinsicht ausgeprägt sind, lässt keinen Zweifel daran aufkommen, dass dieser Nervenkitzel so ungefähr das Beste im Leben ist. Der Begriff „Abenteurer“ zieht ähnlich erscheinende Items auf sich, bildet aber trotzdem einen separaten Faktor. „Wagnisse“ und „Gefahren“ sind Aspekte, mit denen sich das Abenteuerliche von der Spekulation absetzt. Das Gefühl der mit unvorhergesehenen oder unkontrollierten, interessanten Situationen einhergehenden Erregung produziert seinen eigenen Faktor, obwohl eine solche Erregung sowohl bei der Spekulation als auch beim Abenteuer zu finden ist. Mit dem vierten Faktor sollte versucht werden, risikoorientiertes Verhalten ohne die eben beschriebene Erregung zu identifizieren. Dieser Versuch gelang nur teilweise. Der hier angestrebte „Pokerface-Typ“ ist jemand, der sich gezielt ins hohe Risiko bewegt, ohne negative Gefühle aufkommen oder vorherrschen zu lassen.

2.1.7. Untersuchungsbereich B 7: Sensationslust

Dieser Bereich geht ursprünglich auf Arbeiten am Max-Planck-Institut zurück, die auf dem „Sensation-seeking“ des amerikanischen Autors Zuckerman aufbauen. Sensationslust bedeutet im wesentlichen die Suche nach neuen Eindrücken und Erlebnissen, also eine eng definierte Lustqualität. Trotz dieser Enge ergeben sich drei Faktoren, die auf 18 Items mit Ladungen über 0.40 aufbauen, als je sechs gut gewählte Items pro Faktor. Konsequenterweise ergeben sich hieraus außerordentlich zuverlässig skalierte Merkmale.

Faktor 1: Lust auf Außergewöhnliches (alpha 0.97)

Ich setze mich gern außergewöhnlichen Erlebnissen aus. (0.85)

Ich suche ungewöhnliche Situationen, um mein Leben spannend zu gestalten. (0.85)

Ich habe ein regelrechtes Bedürfnis nach starken Eindrücken. (0.78)

Spannende Erlebnisse lasse ich mir nicht entgehen. (0.71)

Ich suche immer nach spannenden Erlebnissen. (0.70)

Ich Sorge dafür, dass in meinem Leben ständig neue Dinge passieren. (0.69)

Zur Benennung dieses Faktors wurde die „Lust auf Außergewöhnliches“ gewählt, weil ein solches Item, ähnlich wie „Aussergewöhnlichkeit“, am höchsten ladet. Auch der Ausdruck „Spannung“ scheint für diesen Faktor besonders wichtig zu sein. Insgesamt ist dies ein ausgezeichnet definiertes Merkmal.

Faktor 2: Anregung durch Neues (alpha 0.97)

Alles Neue regt mich an. (0.83)

Jeder neue Eindruck beflügelt mich. (0.76)

Ich genieße es, dem Leben immer neue Seiten abzugewinnen. (0.68)

Ich lebe gerne in einer Umgebung, in der ständig neue Dinge auf mich einwirken. (0.62)

Aufregende Dinge machen mir das Leben erst interessant. (0.61)

„Anregung durch Neues“ ist der bestimmende Tenor fast aller Items von Faktor 2. Das Neuartige ruft intensiv positive Reaktionen bzw. Motivationen hervor. Dem Eindruck nach scheinen Faktor 1 und 2 eng verwandt zu sein. Die Versuchspersonen unterscheiden aber deutlich zwei selbständige Qualitäten.

Faktor 3: Erlebnissuche (alpha 0.95)

Ich habe mir mein Leben so eingerichtet, dass es mir nie langweilig wird. (0.68)

Ich unternehme viel, um neue Eindrücke zu sammeln. (0.64)

Ich suche immer wieder neue Eindrücke. (0.64)

Ich bin ständig auf der Suche nach neuen Erfahrungen. (0.60)

Ich suche nach Gelegenheiten, um etwas Neues zu erleben. (0.56)

Ich unternehme viel, um meinen Erlebnishunger zu stillen. (0.55)

Auch Faktor 3 „Erlebnissuche“ verwendet das Wort „Neu“ ausgiebig, ohne sich dem Faktor 2, „Anregung durch Neues“, unterzuordnen. Dies dürfte wohl daran liegen, dass die Suche nach neuen Dingen der entscheidende Aspekt ist, der sechs hochladende Items zu einem eigenen Merkmal höchstgradiger Zuverlässigkeit verbindet.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 7: Sensationslust

Alle drei Faktoren repräsentieren Bedürfnisse nach intensiven Empfindungen. Im Falle des ersten Faktors soll diese durch außergewöhnliche und spannende Erlebnisse zufrieden gestellt werden. Der zweite Faktor wird fast ausschließlich durch das Neuartige im Erleben bedingt, und zwar in einer Art passiven Weise („man wird angeregt“). Auch der dritte Faktor hat das Neuartige zum Gegenstand, aber in einer aktiveren Form („man unternimmt etwas oder sucht ständig nach dem Neuen“). Es ist anscheinend nicht allein die Qualität des Lustvollen, was die drei Faktoren zu ihrer Selbständigkeit verhilft, sondern auch die Art und Weise, wie man sich mehr oder weniger aktiv oder passiv darum bemüht. Dieser Aspekt sollte bei der Konstruktion von Skalen der Sensationslust vielleicht genauer beachtet werden.

2.1.8. Untersuchungsbereich B 8: Reaktionen auf Verlust

Hier werden durch zwölf Items, von denen neun über 0.40 laden, drei Faktoren gebildet, die nicht das starke Bedürfnis nach Lust am Risiko zum Gegenstand haben, sondern eher das Gegenteil. Nach gefährlichen, verlustreichen Spekulationen reagiert man entweder gelassen, oder man hört auf zu riskieren.

Faktor 1: Gelassenheit nach Verlust (alpha 0.87)

Nach verlustreichen Spekulationen...

...lasse ich mir die Laune nicht verderben. (0.87)

...kann ich leicht abschalten und mich ohne Weiteres anderen Dingen zuwenden. (0.87)

...habe ich gute Laune. (0.73)

...fällt es mir nicht schwer, in den Alltag zurückzufinden, auch wenn ich verloren habe.
(0.72)

...stehe ich darüber. (0.71)

...ist es mir gleichgültig, wenn ich verloren habe. (0.63)

Hier finden sich sechs Items zusammen, die „Gelassenheit nach Verlust“ demonstrieren, die man auch als Kaltblütigkeit bezeichnen könnte. Die Items laden hoch bis extrem hoch und bilden so ein außerordentlich zuverlässiges Merkmal.

Faktor 2: Kein Spekulationsbedürfnis (alpha 0.60)

Nach einer riskanten Spekulation...

...habe ich kein Bedürfnis, wieder zu spekulieren. (0.63)

...höre ich hinterher mit dem Spekulieren auf. (0.58)

...habe ich kein Verlangen, weitere Risiken einzugehen. (0.58)

...reicht mir ein einmaliger Versuch.

...kann ich leicht auf weiteres Spekulieren verzichten.

...lasse ich mich auf keine Spekulationen mehr ein.

Faktor 2 drückt in sechs mäßig ladenden Items mangelndes Spekulationsbedürfnis aus. Dieser interessante Faktor müsste neu aufgebaut werden, wenn man ihn wiederverwenden will. Das Problem ist, zuverlässige Merkmale aus Negativ-Items wie „Kein Bedürfnis“ zu bilden.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 8: Reaktionen auf Verlust

Es wurden zwei unterschiedliche Reaktionsformen auf Verlust nach einer riskanten Spekulation erarbeitet, von denen der erste besonders gut definiert ist. Er beschreibt eine gelassene Reaktion auf Verlust. Man lässt keine negative Reaktion erkennen, sondern steht souverän darüber. Die zweite Reaktionsform ist typisch für „die Nase voll haben“. Man hat seine negative Erfahrung gemacht und entscheidet sich einfach, auf weitere Risiken zu verzichten.

2.1.9. Untersuchungsbereich B 9: Finanzieller Erfolg

Unter der Bezeichnung „Finanzieller Erfolg“ verbirgt sich eine Vielfalt von Reaktionen oder Einstellungen zum Einkommen, wie es zustande kommt und was man daraus macht. Die Faktorenanalyse zog 38 Feststellungen aus dem Itempool, die sämtlich mit Ladungen über

0.40 an den resultierenden 10 Faktoren beteiligt waren. Deren Zuverlässigkeiten sind recht zufriedenstellend, gemessen an der Tatsache, dass sie auf neuen, noch nicht vorher benutzten Items beruhen.

Faktor 1: Gutes Einkommen (alpha 0.90)

Meine jahrelange Arbeit hat sich im Einkommen ausgezahlt. (0.81)

Ich habe sehr viel gearbeitet, aber auch sehr gut verdient. (0.77)

Ich habe mein Einkommen doppelt verdient. (0.72)

Ich bin mit dem finanziellen Erfolg meiner Arbeit zufrieden. (0.69)

Ich freue mich, dass ich mir heute so viel leisten kann. (0.56)

Ich halte mich in finanziellen Dingen für erfolgreich. (0.48)

Faktor 1 setzt sich aus sechs gut bis ausreichend ladenden Items zusammen, die ein Merkmal von sehr hoher Zuverlässigkeit ergeben. Die Benennung als „Gutes Einkommen“ ist vertretbar, wenn man darunter das Ergebnis vieler persönlicher Anstrengungen versteht. Starke Leistungsmotivation macht den Kern dieses Merkmals aus.

Faktor 2: Mangelnder Einsatz (alpha 0.82)

Ich habe mich nicht genug um die Verbesserung meines Einkommens bemüht. (0.81)

Ich hätte mich mehr ums Geldverdienen kümmern sollen. (0.77)

Ich hätte viel mehr verdienen können, wenn ich gewollt hätte. (0.76)

Meinen Freunden geht es finanziell besser als mir. (0.60)

Meine Anstrengungen, viel Geld zu verdienen, waren unzureichend. (0.42)

Faktor 2 bildet insofern einen Gegensatz zum ersten Faktor als nicht von einer starken Motivation, sondern von einem mangelnden Einsatz die Rede ist. Das Ergebnis sind Einkommensverhältnisse, die als zu niedrig angesehen werden. Das so entstehende Merkmal setzt sich aus fünf gut bis sehr hoch ladenden Items zusammen. Die daraus resultierende Zuverlässigkeit ist hoch.

Faktor 3: Unterbezahlung (alpha 0.79)

Ich bekomme für meine Leistung zu wenig bezahlt. (0.84)

Mein Einkommen entspricht dem, was ich leiste. (-0.77)

Ich hätte mir etwas mehr finanzielle Anerkennung für meine Arbeit gewünscht. (0.74)

Ich habe mir mein Einkommen doppelt verdient. (0.43)

Im Faktor 3 finden sich nur teils hoch ladende Items zu einem ziemlich zuverlässigen Merkmal zusammen, das den adäquaten Namen „Unterbezahlung“ verdient. Das zweite Item trägt wegen seines gegensinnigen Inhaltes ein Minus-Vorzeichen.

Faktor 4: Finanzkompetenz (alpha 0.80)

Ich habe durch geschicktes Investieren ziemlich großen finanziellen Erfolg gehabt. (0.69)

Ich glaube, dass sich meine finanziellen Erfolge sehen lassen können. (0.58)

Ich halte mich für ein finanzielles Genie. (0.54)

Ich halte mich in finanziellen Dingen für erfolgreich. (0.42)

In finanziellen Dingen habe ich mich selbst übertroffen. (0.41)

Faktor 4 repräsentiert „finanziellen Erfolg“ in ziemlich intensiver Ausprägung. Fünf Items laden gut bis sehr gut und erzeugen eine befriedigende Zuverlässigkeit. Die Intensität, mit der das Geldverdienen durch Investment belobigt wird, geht bis zur Feststellung, dass man sich für ein finanzielles Genie hält.

Faktor 5: Zentrale Rolle des Geldes (alpha 0.77)

Geld spielt in meinem Leben die zentrale Rolle. (0.86)

Ich denke häufig darüber nach, wie ich zu mehr Geld kommen kann. (0.72)

Finanzieller Erfolg ist für mich die Voraussetzung für Zufriedenheit. (0.70)

Für Geld tue ich praktisch alles, was legal ist. (0.61)

Ich kann mein Einkommen steuern, wie es nötig ist. (0.47)

Ich habe mir vorgenommen, in finanziellen Dingen erfolgreich zu werden. (0.40)

Faktor 5 kommt durch sechs Feststellungen zustande, die gut bis hochgradig an ihm laden. Die Zuverlässigkeit könnte etwas höher sein. Die Inhalte der Items vertragen sich gut mit der Bezeichnung „Zentrale Rolle des Geldes“. Man tut alles, um an das Geld heranzukommen.

Faktor 6: Sich wenig leisten können (alpha 0.74)

Mein Partner will mehr Geld ausgeben als ich habe. (0.74)

Ich sage mir häufig: Das kann ich mir nicht leisten. (0.67)

Ich kann mir viele Dinge leider nicht leisten. (0.43)

Faktor 6 weist lediglich drei Items mit vergleichsweise hohen Ladungen auf. Unter diesen Umständen ist die Zuverlässigkeit als gut zu bezeichnen. Die drei Feststellungen stimmen gut mit der Bezeichnung „Sich wenig leisten können“ überein.

Faktor 7: Ambivalente Geldgefühle (alpha 0.69)

Ich fühle mich gegenüber Leuten, die weniger Geld besitzen, unabhängig und überlegen. (0.63)

Ich fühle mich gegenüber Leuten mit mehr Geld unterlegen. (0.62)

Ich habe mir vorgenommen, in finanziellen Dingen erfolgreich zu werden. (0.50)

Ich kann mir viele Dinge leider nicht leisten. (0.46)

Dieser kurios erscheinende Faktor zieht Items auf sich, die eine Überlegenheit gegenüber weniger Reichen und Unterlegenheit gegenüber reicheren Personen ausdrücken. Dass diese widerstrebenden Gefühle sich demselben Faktor unterwerfen, rechtfertigt die Bezeichnung „Ambivalente Geldgefühle“.

Faktor 8: Unerwarteter finanzieller Erfolg (alpha 0.52)

Mein beruflicher und finanzieller Aufstieg war in dieser Form eigentlich nicht zu erwarten. (0.72)

Manchmal bin ich selbst erstaunt darüber, dass ich so viel Geld verdiene. (0.71)

Nur zwei sinnverwandte Items finden sich zu einem Faktor mit mangelhafter Zuverlässigkeit zusammen. Beide Items betreffen das Eintreten eines unerwarteten finanziellen Erfolgs.

Faktor 9: Erfolgsglück (alpha 0.54)

Ich glaube, dass ich unter einem glücklichen Stern geboren bin, was finanziellen Erfolg anbelangt. (0.72)

Ich bin auf meinen finanziellen Erfolg stolz und spreche auch mit anderen darüber. (0.53)

Faktor 9 beinhaltet nur zwei Items, die zwar gut laden, aber nur eine mangelhafte Zufriedenheit zustandebringen. „Erfolgsglück“ ist eine vertretbare Bezeichnung für diese Inhalte.

Faktor 10: Anspruchslosigkeit (alpha 0.78)

Ich brauche eigentlich relativ wenig Geld. (0.71)

Der letzte Faktor dieses Bereiches enthält nur ein einziges Item mit hoher Ladung. Andere Items mit sehr niedrigen Ladungen sind nicht dargestellt.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 9: Finanzieller Erfolg

Unter finanziellem Erfolg werden hier zwei Hauptkategorien von Faktoren verstanden, die zu gleichen Teilen positive und negative Haltungen in Bezug auf Geld darstellen.

Zu den positiven Aspekten zählt,

dass man sich sein Einkommen echt verdient hat (Faktor 1)

dass man sich für finanziell sehr erfolgreich hält (Faktor 4)

dass das Geld eine zentrale Rolle im Leben spielt (Faktor 5)

dass man auch unerwartete finanzielle Erfolge erzielt (Faktor 8) und

dass man darüber hinaus auch noch vom Glück begünstigt wurde (Faktor 9).

Zu den negativen Aspekten rechnet,

dass man sich nicht genügend um sein Einkommen gekümmert habe (Faktor 2)

dass man für seine Leistungen zu wenig bezahlt bekommt (Faktor 3)

dass man sich weniger leisten kann als andere (Faktor 6)

dass man Ärmeren und Reicheren gegenüber ambivalente Gefühle hegt (Faktor 7) und

dass man eigentlich nur wenig Geld braucht (Faktor 10).

Durch diese Zweiteilung in positive und negative Haltungen erhält man ein Analysemittel in die Hand, das man vielleicht vorteilhaft zur Altersuntersuchung nutzen kann.

2.1.10. Untersuchungsbereich B 10: Luxus und finanzielle Ratsuche

Dieser Komplex hat den Genuss luxuriösen Lebens in verschiedenartiger Ausprägung zum Gegenstand und, dazu passend, Rat- und Informationssuche, um mit dem Luxus umgehen zu können. Aus dieser Analyse ergeben sich elf Faktoren, die sich siebenundvierzig Items zunutze gemacht haben. 38 von diesen laden über 0.40 (30 sogar über 0.60) und 9 unter 0.40 auf den genannten Faktoren. Dies sind günstige Voraussetzungen für die Extraktion von Faktoren und nachfolgender Konstruktion von Geldskalen, mit Ausnahme der drei letzten Faktoren 9, 10 und 11, die sehr unzuverlässig sind.

Faktor 1: Erfolgsgenuss (alpha 0.92)

Ich bin stolz auf meinen finanziellen Erfolg. (0.84)

Ich genieße den Gedanken an meinen Erfolg. (0.79)

Ich kann mir heute sehr viel erlauben und genieße diese Tatsache. (0.79)

Ich genieße meinen Erfolg voll und ganz. (0.72)

Ich genieße mein Prestige. (0.68)

Mein finanzieller Erfolg verleiht mir Prestige. (0.65)

Der erste Faktor dieses Bereiches besteht aus sechs knapp formulierten Items, die den „Erfolgsgenuss“ zum Gegenstand haben. Die Ladungen sind hoch bis extrem hoch. Auch die resultierende Zuverlässigkeit ist sehr hoch. Es ist insgesamt ein hervorragend konstantes Merkmal, und zwar aufgrund seiner eng verwandten Itemformulierung.

Faktor 2: Luxuriöser Lebensstil (alpha 0.91)

Die schönen Dinge des Lebens reizen mich, immer mehr auszugeben, als ich eigentlich vorhatte. (0.79)

Ich pflege einen aufwendigen Lebensstil. (0.73)

Ich gebe viel Geld für Luxusgegenstände aus. (0.71)

Luxus gehört für mich zum täglichen Leben. (0.64)

Ich verwöhne mich, wo ich kann. Ich verdiene mein Geld nicht, um es mit ins Grab zu nehmen. (0.64)

Ich gehe gerne in schicke Restaurants essen und gebe dafür viel Geld aus. (0.60)

Auch Faktor 2 setzt sich aus sechs hoch ladenden Items zusammen, die unter dem Name „Luxuriöser Lebensstil“ zusammengefasst werden können. Alle Feststellungen haben vieles untereinander gemeinsam und erzeugen einen hohen Zuverlässigkeitsgrad für den Faktor.

Faktor 3: Finanzielle Ratsuche (alpha 0.88)

Ich suche Rat...

...bei Kreditaufnahme. (0.82)

...für Geldanlage. (0.79)

...bei finanziellen Schwierigkeiten. (0.76)

...Meine Bank ist mein Ratgeber. (0.76)

...Ich brauche keinen Ratgeber. (-0.42)

Faktor 3 beschreibt jene Personen, die sich auf „Finanzielle Ratsuche“ begeben. Das letzte Item („Ich brauche keinen Ratgeber“) ladet deshalb mit einem Minuszeichen. Der Faktor ist sehr gut definiert und ist hochgradig zuverlässig.

Faktor 4: Informationssuche Wirtschaft (alpha 0.70)

Ich hole mir jede mögliche Information über die Wirtschaft aus Fachzeitschriften, aber auch über meine Bank. (0.86)

Ich halte überall die Augen danach offen, wo es wirtschaftliche Chancen gibt. (0.78)

Ich informiere mich über den Wirtschaftsteil meiner Tageszeitung und treffe danach meine Entscheidungen. (0.77)

Ich nütze alle verfügbaren Quellen, um mich über die Wirtschaft zu informieren.
Ich informiere mich bei kompetenten Fachleuten über die Wirtschaftsentwicklung.
Ich beschaffe mir Fachliteratur aus den Bereichen Wirtschaft, Investment, u.ä.

Unter dem Oberbegriff „Informationssuche Wirtschaft“ sammeln sich sechs Items, von denen die ersten drei sehr hoch laden. Die letzten drei laden unter 0.40, vielleicht weil sie besonders spezifisch formuliert sind und deswegen von zu wenigen Versuchspersonen in Anspruch genommen werden. Dies mag auch zur geringeren Zuverlässigkeit beitragen.

Faktor 5: Geldverwaltung für andere (alpha 0.77)

Mir wurde schon einmal die Verwaltung von fremdem Geld überlassen. (0.87)
Es gibt Leute, die mir die Verwaltung ihres Geldes anvertrauen würden. (0.86)
Ich werde häufig in Geldangelegenheiten um Rat gefragt. (0.68)
Mir wurden Geldangelegenheiten von anderen übertragen.
Mein Rat in Geldangelegenheiten wird von meinen Freunden sehr geschätzt.
Ich werde oft angesprochen, wenn es um die Verwaltung von Geld geht.
Die Situation ist hier ähnlich wie beim vorhergehenden Faktor 4. Man findet drei sehr hoch ladende Items, die einen ziemlich zuverlässigen Faktor produzieren, aber drei Items, die nicht über 0.40 laden. Der Name „Geldverwaltung für andere“ ist angemessen.

Faktor 6: Schmuck als Prestigeobjekt (alpha 0.74)

Schmuck erhöht das Prestige. (0.78)
Familienschmuck ist fast so etwas wie ein Adelsprädikat. (0.77)
Schmuck gehört seit jeher zu einem abgerundeten Vermögen. (0.75)

Drei eng verwandte Items bedingen Faktor 6 und rechtfertigen die Bezeichnung „Schmuck als Prestigeobjekt“. Dieses Merkmal dürfte nur für gewisse Minderheiten von Bedeutung sein.

Faktor 7: Steuerliche Ratsuche (alpha 0.74)

Mein Ratgeber ist mein Steuerberater. (0.84)

Ich suche Rat in Steuerangelegenheiten. (0.65)

Mein Ratgeber ist mein Anwalt. (0.67)

Ich brauche keinen Ratgeber. (-0.54)

Mit Faktor 7 definieren vier hoch ladende Items das Merkmal „Steuerliche Ratsuche“. Die Bezeichnung ist durchaus angemessen und die Zuverlässigkeit ist befriedigend.

Faktor 8: Gern über Geld reden (alpha 0.56)

Ich spreche gern mit anderen über Geldangelegenheiten und erforsche ihre Meinung dazu. (0.86)

Ich befrage andere gern nach ihren Ansichten über Geld. (0.84)

Ich lehne es ab, mit meinen Freunden über Geldangelegenheiten zu sprechen. (-0.52)

Auch in meiner Freizeit unterhalte ich mich gern über Geld.

Meinungen anderer über Geldangelegenheiten interessieren mich nicht.

In Gesprächen mit anderen interessiere ich mich dafür, wie diese ihr Geld ausgeben.

Die Faktorbezeichnung „Gern über Geld reden“ trifft die Inhalte der ersten drei bis vier Items im Kern, nicht aber die letzten beiden Items. Dem Merkmal als Ganzes mangelt es an Zuverlässigkeit.

Faktor 9: Dazu verdienen wollen (alpha 0.25)

Wenn ich irgendwo eine Chance sehe, etwas zu verdienen, bin ich dabei. (0.54)

Ich werde bestimmt noch einmal so viel verdienen, dass ich mir meinen erwünschten Lebensstandard leisten kann. (0.53)

Ich gebe viel Geld für Theater, Oper und Konzerte aus. (-0.54)

Faktor 9 fasst drei Items in sehr mangelhafter Form zusammen, die sich auf „Zusätzliche Verdienstmöglichkeiten“ und „Gerne Geld ausgeben“ beziehen.

Faktor 10: Höherer Lebensstandard möglich (alpha 0.15)

Ich könnte mir einen höheren Lebensstandard leisten. (0.71)

Faktor 10 gründet auf einem einzigem Item, abgesehen von ein paar Items, die unter 0.40 laden und deshalb nicht aufgeführt werden. Dieser Faktor ist kaum verwertbar. Sein Inhalt ist viel zu spezifisch, um von breiterer Bedeutung zu sein.

Faktor 11: Einschränkung der Kosten möglich (alpha 0.16)

Ich kann ohne Prestigeverlust jederzeit meine laufenden Kosten einschränken. (0.83)

Faktor 11 ist aus gleichen Gründen wie der vorhergehende Faktor kaum brauchbar. Seine Kosten einschränken können, ist ein hochgradig spezifisches Verhalten.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 10: Luxus und finanzielle Ratsuche

Auch in diesem Bereich streuen die Inhalte der extrahierten Faktoren beträchtlich, so dass die Analyse der Alterskorrelate vom Umgang mit Geld auf eine zunehmend breitere Basis gestellt wird. Der Aspekt „Luxus“ wendet sich an folgende Inhalte:

Mit Stolz erfüllter Genuss der finanziellen Vorteile (Faktor 1).

Lust an der Pflege eines aufwendigen Lebensstils (Faktor 2).

Zurschaustellung des Reichtums, etwa durch Schmuck (Faktor 6).

Gern über Geldangelegenheiten reden (Faktor 8).

Immer noch mehr verdienen wollen (Faktor 9).

Ständig an die weitere Steigerung des eigenen Lebensstandards denken (Faktor 10) und genügend Spielraum bei den eigenen Ausgaben haben (Faktor 11).

Der zweite Aspekt „Ratsuche“ hat sinnvollerweise diese Dinge zum Inhalt:

Ratsuche bei unterschiedlichen Geldgeschäften und damit verbundenen Schwierigkeiten (Faktor 3).

Einholung von Informationen für wirtschaftliche Planung und Entscheidung (Faktor 4).

Geldverwaltung für andere, also Ratgebung (Faktor 5) und Inanspruchnahme des Steuerberaters (Faktor 7).

Die Aufführung dieser Inhalte belegt weiterhin die Erfüllung des Anspruchs, die Alterskorrelate des Umgangs mit Geld auf breiter inhaltlicher Basis zu untersuchen.

2.1.11. Untersuchungsbereich B 11: Zukunftsplanung/ Sicherung

Zukunftsbezogene Planung und Absicherung ist bekanntlich eng mit dem Alter verknüpft, meist aber im Sinne spezieller Spar- und Versicherungspläne. Diese werden zwar mit berücksichtigt, jedoch nur in allgemeiner Form. Es werden fünf Verhaltensfaktoren aufgeführt, die auf 22 Items mit sehr unterschiedlichen Ladungen von niedrig bis extrem hoch fundieren. Die dazugehörigen Zuverlässigkeiten variieren ebenfalls stark, sind aber mit nur einer Ausnahme für experimentelle Zwecke brauchbar.

Faktor 1: Höheren Lebensstandard planen (alpha 0.84)

Für die Zukunft plane ich...

...über meine Herkunft hinaus aufzusteigen. (0.85)

...mehr zu erreichen, als meine Eltern. (0.76)

...es zu großem Wohlstand zu bringen; diese Vorstellung finde ich reizvoll. (0.68)

...meinen bisherigen Lebensstandard zu verbessern. (0.56)

...mehr Reichtum anzustreben. (0.55)

Der erste Faktor dieses Bereiches betrifft die Planung eines höheren Lebensstandards. Fünf knapp formulierte Items tragen zu einem sehr zuverlässigen Merkmal bei.

Faktor 2: Finanzielle Verbesserung planen (alpha 0.76)

Für die Zukunft plane ich...

...stets Bargeldreserven zu haben. (0.74)

...eine gute Altersversorgung. (0.71)

...meinen Besitzstand zu vergrößern. (0.70)

...eine gute Rente zu bekommen.

...einen gesunden finanziellen Rückhalt.

...ausreichend Sachwerte zu haben.

Faktor 2 scheint seine sechs Items ebenso sinnvoll unter einem Oberbegriff zu vereinen. Sie zielen alle auf finanzielle Absicherung ab, laden jedoch sehr unterschiedlich, so dass sie im Falle der Wiederverwertung neu editiert werden sollten.

Faktor 3: Besitzstand erhalten (alpha 0.62)

Für die Zukunft plane ich...

...meinen Besitzstand zu erhalten. (0.84)

...meinen jetzigen Lebensstandard zu erhalten. (0.84)

...mir vor allem meine Gesundheit zu erhalten. (0.45)

Bei diesem Faktor finden sich zwei Items, die hochgradig auf Besitzstand laden. Das dritte Item dient der Erhaltung der Gesundheit und ladet trotzdem bedeutsam auf Besitzstand. Der mäßig zuverlässige Faktor verdient weiteren Ausbau.

Faktor 4: Lebensgenuss planen (0.55)

Für die Zukunft plane ich...

...das Leben zu genießen und mich nicht abzurackern. (0.82)

...weniger zu arbeiten als meine Eltern. (0.79)

...mich für meine Arbeit nicht aufzuopfern.

...meine Freizeit zu genießen.

...wenig zu arbeiten, aber gut zu leben.

...Spaß in meinem Leben zu haben.

Die zukünftige Planung von Lebensgenuss zieht zwar sechs Items auf sich, von denen aber nur zwei signifikant laden. Der resultierende Faktor ist nicht nur mäßig. Der Faktorinhalt ist jedoch bedeutsam genug, um ihn neu aufzubauen.

Faktor 5: Eltern übertreffen (alpha 0.18)

Für die Zukunft plane ich...

...genausoviel zu erreichen wie meine Eltern. (0.58)

...die Lebensleistung meiner Eltern zu übertreffen. (0.50)

Bei dieser Zukunftsplanung geht es lediglich darum, soviel wie die Eltern zu erreichen. Zwei Items identifizieren sich mit diesem Ziel, bilden aber nur einen sehr unzuverlässigen Faktor.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 11: Zukunftsplanung/ Sicherung

Die drei stabilen Faktoren befassen sich mit der Anhebung des Lebensstandards bezüglich einer Karriereförderung sowie mit der Verbesserung der finanziellen Versorgung, zusammen mit einer Erhaltung des Besitzstandes. Diese Ziele implizieren zwar zunehmende Anstrengung, doch wird mit Faktor 4 kundgetan, dass man das Leben mehr genießen wolle anstatt sich abzurackern. Schließlich wird noch mit dem fünften Faktor ausgesprochen, dass man es wenigstens den Eltern gleich tun wolle.

2.1.12. Untersuchungsbereich B 12: Nutzung von Geldgewinn

Hier werden einige ziemlich unterschiedliche Reaktionen auf Geldgewinn angesprochen, doch ergeben sich aus lediglich 11 Items fünf, insgesamt hochgradig instabile Faktoren, mit einer mittleren Zuverlässigkeit von 0.25. Die einzelnen Faktoren sind zwar durch je ein oder zwei Items inhaltlich klar definiert, so dass man von einem brauchbaren Ansatz zu einer Faktorenkonstruktion sprechen kann, doch ist die allzu geringe Itemzahl für die niedrige Zuverlässigkeit verantwortlich.

Nach einem Spielgewinn von DM 100.000,-- oder nach einem Haupttreffer im Lotto würde ich...

Faktor 1: Wohltätigkeit üben (alpha 0.51)

...einen erheblichen Anteil meinen Freunden und bedürftigen Verwandten schicken. (0.78)

...einen erheblichen Prozentsatz für wohltätige Zwecke ausgeben. (0.76)

Zwei sehr gute Items bilden einen Faktor von geringer Zuverlässigkeit, der ohne Schwierigkeit als „Wohltätigkeit üben“ bezeichnet werden kann.

Faktor 2: Geld anlegen (alpha 0.24)

...an der Börse spekulieren, um das Vermögen zu verdoppeln. (0.79)

...das Geld so gewinnbringend wie möglich anlegen. (0.62)

...eine ausgedehnte Weltreise machen. (0.49)

Die zweite Reaktionsart nach hohem Geldgewinn ist das „Geld anlegen“, was durch zwei hoch ladende Items gedeckt ist. Ein drittes Item gibt das Geld aber für eine Weltreise aus, was inhaltlich abweicht, so dass die Zuverlässigkeit des Faktors 2 stark absinkt.

Faktor 3: Hobbies finanzieren (alpha 0.26)

...so weiterleben wie bisher, jedoch mehr in meine Hobbies investieren. (0.81)

...endlich nur noch meinem Hobby frönen. (0.57)

...mich selbständig machen. (0.56)

Faktor 3 macht sich ebenfalls drei Items zunutze, die sinnvoll als „Hobbies finanzieren“ interpretiert werden können. Die Zuverlässigkeit dieses Merkmals ist gleichfalls inakzeptabel.

Faktor 4: Wertgegenstände kaufen (alpha 0.10)

...mir ein neues Auto kaufen. (0.67)

...in Wohnungs-/ Grundstückeigentum investieren. (0.55)

Faktor 4 „Wertgegenstände kaufen“ stützt sich auf lediglich zwei Items, die nicht gut zusammenpassen und mit einem extrem niedrigen Alpha-Wert ausgestattet sind.

Faktor 5: Edelmetalle kaufen (alpha 0.18)

...Gold oder Edelmetalle kaufen. (0.83)

Dieses Item bildet zwar einen eigenen Faktor, erhält aber von anderen Items, die unter 0.40 laden, keine nennenswerte Unterstützung und präsentiert sich mit einer äußerst niedrigen Zuverlässigkeit.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 12: Nutzung von Geldgewinnen

Die Mehrzahl der besprochenen Reaktionen sind auf die finanzielle Nutzung des Gewinns gerichtet. Die größte Aufmerksamkeit zieht jedoch als Faktor 1 die Ausübung wohltätiger Aufgaben auf sich. Der Bereich B 12 ist inhaltlich zu eng gefasst und sollte neu geplant werden. Vor allem sollten die nicht finanzorientierten Nutzungsoptionen stärker berücksichtigt werden.

2.1.13. Untersuchungsbereich B 13: Karriereziele und -wünsche

Dieser Bereich enthält sieben Faktoren mit hoher Zuverlässigkeit, die sehr homogen mit vielen hoch bis sehr hoch ladenden Items besetzt sind. In der einen oder anderen Form spielen Karrierewünsche und Erlangung von damit verbundenen Vorteilen die dominierende Rolle.

Faktor 1: Karriere zentrale Rolle (alpha 0.89)

Meine Karriere...

- ...beherrscht mein Leben. (0.77)
- ...ist mir außerordentlich wichtig. (0.76)
- ...beherrscht auch mein Privatleben. (0.69)
- ...würde ich um nichts in der Welt aufgeben. (0.64)
- ...macht mir enorm viel Spaß. (0.63)
- ...bedeutet mir fast alles. (0.53)

Im Faktor 1 dieses Bereiches tritt die persönliche Karriere als lebensbeherrschend in Erscheinung. Sechs kurzgefasste Items weisen übereinstimmend der Karriere eine zentrale Rolle zu. Die zugehörige Zuverlässigkeit ist sehr hoch.

Faktor 2: Vermögen ausbauen (alpha 0.88)

Ich plane mein Einkommen zu erhöhen...

- ...um Vermögen zu erwerben. (0.85)
- ...um Besitz aufzubauen. (0.81)
- ...um zu Reichtum zu gelangen. (0.75)

...um meine Fähigkeiten sehr sorgfältig zu verwirklichen. (0.49)

...um großes Ansehen zu erlangen. (0.41)

Faktor 2 nimmt mit fünf guten bis außerordentlich hohen Ladungen unterscheidbare Inhalte auf, die sich zu einem hochgradig zuverlässigen Faktor zusammenfügen. Das „Vermögen ausbauen“ ist eine passende Bezeichnung.

Faktor 3: Einkommen verbessern (alpha 0.77)

Ich plane mein Einkommen zu erhöhen...

...indem ich mich weiterbilde. (0.78)

...durch engagierten Einsatz am Arbeitsplatz. (0.66)

...indem ich alle wichtigen Aufgaben auf mich ziehe. (0.59)

...indem ich gute Beziehungen aufbaue. (0.53)

...indem ich darauf achte, dass meine Leistungen auch anerkannt und gewürdigt werden.
(0.49)

Fünf Items unterschiedlichen Inhalts besetzen hohe bis sehr hohe Anteile am Faktor 3, die alle der Verbesserung des persönlichen Einkommens dienen. Trotz der unterschiedlichen Inhalte wird eine ziemlich gute Zuverlässigkeit erzielt.

Faktor 4: Wunsch nach Anerkennung (alpha 0.72)

Ich plane mein Einkommen zu erhöhen...

...damit meine Arbeit besser gewürdigt wird. (0.76)

...um ein höheres Gehalt zu erreichen. (0.66)

...um meine Leistung stärker herauszustellen. (0.63)

...damit ich mein Ansehen verbessern kann. (0.60)

...damit meine Fähigkeiten mehr Anerkennung finden. (0.60)

Faktor 4 führt ebenfalls wie der vorhergehende Faktor die Erhöhung des Einkommens als Bedingung auf. Fünf Items tun sich hier zusammen, wobei sich nur das zweite Item mit einem höheren Einkommen auf dem Wege einer Gehaltserhöhung befasst. Alle anderen

Items betreffen den Wunsch nach größerer Anerkennung, der deshalb auch als Faktor bestimmt wurde.

Faktor 5: Wunsch nach Ruhe (alpha 0.78)

Ich plane, mein Einkommen zu erhöhen...

...weil ich mich damit dem Arbeitsstress entziehe. (0.81)

...um später einen ruhigen Posten zu haben. (0.79)

Im Faktor 5 dient die Erhöhung des Einkommens offensichtlich dazu, um ein ruhigeres, stressfreies Leben zu ermöglichen. Lediglich zwei sehr hoch ladende Items reichen aus, um einen ziemlich zuverlässigen Faktor zu bilden.

Faktor 6: Karriere als Sport (alpha 0.77)

Meine Karriere...

...betrachte ich unter sportlichen Gesichtspunkten. (0.76)

...benutze ich, um mich auf interessante Aufgabe zu konzentrieren. (0.53)

Faktor 6 ist wiederum auf die Karriere zentriert. Lediglich zwei Items produzieren einen Faktor von vergleichsweise hoher Zuverlässigkeit, der die Karriere nicht so ernst nimmt, sondern eher als sportlich interessante Aufgabe.

Faktor 7: Karriere erweckt Neid (alpha 0.82)

Meine Karriere...

...macht mich bei den Kollegen unbeliebt. (0.86)

...erweckt den Neid der anderen. (0.83)

...muss ich vor den Kollegen sorgfältig verbergen. (0.66)

...erweckt Misstrauen bei den Kollegen.

...versuche ich, vor meinen Kollegen zu verheimlichen.

Mit Faktor 7 wird die eigene Karriere unter einem wiederum anderen Gesichtspunkt gesehen. Fünf Items, von denen drei hochgradige Ladungen vorweisen, befassen sich mit der Vermutung, dass die Karriere bei anderen Neid erweckt und dass man sich deshalb lieber vor den Kollegen verbirgt. Dieses Merkmal ist durch eine hohe Zuverlässigkeit ausgestattet.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 13: Karriereziele und -wünsche

Der Bereich wird gesteuert durch die Vorstellung, dass die Karrierebestrebungen das ganze Leben beherrschen, auch das private. Die ersten Ziele dieses Strebens sind durch die Erzielung eines höheren Vermögens und eines höheren Einkommens charakteristisch, wofür man bereit ist, sich entsprechend weiterzubilden und einzusetzen. Fernere Ziele sind Wunsch nach Anerkennung und Abbau von Stress durch Besetzung eines ruhigeren Postens: Nicht zu vergessen ist die Tatsache, dass man sich als erfolgreicher Karrierist den Neid anderer Personen zuzieht. Auf diese Weise vermitteln die sieben Faktoren ein vielseitiges Bild, das man häufig mit einer erfolgreichen Karriere verbindet.

2.1.14. Untersuchungsbereich B 14: Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren

Ein umfangreicher Block von 10 Faktoren hat Glücksspiele, Wetten und spekulative Anlagen zum Inhalt. Es handelt sich hier um Geldeinsätze im Gegensatz zu der im Bereich B 6 zitierten emotionalen Spekulationslust und -erregung. Die statistische Güte der Faktoren variiert beträchtlich. Die ersten fünf Faktoren werden durch gut bis hervorragend ladende Items gestützt und sind entsprechend zuverlässig. Demnach nimmt die Zuverlässigkeit in einem erheblichen Maße ab. Die letzten drei Faktoren werden durch lediglich je ein einziges Item gebildet.

Faktor 1: Spekulationsfeindlichkeit (alpha 0.94)

Ich mache um jedes Spekulationsangebot einen großen Bogen. (0.90)

Ich habe bisher alle spekulativen Geldanlagen vermieden. (0.89)

Ich lehne jedes spekulative Geschäft ab. (0.86)

Spekulative Geschäfte jeder Art sind mir ein Greuel. (0.85)

Ich vermeide grundsätzlich jede Art von Spekulation. (0.84)

Als erster Faktor kommt aus diesem Itempool das Merkmal „Spekulationsfeindlichkeit“ heraus. Es wird durch fünf eng verwandte Items gebildet und ist hochgradig zuverlässig.

Faktor 2: Wettfeindlichkeit (alpha 0.86)

Ich wette nicht um Geld. (0.75)

Wetten interessiert mich überhaupt nicht. (0.73)

Ich lehne das Glücksspiel ab. (0.67)

Ich will mein Geld durch Leistung und nicht durch Glücksspiel verdienen. (0.61)

Ich spiele selbst bei hohen Gewinnen nicht um Geld. (0.60)

Ich habe keinen Spaß daran, höhere Geldwetten abzuschließen. (0.60)

Auch Faktor 2 ist gegen jedes Risiko gerichtet und zwar in Form der „Wettfeindlichkeit“. Sechs eng verwandte Items bekunden eine dezidierte Einstellung gegen das Wetten um Geld und das Glücksspiel. Diese Einstellung ist hochgradig zuverlässig.

Faktor 3: Spekulationslust (alpha 0.86)

In meiner Fantasie male ich mir aus, wie ich durch Spekulation viel Geld gewinne. (0.75)

Ich finde, dass Spekulieren mit viel Geld eine herrliche Sache ist. (0.64)

Ich glaube, dass ich bei finanziellen Abenteuern Glück habe. (0.51)

Bei Geldangelegenheiten gehe ich gern ein Risiko ein: Wer wagt, gewinnt. (0.49)

Größere Gewinne reizen mich, noch weiter zu spekulieren. (0.49)

Je mehr Geld ich habe, desto mehr setze ich spekulativ ein (0.49).

Faktor 3 bekennt sich voll und ganz für das Spekulieren mit Geld, auch mit viel Geld. Die sechs inhaltlich etwas variierenden Items laden ziemlich hoch bis sehr hoch und erzeugen ein Merkmal, das eindeutig als „Spekulationslust“ zu identifizieren ist. Das Merkmal ist hochgradig zuverlässig.

Faktor 4: Investitionsbereitschaft (alpha 0.78)

Wenn auf meinem Eigentum Öl vermutet würde, würde ich beträchtliche Ausgaben machen, um es zu finden. (0.77)

Ich würde mein Geld eher in ein neues Einkaufszentrum investieren, als in mein Sparkonto. (0.73)

Ich würde mein ganzes Vermögen investieren, um Bodenschätze auf meinem Eigentum zu heben. (0.71)

Ich würde mein Geld lieber in ein Unternehmen investieren, als es auf meinem Sparkonto zu lassen. (0.56)

Ich stelle schon mal andere Aufgaben zurück, damit ich mehr investieren kann. (0.55)

Die fünf Items des Faktors 4 verzeichnen hohe bis sehr hohe Ladungen an der Bereitwilligkeit, in sicher erscheinende Unternehmungen zu investieren. Der Sicherheitsaspekt wird möglicherweise dadurch betont, dass auch eigener Besitz entwickelt werden soll. Der Name „Investitionsbereitschaft“ erscheint angemessen. Die Zuverlässigkeit dieses Merkmals ist ziemlich hoch.

Faktor 5: Geld sicher anlegen (alpha 0.86)

Ich stecke mein Geld nicht in unsichere Abenteuer. (0.65)

Bei Geldanlagen beteilige ich mich nur an sicheren Situationen. (0.61)

Ich würde auch in risikoreiche finanzielle Abenteuer investieren, wenn sie interessant sind. (-0.51)

Je höher die Gewinnchance, um so lieber gehe ich ein finanzielles Risiko ein. (-0.45)

Auch hohe Gewinnchancen können mich nicht dazu verleiten, mein Geld zu riskieren. (0.43)

Auch ich investiere mein Geld lieber unternehmerisch, als es auf meinem Sparbuch liegen zu lassen. (-0.41)

Faktor 5 wird durch sechs Items gebildet, die mit Ladungen mittlerer bis hoher Größenordnung aufwarten und eine hohe Zuverlässigkeit bewerkstelligen. Entsprechend der

Bereitwilligkeit zur sicheren Anlage und Ablehnung von finanziellen Risiken tragen je die Hälfte der Ladungen positive und negative Vorzeichen.

Faktor 6: Kontrolliert spekulieren (alpha 0.58)

Ich kann jederzeit meine Geldgeschäfte einstellen, ohne dadurch in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten. (0.79)

Ich spekuliere nie mit Geld, das für andere Zwecke vorgesehen ist. (0.70)

Ich verwende in der Regel nur einen genau begrenzten Betrag für Spekulationen. (0.62)

Ich setze mir Höchstgrenzen für die Beträge, mit denen ich spekuliere, und halte mich auch daran.

Ich spiele nie mit so hohen Einsätzen, dass ich dadurch in ernsthafte finanzielle Bedrängnis geraten könnte.

Es kommt vor, dass ich höhere Beträge für Spekulationen einsetze als ich ursprünglich beabsichtigt hatte.

Sechs Items konstituieren den Faktor 6 zusammen, von denen drei hoch laden und die restlichen drei unter 0.40. Die Zuverlässigkeit lässt zu wünschen übrig. Das ist möglicherweise eine Folge des ambivalenten Charakters der Items, wie der Name „Kontrolliert spekulieren“ andeutet. Die beiden Aspekte „Kontrolle“ und „Spekulieren“ kombinieren zwei unterschiedliche Grundaspekte des Umgangs mit Geld.

Faktor 7: Gewinngläubigkeit (alpha 0.26)

Bei Pferderennen wette ich lieber, als nur zuzusehen. (0.61)

Bei meinen Investitionen gehe ich stets davon aus, dass ich aus wenig Geld mehr Geld mache. (0,60)

Bei wichtigen Unternehmungen bin ich durchaus bereit, mein eigenes Geld einzusetzen. (0.49)

Die drei Items von Faktor 7 befassen sich mit unterschiedlichen Geldangelegenheiten, was für die geringe Zuverlässigkeit verantwortlich sein dürfte. Das Gemeinsame ist eine gewisse

Gewinngläubigkeit, bzw. eine größere Vorliebe für das Geld als für die damit verbundene Sache.

Faktor 8: Geld vernünftig anlegen (alpha 0.15)

Ich lege mein Geld so an, dass es vernünftig genutzt wird. (0.54)

Faktor 8 weist nur ein Item mit einer Ladung über 0.40 auf. Die Zuverlässigkeit ist indiskutabel schlecht. Der Name „Geld vernünftig anlegen“ folgt dem Inhalt des Items.

Faktor 9: Steigende Aktien kaufen (alpha 0.27)

Ich kaufe nur steigende Aktien, weil die Gewinne sicherer sind. (0.91)

Faktor 9 ist ähnlich zu interpretieren wie der vorhergehende Faktor. Das Item „Steigende Aktien kaufen“ ist interessant, müsste aber ergänzt werden, wenn man ein zuverlässiges Merkmal entwickeln will.

Faktor 10: Bei Verlust nachkaufen (alpha 0.05)

Wenn meine Aktien verlieren, kaufe ich weiter, um den Verlust auszugleichen. (0.65)

Auch Faktor 10 beruht auf einem einzigen Item mit einer Ladung über 0.40. „Bei Verlust nachkaufen“ ist als „Cost averaging“ bekannt und schon deswegen interessant. Die Schaffung eines zuverlässigen Merkmals wäre schon aus diesem Grund wünschenswert.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 14: Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren

Vom Inhalt der 10 Faktoren her gesehen, lassen sich fünf Aspekte des Spekulierens unterscheiden, die nach und nach durch die Faktorenanalyse aus den Daten extrahiert wurden. Durch die ersten beiden Faktoren macht sich eine Spekulations- und Wettfeindlichkeit bemerkbar, bevor sich Spekulationslust und Investitionsbereitschaft an den Faktoren 3 und 4 durchsetzen. Die Faktoren 5, 6 und 8 repräsentieren Sicherheit, Kontrolle und Vernunft in der Geldanlage, worauf die wesentlich ineffektivere Kontrolle durch

Gewinngläubigkeit folgt (Faktor 7). Zum Schluss kommen ein paar spezielle Anlagestrategien zum Vorschein (steigende Aktien kaufen und bei Verlust billiger nachkaufen). So besehen haben wir es mit einem mehrdimensionalen Mikrokosmos des Spekulierens zu tun, der ein differenziertes Korrelationsbild mit dem Alter ergeben sollte.

2.1.15. Untersuchungsbereich B 15: Banken als Makler

Der Aspekt der Banken als Makler wird durch drei Faktoren gedeckt, die 14 Items mit vorwiegend sehr hohen Ladungen enthalten.

Faktor 1: Banken unzuverlässig (alpha 0.89)

Die Banken halten nicht, was sie versprechen: wenn man sie braucht, lassen sie einen sitzen. (0.81)

Es ist häufig vorgekommen, dass Geschäftsleute durch die Banken buchstäblich fertig gemacht wurden. (0.80)

Die Banken sind an vielen Pleiten schuld. (0.79)

Die Banken verführen die Leute, Schulden zu machen, um sie dann in den Ruin zu treiben. (0.78)

Wenn man einen Kredit braucht, wird man von den Banken schamlos ausgenutzt. (0.73)

Die Praktiken der Banken sind hart und kompromisslos.

Faktor 1 hat die Unzuverlässigkeit der Banken zum Gegenstand. Fünf der sechs Items zu diesem Gegenstand weisen sehr hohe Ladungen am Faktor auf, der außerdem hochgradig zuverlässig ist. Alle Items bedeuten scharfe Angriffe auf die Banken.

Faktor 2: Banken als verlässliche Makler (alpha 0.78)

Geldanlagen tätige ich über meine Bank. (0.84)

Wenn ich Geld bräuchte, würde ich mich an meine Bank wenden. (0.76)

In wirtschaftlichen Fragen (z.B. Hauskauf, Firmengründung oder geschäftliche Auskünfte) verlasse ich mich auf meine Bank. (0.70)

Banken sind der sicherste Platz für mein Geld. (0.68)

Ich bin der Meinung, dass die Banken seriös und korrekt arbeiten.

Das Bankpersonal ist sehr gut ausgebildet, und ich fühle mich stets gut beraten.

Von den sechs Items dieses Faktors laden vier in einem hohen Maße an der Vorstellung, dass „Banken verlässliche Makler“ sind. Der Tenor dieser Feststellungen ist sachlicher Art. Zwei Items laden unter 0.40. Mit einer Zuverlässigkeit, die ziemlich hoch angesiedelt ist, bildet dies einen brauchbaren positiven Bankfaktor.

Faktor 3: Bankgebühren adäquat (alpha 0.78)

Ich halte die Gebührensätze meiner Bank für gerechtfertigt. (0.86)

Die Gebühren der Banken sind ungerechtfertigt hoch. (-0.84)

Nur zwei Items desselben Inhalts, doch positiv und negativ formuliert, formieren mit sehr hohen Ladungen einen recht zuverlässigen Faktor.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 15: Banken als Makler

Das Wichtigste dieses Bereiches ist die Gegenüberstellung der beiden Faktoren „Banken unzuverlässig“ und „Banken als verlässliche Makler“. Damit werden zwei Einstellungen gegenübergestellt, die häufig zur Diskussion gestellt werden. Die Adäquatheit der Bankgebühren rundet das Bild ab.

2.1.16. Untersuchungsbereich B 16: Investitionskontrolle

Zum Schluss werden noch sechs Faktoren präsentiert, die sämtlich ein Bedürfnis nach Kontrolle von Investitionen ausdrücken, jedoch in ziemlich unterschiedlicher Art. Insgesamt 23 Items, die sämtlich über 0.40 laden, verteilen sich ungleichmäßig auf diese Faktoren. Die ersten drei weisen sehr hohe Zuverlässigkeiten auf. Diese nimmt mit der sinkenden Anzahl von Items ab. Die letzten beiden Faktoren weisen nur noch je zwei Items auf.

Faktor 1: Beschränkung von Geldrisiken (alpha 0.88)

Ich gehe nur finanzielle Risiken ein, die mich nicht ernsthaft belasten können. (0.82)

Ich lasse mich nur mit einem genau kontrollierten Betrag zu finanziellen Risiken ein. (0.80)

Im allgemeinen gehe ich mit meinem Geld vorsichtig und zurückhaltend um. (0.69)

Wenn ich nur einen bestimmten Betrag investieren will, halte ich mich auch daran. (0.63)

Ich würde nie mein ganzes Geld in ein noch so gutes Unternehmen stecken. (0.54)

Ich stecke nie mehr Geld in finanziell riskante Unternehmungen als unbedingt nötig. (0.49)

Der erste Faktor dieses Bereichs befasst sich mit der Kontrolle von Geldrisiken. Diese Kontrolle besteht im wesentlichen in der Beschränkung der Investitionsmenge, so dass man einen eventuellen Fehlschlag gut verkraften kann. Die sechs Items streuen in der Ladungshöhe von ziemlich hoch bis sehr hoch und ergeben ein hochgradig zuverlässiges Verhaltensmerkmal.

Faktor 2: Bedingter Anlagestop (alpha 0.91)

Nach 50 % Einsatzverlust an der Börse höre ich garantiert auf, zu spekulieren. (0.75)

Wenn ich 30 % an der Börse verlieren würde, würde ich mit der Spekulation aufhören. (0.72)

Ich meide jedes finanzielle Risiko. (0.67)

Ich lege mein Geld lieber auf dem Sparkonto an, als in Aktien. (0.62)

Ich kaufe keine Aktien, auch wenn ich viel damit verdienen könnte. (0.59)

Ich gehe bei meinen Anlageentscheidungen kein Risiko ein (0.52)

Auch Faktor 2 hat Risikobeschränkung zum Gegenstand. Die unterschiedlich formulierten Items unterstreichen dies definitiv bis hin zur Ablehnung jeglichen Risikos mit größtenteils hohen bis sehr hohen Ladungen. Es ist ein „bedingter Anlagestop“, d.h. jede Anlage wird nach einer bestimmten Verlusthöhe beendet.

Faktor 3: Hohe Anlageabsicherung (alpha 0.89)

Ich bin stets gut gegen alle denkbaren Risiken versichert. (0.72)

Sicherheit hat bei mir stets Vorrang bei Geldanlagen. (0.72)

Ich gehe bei meinen Anlageentscheidungen kein Risiko ein. (0.63)

Faktor 3 verzeichnet drei Items, die vorwiegend sehr hoch laden. Die Kernaussage betrifft die Ausnahme hoher Sicherheit bei der Geldanlage bzw. gute Absicherung gegen Risiken. Das vierte Item („Kein Risiko eingehen“) hätte auch zu Faktor 2 gepasst. Die Stabilität dieses Merkmals ist ausgezeichnet.

Faktor 4: Frühe Gewinnabschöpfung (alpha 0.78)

Wenn ich 10 % bei einer Transaktion gewonnen habe, verkaufe ich, anstatt auf einen höheren Gewinn zu warten. (0.79)

Wenn ich 30 % an der Börse gewinnen würde, würde ich mit der Spekulation aufhören. (0.65)

Ich würde nie mein ganzes Geld in ein noch so gutes Unternehmen stecken. (0.42)

Faktor 4 wird vor allem durch die ersten beiden Items geprägt. Sie können als Drang nach Sicherheit bezeichnet werden, in dem nach anfänglichem Gewinn verkauft wird, anstatt weitere Wertsteigerung abzuwarten. Über die Benennung dieses recht stabilen Faktors ließe sich streiten.

Faktor 5: Festhalten am Erworbenen (alpha 0.64)

Wegen einer Börsenspekulation bin ich nicht bereit, private Anschaffungen zu verschieben. (0.75)

Ich arbeite lieber bei unverändertem Lohn weiter, als durch einen Streik meine Stelle zu riskieren. (0.58)

Dieser unterentwickelte Faktor weist nur zwei Items auf, die trotz inhaltlicher Unterschiedlichkeit noch eine ziemlich hohe Zuverlässigkeit zustande bringen. Das Gemeinsame der beiden Items könnte Ablehnung von finanzieller bzw. materieller Ungewissheit sein oder das „Festhalten am Erworbenen“ mit Furcht vor möglichem Verlust. Der letzte Ausdruck wird bevorzugt.

Faktor 6: Sicherheitsbedürfnis (alpha 0.33)

Ich ziehe einen sicheren Arbeitsplatz mit mittlerem Einkommen einem, der besser bezahlt, aber unsicher ist, vor. (0.64)

Ich stecke nie mehr Geld in finanziell riskante Unternehmen, als ich mir vorgenommen habe. (0.64)

Faktor 6 besetzt zwar zwei gut ladende Items, leidet aber aufgrund eines sehr niedrigen Alpha-Wertes an Unzuverlässigkeit. Seine Nützlichkeit ist deshalb fraglich. Das erste Item hätte auch bei Faktor 5 unterkommen können und das zweite bei Faktor 1. Es ist schwer zu sagen, warum sich diese beiden Items nicht entsprechend einordnen. Die Bezeichnung „Sicherheitsbedürfnis“ ist eine Verlegenheitsbezeichnung.

Zusammenfassung Untersuchungsbereich B 16: Investitionskontrolle

Man kann die oben aufgeführten sechs Faktoren der Kontrolle von Investitionen in zwei Gruppen einteilen. Von der ersten Gruppe drücken drei ein besonders hohes Kontrollbedürfnis aus, nämlich Faktor 2 (total bedingter Anlagestop), Faktor 3 (hohe Anlageabsicherung) und Faktor 5 (Festhalten am Erworbenen). Von der zweiten Gruppe ist Faktor 1 (Beschränkung von Geldrisiken) der Intensität nach milder ausgedrückt und noch milder Faktor 4, bei dem die Kontrolle der Anlage durch frühe Gewinnabschöpfung erfolgt. Der letzte Faktor 6 ist mit seinen zwei inhaltlich etwas unterschiedlichen Items höchst unzuverlässig, drückt aber ein gewisses „Sicherheitsbedürfnis“ aus. Diese Betitelung ist nicht zufriedenstellend.

2.2. Korrelationen des Alters mit den Geld B-Faktoren, getrennt nach den 16 Untersuchungsbereichen

Nachdem die Inhalte der primären Geld B-Faktoren bestimmt wurden, lassen sich nun ihre Korrelationen mit dem Alter systematischer analysieren. Dies geschieht in der Tabelle 6. Die Tabelle stellt auch die Zuverlässigkeitskoeffizienten nach Cronbachs alpha übersichtlich zusammen. 33 % von ihnen liegen über 0.80 und 75 % über 0.60. Dies ist ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis angesichts der Tatsache, dass die Itemsammlung neu war und

nicht auf entsprechende Vorarbeiten aufbauen konnte. Die Zuverlässigkeit von 14 Faktoren (15 %) liegt sehr niedrig (unter 0.40). Dies ist teilweise einer unklaren Formulierung zuzuschreiben, so dass doppeldeutige oder mehrdeutige Interpretationen möglich werden. Ein anderer Grund liegt darin, dass 10 % der Faktoren nur 1 Item mit einer Ladung von über 0.40 aufweisen und weitere 22 % nur 2 solcher Items. Damit sind keine hohen Zuverlässigkeiten zu erzielen.

Tabelle 6:

Korrelationen der 92 Primärfaktoren von Geld B mit Alter und Schulabschluss, samt Zusammenstellung der Faktorenzufverlässigkeiten (Cronbachs alpha). N = 226

Untersuchungsbereiche Primärfaktoren	Itemzahl mit Ladungshöhe 0.40+ 0.39-	Zuverlässigkeit	Korrelation Alter	Schulabschluss
Untersuchungsbereich B 1: Mogeleyen/ Betrügereien				
1.1. Schwarzgeld machen	5	0	.76	-.14 *
1.2. Überhöhter Steuersatz	2	0	.77	-.30 ***
1.3. Geld unberechtigt einbehalten	2	0	.63	-.34 ***
1.4. Steuern sparen	2	0	-.59	-.20 **
1.5. Leichte Geldmoral	2	0	.53	-.25 ***
Untersuchungsbereich B 2: Sorgen und Bedrohungen				
2.1. Geldsorgen	6	0	.88	.01
2.2. Umweltgefahren	4	2	.82	-.10
2.3. Wirtschaftsprobleme	4	2	.83	.10
2.4. Persönliche Schicksalsschläge	5	0	.81	.03
Untersuchungsbereich B 3: Freudebereiter				
3.1. Hoher Lebensstandard	5	1	.78	.28 ***
3.2. Umwelt und Kultur	2	3	.74	.20 **

Untersuchungsbereiche Primärfaktoren	Itemzahl mit Ladungshöhe 0.40+ 0.39-		Zuverlässigkeit	Korrelation Alter	Schulabschluss
---	--	--	-----------------	----------------------	----------------

Untersuchungsbereich B 4: Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus

4.1. Verluste verheimlichen	6	0	.88	-.01	-.07
4.2. Verluste gelassen nehmen	6	0	.86	.04	.09
4.3. Vertrauen in die Wirtschaft	6	0	.76	.20 **	.06
4.4. Offen über Geld sprechen	6	0	.81	-.01	.11
4.5. Konjunktureller Pessimismus	6	0	.72	.10	-.04
4.6. Verlustverharmlosung	4	0	.73	.06	-.01
4.7. Offenherzigkeit	4	2	.66	-.02	-.17 *
4.8. Konjunktureller Optimismus	3	0	.74	-.02	-.06
4.9. Geldgeschäfte geheimhalten	2	0	.71	-.09	-.07
4.10. Staatsverschuldung	2	0	.56	.09	-.09

Untersuchungsbereich B 5: Glaube/ Hoffnung

5.1. Finanzieller Erfolgsglaube	5	0	.85	-.29 ***	-.03
5.2. Hoffen auf Gewinn	4	0	.79	-.05	-.10
5.3. Ärger über Erfolglosigkeit	3	0	.65	-.13 *	.05
5.4. Glaube an Glück	2	0	.77	-.14 *	-.04

Untersuchungsbereiche Primärfaktoren	Itemzahl mit Ladungshöhe 0.40+ 0.39-		Zuverlässigkeit	Korrelation Alter	Schulabschluss
Untersuchungsbereich B 6 : Spekulationslust					
6.1. Spekulationslust	6	0	.87	-.17 *	-.04
6.2. Abenteuerlust	4	2	.87	-.08	.04
6.3. Prickelnde Ereignisse	6	0	.88	-.14 *	.03
6.4. Risiken regen nicht auf	2	4	.68	.08	.13*
Untersuchungsbereich B 7: Sensationslust					
7.1. Lust auf Außer- gewöhnliches	6	0	.97	.00	.06
7.2. Anregung durch Neues	6	0	.97	.00	.04
7.3. Erlebnissuche	6	0	.95	.07	.02
Untersuchungsbereich B 8: Reaktion auf Verlust					
8.1. Gelassenheit nach Verlust	6	0	.87	-.13 *	.11
8.2. Kein Spekulations- bedürfnis	3	3	.60	.11	.00
Untersuchungsbereich B 9: Finanzieller Erfolg					
9.1. Gutes Einkommen	6	0	.90	.05	-.01
9.2. Mangelnder Einsatz	5	0	.82	.16 *	.01
9.3. Unterbezahlung	4	0	.79	.20 **	-.05
9.4. Finanzkompetenz	5	0	.80	-.26 ***	-.21 **
9.5. Zentrale Rolle des Geldes	6	0	.77	-.11	-.03
9.6. Sich wenig leisten können	3	0	.74	.08	-.18 ***

Untersuchungsbereiche Primärfaktoren	Itemzahl mit Ladungshöhe 0.40+ 0.39-		Zuverlässigkeit	Korrelation Alter	Schulabschluss
9.7. Ambivalente Geldgefühle	4	0	.69	-.07	-.10
9.8. Unerwarteter finanzieller Erfolg	2	0	.52	.12	-.18 **
9.9. Erfolgsglück	2	0	.54	-.12	.00
9.10. Anspruchslosigkeit	1	0	.78	-.17 **	-.07

Untersuchungsbereich B 10: Luxus und finanzielle Ratsuche

10.1. Erfolgsgenuss	6	0	.92	-.07	-.06
10.2. Luxuriöser Lebensstil	6	0	.91	-.05	-.13
10.3. Finanzielle Ratsuche	5	0	.88	.07	.18 **
10.4. Informationssuche Wirtschaft	3	3	.70	.11	-.10
10.5. Geldverwaltung für andere	3	3	.77	-.06	-.12
10.6. Schmuck als Prestigeobjekt	3	0	.74	-.04	-.11
10.7. Steuerliche Ratsuche	4	0	.74	.00	-.09
10.8. Gern über Geld reden	3	3	.56	-.01	.06
10.9. Dazu verdienen wollen	3	0	.25	.04	.07
10.10. Höherer Lebens- standard möglich	1	0	.15	.04	-.01
10.11. Einschränkung der Kosten möglich	1	0	.16	-.01	-.07

Untersuchungsbereich B 11: Zukunftsplanung

11.1. Höheren Lebens- standard planen	5	0	.84	-.32 ***	-.18 **
--	---	---	-----	----------	---------

Untersuchungsbereiche Primärfaktoren	Itemzahl mit Ladungshöhe 0.40+ 0.39-		Zuverlässigkeit	Korrelation Alter	Schulabschluss
11.2. Finanzielle Verbesserung planen					
	3	3	.76	-.35 ***	-.18 **
11.3. Besitzstand erhalten					
	3	0	.62	.12	.14 *
11.4. Lebensgenuss planen					
	2	4	.55	-.05	-.13 *
11.5. Eltern übertreffen					
	2	0	.18	-.14 *	-.01
Untersuchungsbereich B12 : Nutzung von Geldgewinn					
12.1. Wohltätigkeit üben					
	2	0	.51	.10	-.18 **
12.2. Geld anlegen					
	3	0	.24	-.13 *	-.08
12.3. Hobbies finanzieren					
	3	0	.26	.17 *	.01
12.4. Wertgegenstände kaufen					
	2	0	.10	-.07	.11
12.5. Edelmetalle kaufen					
	1	0	.18	-.10	-.06
Untersuchungsbereich B 13: Karriereziele und -wünsche					
13.1. Karriere zentrale Rolle					
	6	0	.89	.04	-.12
13.2. Vermögensausbau					
	5	0	.88	-.27 ***	-.15 *
13.3. Einkommen verbessern					
	5	0	.77	-.26 ***	-.08
13.4. Wunsch nach Anerkennung					
	5	0	.72	-.07	-.12
13.5. Wunsch nach Ruhe					
	2	0	.78	-.21**	-.08
13.6. Karriere als Sport					
	2	0	.77	.21 **	-.06
13.7. Karriere erweckt Neid					
	3	2	.82	-.22 **	-.04
Untersuchungsbereich B 14: Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren					
14.1. Spekulationsfeindlichkeit					
	5	0	.94	.25 ***	-.04
14.2. Wettfeindlichkeit					
	6	0	.86	-.02	-.07

Untersuchungsbereiche Primärfaktoren	Itemzahl mit Ladungshöhe 0.40+ 0.39-		Zuverlässigkeit	Korrelation Alter	Schulabschluss
14.3. Spekulationslust	6	0	.86	-.13 *	-.05
14.4. Investitions- bereitschaft	5	0	.78	.10	-.05
14.5. Geld sicher anlegen	6	0	.86	-.06	.01
14.6. Kontrolliert spekulieren	3	3	.58	-.02	-.09
14.7. Gewinngläubigkeit	3	0	.26	-.25 ***	.01
14.8. Geld vernünftig anlegen	1	0	.15	.05	.08
14.9. Steigende Aktien kaufen	1	0	.27	-.13 *	.02
14.10. Bei Verlust nachkaufen	1	0	.05	-.20 **	-.05

Untersuchungsbereich B 15: Banken als Makler

15.1. Banken unzuverlässig	5	1	.89	-.06	-.06
15.2. Banken verlässliche Makler	4	2	.78	.14 *	-.14 *
15.3. Bankgebühren adäquat	2	0	.78	.00	-.07

Untersuchungsbereich B 16: Investitionskontrolle

16.1. Beschränkung von Geldrisiken	6	0	.88	.11	.01
16.2. Bedingter Anlagestop	6	0	.91	.16 *	-.06
16.3. Hohe Anlage- absicherung	4	0	.89	.13 *	-.07

Untersuchungsbereiche Primärfaktoren	Itemzahl mit Ladungshöhe 0.40+ 0.39-		Zuverlässigkeit	Korrelation Alter	Schulabschluss
16.4. Freie Gewinn- abschöpfung	3	0	.78	.07	-.12
16.5. Festhalten am Erworbenen	2	0	.64	.29 ***	-.13 *
16.6. Sicherheits- bedürfnis	2	0	.33	-.08	-.08

Signifikanzniveau: 5 % *, 1 % **, 0.1 % ***

Die Alterskorrelationen werden nun separat nach den 16 Untersuchungsbereichen beschrieben. Die folgenden Beschreibungen beziehen sich also auf die einzelnen Abschnitte der Tabelle 6.

2.2.1. Untersuchungsbereich B 1: Mogeleyen/ Betrügereien

Dieser erste Bereich weist in der Tabelle 6 ein außergewöhnlich eindrucksvolles Ergebnis auf, indem alle fünf Faktoren signifikant bis hochgradig signifikant negativ mit dem Alter korrelieren. Mit zunehmendem Alter wächst die positive Moral in Geldangelegenheiten. Geld wird nicht unberechtigt einbehalten, überhöhter Steuersatz und Schwarzgeld werden abgelehnt und man nimmt das Thema Geldmoral generell nicht auf die leichte Schulter. Diese Einstellung geht insofern über die Moralität hinaus, als man es mit dem Alter zunehmend ablehnt, zusätzlich soviel wie möglich an den Steuern zu sparen. Dies lässt sich so interpretieren, dass die Bedeutung des Geldes als Sach- oder Wertgegenstand mit dem Alter abnimmt und man dem Staat lieber zu viel als zu wenig überlässt. Oder auch, dass man sich mit zunehmendem Alter weniger gern um die Formalitäten höherer Steuerabsetzung kümmert.

2.2.2. Untersuchungsbereich B 2: Sorgen und Bedrohungen

Der allgemeine moralische Verfall in unserer Gesellschaft, ob tatsächlich vorhanden oder nicht, bereitet einem mit zunehmendem Alter Sorge. Darüber hinaus weisen die persönlichen Sorgen und Bedrohungen keine nennenswerten Beziehungen zum Alter auf. Man kommt gleichbleibend gut mit seinem Geld aus, sieht seinen Lebensstandard nicht gefährdet und befürchtet keine persönlichen Schicksalsschläge. Es besteht zwar eine geringe Tendenz zur Furcht vor Wirtschaftskrisen, dafür korreliert aber die Furcht vor Umweltgefahren (Rechtsverfall, Krieg usw.) entsprechend geringer mit dem Alter.

2.2.3. Untersuchungsbereich B 3: Freudebereiter

Beide Faktoren dieses Bereiches korrelieren signifikant mit dem Alter. Mit zunehmendem Alter schätzt und genießt man die Freiheit und Sicherheit, die ein gutes finanzielles Polster erlaubt. Sich etwas leisten zu können, überall hin reisen zu können und die Sicherheit im Lebensabend versorgt zu sein, sind die besonders angenehmen Aspekte des Geldes im Alter. Man freut sich darüber, dass die Umwelt mehr in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses rückt und über das kulturelle Angebot. Beide sind mit Kosten verbunden, die man bei seiner Haushaltsberechnung mit einplanen muss.

2.2.4. Untersuchungsbereich B 4: Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus

Insgesamt ergibt sich bei den Faktoren „Verluste verheimlichen“ und „Verluste gelassen nehmen“ kein signifikanter Zusammenhang mit dem Alter. Zumindest im finanziellen Bereich scheint die oft beobachtete Gelassenheit des Alters nicht vorhanden zu sein. Auch in puncto Diskretion bei Verlusten sind keine Unterschiede zu erkennen. Dies wird durch die Ergebnisse bei Faktor 4.6., „Verlustverharmlosung“, bestätigt der - wie Faktor 4.4., „Verlustverheimlichung“- keine Beziehung zum Alter erkennen lässt.

Signifikant dagegen ist das zunehmende Vertrauen mit dem Alter in die Wirtschaft und die wirtschaftliche Zukunft (4.3.). Mit zunehmendem Alter hat man die Erfahrung gemacht, dass Wirtschaftskrisen das marktwirtschaftliche System nicht gefährden und es einem im

Vergleich zu früher wesentlich besser geht. Trotzdem herrscht nicht eitel Sonnenschein. Wie Faktor 4.5. und 4.10. zeigen, ist eine leichte Tendenz des Misstrauens gegenüber Staat und Inflation zu erkennen. Das grundsätzliche Vertrauen in die Wirtschaft führt nicht zu einem überschwenglichen konjunkturellen Optimismus (betrifft Faktor 4.8.), man ist zufrieden wie es läuft, glaubt aber nicht, dass die wirtschaftliche Situation noch besser wird.

Zusammengenommen scheint das Alter keinen großen Einfluss auf die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage zu nehmen. Es herrscht etwas Vorsicht vor und man traut mit dem Alter mehr der Wirtschaft als dem Staat.

2.2.5. Untersuchungsbereich B 5: Glaube und Hoffnung

Drei der vier Faktoren weisen eine signifikante Beziehung zum Alter auf.

Hochsignifikant mit negativen Vorzeichen ist die Beziehung zwischen Alter und dem Faktor 5.1. „Finanzieller Erfolgsglaube“. Man glaubt nicht an eine dramatische Veränderung hin in eine goldene Zukunft, was die eigenen Finanzen betrifft. Auf das Glück verlässt man sich nicht (5.4.). Leichte, aber nicht signifikante Tendenzen sind sichtbar, dass auch das Prinzip Hoffnung mit zunehmendem Alter an Bedeutung verliert (5.2.).

Insgesamt scheint mit zunehmendem Alter auch der Realitätssinn, zumindest was finanzielle Veränderungen angeht, zuzunehmen. Diese zunehmende Nüchternheit der Betrachtung zeigt sich auch in Faktor 5.3. „Ärger über Erfolglosigkeit“. Mit zunehmendem Alter nimmt man Mißerfolge, auch finanzielle, etwas gelassener. Man erwartet weniger im finanziellen Sektor des Lebens und ärgert sich vielleicht deswegen umso weniger.

2.2.6. Untersuchungsbereich B 6: Spekulationslust

Die schon im Untersuchungsbereich sichtbare Nüchternheit und Gelassenheit, was finanzielle Dinge betrifft, zeigt sich auch in diesem Bereich. Mit zunehmendem Alter nimmt die Spekulationslust ab, wie alle Faktoren dieses Bereiches zeigen. Diese geringe Bereitschaft, Gefahren und Risiken lustvoll zu genießen, ist aber nicht nur auf Finanzen beschränkt. Es

scheint eine generelle Tendenz zu sein, wie Faktor 6.2., „Abenteuerlust“, und 6.3., „Prickelnde Ereignisse“, zeigen.

2.2.7. Untersuchungsbereich B 7: Sensationslust

Nichtsdestoweniger bedeutet dies nicht, dass man mit zunehmendem Alter insgesamt ruhigere Fahrwasser sucht. Die Lust auf Außergewöhnliches und Neues (7.1., 7.2., 7.3.) korreliert nicht mit dem Alter. Ältere sind also genauso an neuen und spannenden Erlebnissen interessiert wie Jüngere. Gefahren und Risiken sucht man zwar stärker zu vermeiden, wie sich im Untersuchungsbereich B 6 zeigte, doch bleibt die Empfindungslust mit dem Alter gleichartig.

2.2.8. Untersuchungsbereich B 8: Reaktionen auf Verlust

Die Tendenz zur Vermeidung von Risiken (Untersuchungsbereich B 6) spiegelt sich in der Bewältigung (Coping) von riskanten Geldgeschäften wieder. Mit zunehmendem Alter fällt es schwerer, Gelassenheit zu bewahren, wenn man einen finanziellen Verlust zu tragen hatte (8.1.). Diese Risikovermeidung zeigt sich auch tendenziell in Faktor 8.2. Man verliert die Lust weiter zu spekulieren, wenn man bereits in einer Spekulation steckt oder verloren hat.

2.2.9. Untersuchungsbereich B 9: Finanzieller Erfolg

Bei der Beschreibung dieser Faktoren im Abschnitt 2.1.9. wurde zwischen positiven und negativen Erfolgshaltungen unterschieden. Die Faktoren 1, 4, 5, 8 und 9 wurden als positiv bezeichnet und die Faktoren 2, 3, 6, 7 und 10 als negativ. Da vier der zehn Faktoren laut Tabelle 6 signifikant bis außerordentlich signifikant mit dem Alter korrelieren, kann man hier interessante Ergebnisse erwarten. Mit zunehmendem Alter hält man sich zunehmend weniger für ein Finanzgenie (Faktor 9.4.) und dementsprechend nimmt auch die zentrale Rolle (9.5.) des Geldes tendenziell ab. An der Zufriedenheit mit dem guten Einkommen wird nicht gerüttelt (9.1.). Unerwartete finanzielle Erfolge (9.8.) tendieren dazu, häufiger mit dem zunehmenden Alter aufzutreten. Dies dürfte aufgrund vorangegangener Leistungen zu

erwarten sein und wird nicht dem Glück zugeschrieben (9.9.). So entsteht eine vernünftige Selbstbeurteilung, die als moderat positiv gelten kann.

Auf der negativen Seite stechen drei signifikante Koeffizienten ins Auge. Mit zunehmendem Alter beklagt man sich stärker darüber, dass man für seine Leistungen unterbezahlt wird (9.3.). Man gibt zu, dass man sich nicht früh genug für ein besseres Einkommen eingesetzt hat (9.2.), doch zugleich auch, dass man eigentlich auch nicht mehr brauche (9.10.). Dies kann als eine Art positiver Anpassungsprozess zwischen Anspruch und Realität angesehen werden. Doch gibt es auch leichte, unbedeutende negative Reaktionen dahingehend, dass man sich weniger leisten könne als andere (9.6.). Dieser Vergleich mit ärmeren und reicheren Anderen wirft gelegentlich ambivalente Geldgefühle auf (9.7.). Man fühlt sich dem Ärmern gegenüber überlegener und den Reichen gegenüber unterlegener. Negative Konsequenzen hat dies nicht.

So lassen sich in differenzierter Weise die finanziellen Erfolgsbeurteilungen in ihrer Entwicklung mit dem Alter beschreiben. Es sind im Grunde positive, undramatische Veränderungen.

2.2.10. Untersuchungsbereich B 10: Luxus und finanzielle Ratsuche

Mit sieben luxusbezogenen Faktoren und vier Ratsuchefaktoren ist dies ein besonders breit angelegter und interessant erscheinender Untersuchungsbereich. Trotzdem findet sich hier nicht eine einzige signifikante Korrelation mit dem Alter. Luxus, Geld, Prestige, Geldberatung, Lebensstandard und dergleichen sind jedenfalls in der vorliegenden Formulierung kein Gegenstand, der sich mit dem Alter verändert. Dies ist insofern interessant, als andere Geldangelegenheiten sehr wohl altersbezogen sind. Konsequenterweise müsste die Art der Itemformulierung einen altersbezogenen Modus oder Stil des Umgangs mit Geld ergeben.

2.2.11. Untersuchungsbereich B 11: Zukunftsplanung/ Sicherung

Hier trifft man wiederum auf einen Bereich mit hochgradig signifikanten Altersbeziehungen, und zwar negativ in Bezug auf zukünftige Finanzplanung und Verbesserung.

Eine sehr hohe Korrelation von -0.35 wird für Faktor 11.2. erzielt. Je älter man wird, desto weniger tritt die Zukunftsplanung hinsichtlich Bargeld, Versorgung, Rente und dergleichen in Erscheinung. Die Bedeutsamkeit dieser Feststellung ist nicht darin zu sehen, dass kein Interesse an diesen Dingen besteht, sondern vielmehr darin, dass die Altersvorsorge schon in jüngeren Jahren beginnt oder geplant wird.

Fast ebenso hoch ist die Korrelation für Faktor 11.1., nämlich -0.32 für die Planung eines höheren Lebensstandards. Dazu gehören ökonomischer Aufstieg, Erreichung von Wohlstand und eines höheren Lebensstandards im allgemeinen. Gewiss sind diese Dinge auch für den Älteren interessant. Aber beschäftigen tun sie anscheinend mehr die Jüngeren und man redet weniger über diesen Aufstieg, je mehr man ihn erreicht hat. Dies ist wohl eine der segensreichen Auswirkungen des Alters.

Dazu passt die Vorstellung von der Erhaltung des Besitzstandes, die mit dem Alter tendenziell steigt (11.3.).

Zwei Koeffizienten mit negativen Vorzeichen passen sich dem Bild, der mit dem Alter abnehmenden Lebensplanung an, nämlich den Lebensgenuss weniger planen (11.4.) und die Eltern weniger übertreffen wollen (11.5.).

2.2.12. Untersuchungsbereich B 12: Nutzung von Geldgewinn

In diesem Bereich fanden sich fünf Faktoren mit den niedrigsten Zuverlässigkeiten. Es waren zu wenig brauchbare Items vorhanden, die diesen Bereich inhaltlich hätten aufbauen können.

Die zwei signifikanten Korrelationen, positiv für „Hobbies“ (Faktor 12.3.) und negativ für „Geld anlegen“ (12.2.), charakterisieren auch die restlichen drei Beziehungsrichtungen: Positiv für „Wohltätigkeit“ (12.1.) und negativ für „Wertgegenstände“ (12.4.) und

„Edelmetalle kaufen“ (12.5.). Hierin drückt sich die mit dem Alter zunehmende Neigung gegen Anlagen aus.

2.2.13. Untersuchungsbereich B 13: Karriereziele und -wünsche

In diesem Bereich werden Inhalte behandelt, die überwiegend sehr signifikant mit dem Alter korrelieren. Dazu gehört nicht der Kernpunkt, dass die Karriere eine zentrale Rolle im Leben spielt (Faktor 13.1.) und auch nicht der Wunsch nach Anerkennung (13.4.).

Die besonders hohen negativen Beziehungen für die Merkmale „Vermögen ausbauen“ (13.2.) und „Einkommen verbessern“ (13.3.) bestätigen die bereits wiederholt angetroffene negative Korrelation des Alters mit Geldaktivitäten.

Inhalte besonderer Art finden sich in den letzten drei sehr signifikanten Alterskorrelaten. Hinter dem Wunsch nach Ruhe (13.5.) verbirgt sich der Wunsch, durch ein höheres Einkommen einen ruhigen Posten mit geringerem Arbeitsstress zu sichern. Dieser Wunsch korreliert negativ mit dem Alter, was gegen eine landläufige Vorstellung über das Alter spricht. Diese besagt, dass man mit zunehmendem Alter eine ruhigere Gangart einschlagen möchte.

In ähnlicher Weise verwehrt man sich mit zunehmendem Alter gegen die Existenz von Kollegenneid (13.7.). Hier findet sich ein respektable Koeffizient von $-0,22$, der am 1% Niveau signifikant ist. Es besagt, dass der Karriereneid unter Kollegen in jüngeren Jahren wesentlich höher ist als im fortgeschrittenen Alter. Dies mag zutreffen, weil bei den Älteren meist die Würfel gefallen sind, während die Jüngeren ihre Chancen gegeneinander noch ausrechnen.

Schließlich fehlt noch die Bezeichnung „Karriere als Sport“ (13.6.). Diese Auffassung, dass Karriere am besten als sportliches Ereignis zu betrachten sei - anstelle sich gegenseitig neidisch zu bekämpfen - korreliert sehr positiv mit dem Alter, was im Gesamtverband der Korrelationen sinnvoll erscheint.

2.2.14. Untersuchungsbereich B 14: Glücksspiel/ Wetten/ Spekulieren

Die ersten beiden Faktoren haben Feindlichkeit zum Gegenstand (14.1. oder 14.2.). Ihre Beziehungen zum Alter sind jedoch unterschiedlich. Spekulationsfeindlichkeit korreliert 0.25 und Wettfeindlichkeit -0.02. Der erste Koeffizient ist am 0,1 % Niveau signifikant. Wettfeindlichkeit korreliert demgegenüber auf Zufallsbasis mit dem Alter und auch noch mit einem negativen Vorzeichen. Mit dem Alter steigt also die feindliche Haltung gegen das Spekulieren erheblich an, während die Wettfeindlichkeit unverändert bleibt, obwohl beide Verhaltensweisen auf Spekulation aufbauen, auf den Reiz, Geld unter unsicheren Bedingungen zu gewinnen. Eine Erklärung hierfür könnte in der Verbreitung bzw. Akzeptanz der beiden Aktivitäten liegen. Von den wenigen Leuten, die an der Börse investieren, spekulieren die meisten auf größere Gewinne. Die Einsätze sind hier wesentlich größer als bei der alltäglichen Wette. Fast jeder wird in seinem Leben mal gewettet haben und schätzungsweise zwei Drittel werden auch um Geld gewettet haben, wo man selten einem größeren Verlust ausgesetzt ist.

Die übrigen acht Faktoren befassen sich sämtlich mit der Geldanlage und sind positiv, d.h. anlagefreundlich formuliert. Die Hälfte dieser Faktoren korreliert negativ signifikant mit dem Alter. Dies gilt für „Spekulationslust“ (14.3.), „Gewinngläubigkeit“ (14.7.), „Steigende Aktien kaufen“ (14.9.) und „Bei Verlust nachkaufen“ (14.10.). Koeffizienten mit negativen Vorzeichen existieren noch für das „Geld sicher anlegen“ (14.5.) und das „Kontrolliert Spekulieren“ (14.6.).

Der „Gewinngläubigkeit“ kommt wegen ihrer hohen negativen Korrelation von -0.25 eine besondere Rolle zu. Der mangelnde Gewinn Glaube steigert möglicherweise die Abneigung gegen die Geldanlage.

Diese ursächliche Wirkung erstreckt sich vermutlich nicht auf die zwei noch nicht besprochenen Faktoren 14.8. („Geld vernünftig anlegen“) und 14.4. („Investitionsbereitschaft“), weil ihre Inhalte besondere Sicherheit ausstrahlen. Faktor 14.8. besteht nur aus einem Item: „Ich lege mein Geld so an, dass es vernünftig genutzt wird.“ Hier besteht also eine, wenn auch insignifikante Aussage zur Geldanlage, die positiv mit dem Alter einhergeht und die vermutlich ausschließlich der Benutzung des Ausdrucks „vernünftig“ zu

danken ist. Ältere sind sich sicher darüber, vernünftiger als die leichtsinnigen Jüngeren zu sein.

Ein ähnlicher Erklärungsversuch könnte für Faktor 14.4. („Investitionsbereitschaft“) unternommen werden. Der Name dieses Faktors spricht sich deutlich für das Investieren aus und dies korreliert positiv (0.10) mit dem Alter. Dies ist zwar nicht am 5 % Niveau signifikant - hierfür wäre ein Koeffizient von 0.13 erforderlich gewesen - aber immerhin am 10 % Niveau. Man kann sich also zu 90 % sicher sein, dass Investitionsbereitschaft positiv mit dem Alter einhergeht, während die Ablehnungswahrscheinlichkeit dieser Annahme 10 % beträgt. Warum diese positive Einstellung?

Eine nähere Betrachtung der einzelnen Items sollte das Problem klären helfen. Das Item 2 lautet: „Ich würde mein Geld eher in ein neues Einkaufszentrum investieren, als in mein Sparkonto.“ Einkaufszentren sind als ausgezeichnet florierende Unternehmungen bekannt, man hat sie in der Nachbarschaft, besucht sie oft und gerne, und sie strahlen große Sicherheit aus. Dieser Eindruck scheint zu genügen, um auch Ältere dazu zu verleiten, ihr Geld vom Sparkonto abzuheben und in ein solches Zentrum zu investieren.

Zwei weitere Items sagen aus, dass man für die „Entdeckung von Öl oder Bodenschätzen auf meinem Eigentum“ sein ganzes Vermögen investieren würde. Ist es so, dass das Gefühl eines extrem wertvollen eigenen Besitzes den Älteren vom Spekulationsfeind zum Investmentfan verändert?

Beide Erklärungsversuche zur Beeinflussbarkeit des Investierens in Abhängigkeit vom Alter, die bis zur Umkehrung des Risikoverhaltens geht, sind theoretisch höchst interessant und haben ihre praktische Bedeutung, z.B. für die Werbepsychologie.

2.2.15. Untersuchungsbereich B 15: Banken als Makler

Unsere Tabelle 6 enthält drei Faktoren und eine signifikante, die Banken betreffende Aussage. Demnach sehen Ältere die Banken als verlässliche Makler (Faktor 15.2.), eine Aussage, die am 5 % Niveau, also mäßig signifikant ist. Auf der anderen Seite korreliert die

Aussage „Banken unzuverlässig“ (15.1.) unbedeutsam negativ. Für Faktor „Bankgebühren adäquat“ (15.3.) gilt die Nullkorrelation. Mit dem Alter, bzw. mit der Erfahrung, wächst das Vertrauen in die Banken, jedoch in recht mäßiger Form.

2.2.16. Untersuchungsbereich B 16: Investitionskontrolle

Nach allem, was wir bislang erfahren haben, sollte alles, was mit der Kontrolle von Investitionen zu tun hat, positiv mit dem Alter korrelieren. Dies trifft auf fünf der sechs Faktoren dieses Bereiches zu.

Sehr hoch korreliert das „Festhalten am Erworbenen“ (Faktor 16.5.), gefolgt von „Bedingtem Anlagestop“ (16.2.), der Verluste verhindern soll und von der „Hohen Anlageabsicherung“ (16.3.). Nach diesen signifikanten Korrelationen tendieren noch die „Beschränkung von Geldrisiken“ (16.1.) und die „Frühe Gewinnabschöpfung“ (16.4.) zur positiven Korrelation, was sich leicht aus den Bezeichnungen der Faktoren erklärt. Der sehr unzuverlässige Faktor „Sicherheitsbedürfnis“ korreliert unbedeutsam negativ. Insgesamt steigen viele Arten von Kontrollbedürfnissen mit dem Alter an.

2.2.17. Korrelation mit dem Schulabschluss

Aus der Tabelle 7 kann man sehen, dass der Schulabschluss in 18 der 92 Primärfaktoren signifikante Beziehungen eingeht. Dies ist mehr als durch Zufall zu erwarten und muss deshalb kommentiert werden.

Tabelle 7: Korrelationsvergleich Geld B Alter/ Schulabschluss

Signifikanz	Alter	Schulabschluss
5 % Niveau	16	10
1 % Niveau	9	8
0,1 % Niveau	13	0
Summe	38	18

Bildung, gemessen an der Höhe des Schulabschlusses, produziert 18 signifikante Primärfaktoren aus 92 möglichen. Dies ist im Vergleich zum Alter mit 38 signifikanten Faktoren ein mäßiges Resultat.

In 6 der 16 Untersuchungsbereiche des Geldbogens B finden sich keine bedeutsamen Beziehungen, so dass sie von der Diskussion ausgenommen werden können. Es handelt sich um die Bereiche 1 „Mogeleien/ Betrügereien“, 3 „Freudebereiter“, 5 „Glaube/ Hoffnung“, 7 „Sensationslust“, 8 „Reaktion auf Verlust“ und 14 „Glückspiel/Wetten“. Dieses Ergebnis ist in sich schon interessant und legt nahe, dass Bildung in mannigfacher Hinsicht geringen Einfluss auf die Einstellungen dem Geld und Gut gegenüber nimmt.

Untersuchungsbereich 2, „Sorgen und Bedrohungen“, bietet ein ziemlich geschlossenes Ergebnis, in dem Bildung negativ mit Furcht vor Wirtschaftskrisen, Gefährdung des eigenen Lebensstandards und persönlichen Schicksalsschlägen korreliert. Es besteht auch keine Angst vor Umweltgefahren und dem moralischen Verfall der Gesellschaft. Ursächlich betrachtet sind Gebildete entweder zu intelligent, um solche Art Ängste zu entwickeln, oder sie haben diese Einstellungen auf dem Bildungsweg erworben.

Der Bereich 4, „Einstellungen/ Reaktionen“, ist arm an Ergebnissen, doch besteht eine leichte negative Korrelation mit „Offenherzigkeit“ (Faktor 7). Dies würde bedeuten, dass Bildung mit geringerer Offenheit in Gesprächen über die eigenen Pläne und finanziellen Verhältnisse einhergeht. Gebildete arbeiten mit etwas mehr Vorsicht. Allerdings präsentiert Faktor 4, „Offen über Geld sprechen“, einen Koeffizienten mit positiven Vorzeichen (0.11). Er verfehlt zwar knapp ein akzeptables Niveau statistischer Bedeutsamkeit, widerspricht aber dem vorher diskutierten Ergebnis, so dass dieser Bereich als für den Schulabschluss irrelevant gelten kann.

Bereich 6, „Spekulationslust“, ist ebenfalls mit einer Ausnahme unergiebig. Mit höherem Schulabschluss regen einen die Risiken weniger auf.

Im Bereich 9 finden sich drei Koeffizienten, die am 1 % Niveau bedeutsam sind. Der Koeffizient von -0.21 für Faktor 4 bedeutet, dass mit einem höheren Schulabschluss die

eigene Finanzkompetenz relativiert wird. Faktor 8, „Unerwarteter finanzieller Erfolg“, stimmt damit überein, d.h. man ist nicht darüber erstaunt, so viel Geld zu verdienen. Es trifft aber auch nicht zu, dass man sich nichts leisten kann (Faktor 6) und man tendiert nicht zu ambivalenten Geldgefühlen (Faktor 7). Für die vorliegende Stichprobe von Personen, denen es "ganz gut" geht, ohne dass viele Reiche darunter wären, gilt anscheinend die Devise: Wir sind zufrieden mit dem, was wir erreicht haben, aber der große finanzielle Erfolg ist (noch) nicht eingetreten.

Gemäß den Ergebnissen des Untersuchungsbereiches 10 ist der Schulabschluss negativ mit dem luxuriösen Stil assoziiert, doch positiv mit finanzieller Ratsuche in Sachen Kreditaufnahme und Geldanlegen. Die restlichen 9 Koeffizienten sind unbedeutend. Dies hat keinen Einfluss auf die bisherige Argumentation.

Interessanter sind die Ergebnisse des Untersuchungsbereiches 11, „Zukunftsplanung“. Schulbildung korreliert hier durchgehend negativ. Dies bedeutet im einzelnen, dass mit steigender Schulbildung weniger auf einen höheren Lebensstandard hin geplant wird und dass man sich weniger um Bargeldreserven = Altersversicherung und Besitzstandserhöhung kümmert. Demnach gibt es eine Regel, die in etwa folgendes besagt: Je höher der Schulabschluss desto zufriedener scheint man im allgemeinen mit dem Erreichten zu sein und desto weniger plant man Maßnahmen zur Erhöhung seines Lebensstandards. Die Ergebnisse für Faktor 4 sind damit verträglich. Man will genauso hart arbeiten wie die Eltern, aber ohne sich abzurackern und nach mehr Genuss zu streben. Diese Beschreibung mag auf Anhieb widersinnig erscheinen, hat aber einen psychologisch realen Hintergrund. Je mehr man ein Ziel erreicht hat, desto mehr flacht die Motivation zur Aufstockung der Ziele ab und ist gleichzeitig zufriedengestellt. Diese Regel gilt wahrscheinlich für den größeren Teil der Bevölkerung, die sich in Maßhaltung und bescheidener, gut abgesicherter Sparsamkeit übt. (Für die relativ geringe Anzahl von Personen mit hoher Risikobereitschaft gilt diese Regel nicht.)

Der Bereich 12, „Nutzung von Geldgewinn“, liefert nur eine bedeutsame Korrelation, und zwar eine negative mit „Wohltätigkeit üben“. Je höher der Bildungsgrad, desto weniger Sinn

wird darin gesehen, seinen Freunden, bedürftigen Verwandten oder anderen wohltätigen Zwecken erhebliche Mittel zur Verfügung zu stellen.

Unter Bereich 13, „Karriereziele und -wünsche“, findet sich ein Faktor namens „Vermögenserweiterung“, der negativ mit Schulabschluss korreliert. Dies stimmt mit dem überein, was bezüglich Bereich 11, „Zukunftsplanung“, bereits diskutiert wurde.

Im Untersuchungsbereich 15 kommen die Banken nicht makellos weg. Sie werden zwar nicht als unzuverlässig angesehen, und es gibt auch keine Klagen über die Angemessenheit ihrer Gebührensätze, aber die negative Korrelation mit Faktor 2 zeigt doch, dass mit höherem Schulabschluss die Geldanlage und andere wirtschaftliche Tätigkeiten weniger über die Banken laufen.

Schließlich enthüllt Untersuchungsbereich 16, „Investitionskontrolle“, eine freundliche Einstellung höherer Bildungsstufen für Geldanlage und Akzeptanz von Risiko. Diese mit dem Bogen Geld B erhaltenen Bildungskorrelationen entsprechen im Großen und Ganzen den in Abschnitt 1.2.6. für Geld A beschriebenen. Die Größe der Koeffizienten ist niedrig, aber die aufgewiesenen Tendenzen sind zumindest für theoretische Zwecke nützlich zu wissen.

2.3. Zusammenfassung der Alterskorrelate der Geld B-Faktoren und Hypothesenprüfung

Das Ziel dieses Abschnittes ist es, den umfangreichen Satz von Korrelationen der Tabelle 6 durch eine verkürzte Darstellung transparenter zu machen. Zu diesem Zweck wurden die 92 Faktoren in sieben Kategorien eingeteilt. Die kategorial zusammengestellten Primärfaktoren werden entsprechend der Größe ihrer Korrelation aufgeführt, damit die Bedeutung der Alterskorrelation leichter beurteilt werden kann.

Kategorie 1: Geldmoral

Der gesamte Untersuchungsbereich B 1 bleibt durch seine hohe inhaltliche Konsistenz als eigene Kategorie erhalten. Im Mittelpunkt dieser Kategorie steht die Geldmoral: Die

Ehrlichkeit im Umgang mit Geld. Neben dem moralischen Aspekt haben Mogeleien und Betrügereien auch eine Lust-Komponente.

PF 1.3.	Geld unberechtigt einbehalten	-0.34 ***
PF 1.2.	Überhöhter Steuersatz	-0.30 ***
PF 1.5.	Leichte Geldmoral	-0.25 ***
PF 1.4.	Steuern sparen	-0.20 **
PF 1.1.	Schwarzgeld machen	-0.14 *

Mit dieser Aufstellung gewinnt man eine leicht einprägsame Information über Art und Ausmaß der Beziehung der verschiedenartigen Moral-Aspekte zum Alter. Es finden sich hier nur negative Korrelationen mit dem Alter. Diese Negativität wächst mit dem Grad des betrügerischen Inhalts. Schwarzgeld machen korreliert am niedrigsten, gefolgt vom legalen Steuern sparen. Am stärksten negativ korreliert das Geld-unberechtigt-einbehalten.

Bei den Mogeleien/ Betrügereien scheint die mit dem Alter abnehmende Lust auf Geld durch eine zunehmende Moralität oder Ehrlichkeit im Umgang mit Geld verstärkt zu werden. Gleichzeitig sinkt die Risikobereitschaft, die immer mit Mogeleien etc. verbunden ist.

Hypothesenprüfung

Alle Aspekte der Kategorie 1 entsprechen der Hypothese 5 wonach die Geldmoral, also die Ehrlichkeit und Verlässlichkeit im Umgang mit Geld und Gut, mit dem Alter zunimmt. Gleichzeitig findet auch die Hypothese 2 „Finanzielle Risiken eingehen“ eine tendenzielle Unterstützung. Diese postuliert eine abnehmende Risiko-Bereitschaft mit dem Alter.

Kategorie 2: Persönlichkeitsdispositionen der Reiz-/ Risiko-Lust

Spekulationslust kann als eine weniger direkte Form der Lust auf Geld und wertvolle Dinge beschrieben werden; sie hat aber auch andere Verwendungen. Wetten ist eine Form der Spiellust, die nicht notwendigerweise Geld oder materielle Dinge zum Gegenstand hat. Sensationslust richtet sich auf irgendetwas Neues, Unerwartetes. Alle genannten Formen der Lust korrelieren positiv untereinander und können, wie im theoretischen Teil erklärt, als Teil einer allgemeinen Lustdimension verstanden werden.

PF 14.1.	Spekulationsfeindlichkeit	0.25 ***
PF 6.1.	Spekulationslust	-0.17 **
PF 6.3.	Prickelnde Ereignisse	-0.14 *
PF 14.3.	Spekulationslust	-0.13 *
PF 8.2.	Kein Spekulationsbedürfnis	0.11
PF 6.2.	Abenteuerlust	-0.08
PF 6.4.	Risiken regen nicht auf	0.08
PF 7.3.	Erlebnissuche	0.07
PF 14.2.	Wettfeindlichkeit	-0.02
PF 14.6.	Kontrolliert spekulieren	-0.02
PF 7.1.	Lust auf Außergewöhnliches	0.00
PF 7.2.	Anregung durch Neues	0.00

Die gesamte Aufstellung enthüllt eine interessante Abstufung der Lustbeziehung zum Alter bis auf Null. Die Spekulationslust korreliert ähnlich negativ wie leichtere Formen der Mogeleyen. Die Suche nach Erlebnissen, die rein sinnbezogen und nicht geldbezogen sind, korrelieren unbedeutsam oder nicht (PF 7.3., 7.1., 7.2.). Damit lässt sich die Besonderheit der Beziehung Spekulation/ Alter eingrenzen, vorausgesetzt natürlich, dass dies Ergebnis wiederholbar ist.

Auffällig ist die hohe positive Korrelation von Spekulationsfeindlichkeit mit dem Alter (0.25, $p < 0.001$). Sie ist wesentlich höher als jene der Spekulationslust (0.17, $p < 0.05$). Dies wirft die Frage auf, ob das Alter nicht mehr durch Feindseligkeit als durch Unlust gekennzeichnet ist. Diese nicht unbedeutsame Frage könnte durch eine Variation der Fragestellung über Lust/ Unlust und Feindlichkeit/ Freundlichkeit sowie Benutzung geeigneter Kriteriengruppen weiter untersucht werden.

Hypothesenprüfung:

Die durchwegs gleichgerichteten Korrelationen der risiko-orientierten Faktoren (PF 14.1., 6.1., 6.3., 14.3., 8.2.) entsprechen der Hypothese 2 „Finanzielle Risikolust“. Auch die fehlenden bzw. unbedeutsamen Korrelationen der risikolosen Reiz-Lust (PF 7.3., 7.1., 7.2.) sprechen ebenfalls für die Beibehaltung dieser Hypothese, die ja keine Altersbeziehungen bei risikolosen Reizen voraussagt.

Kategorie 3: Geldanlage und Kontrolle

Die Untersuchungsbereiche B 12 und besonders B 14 enthalten eine Anzahl von Faktoren, welche die Geldanlage unmittelbar ansprechen. Sie passen gut zusammen und bilden hier eine entsprechende Teilkategorie. Zur Geldanlage gehört auch eine Anlagekontrolle, wie sie bereits im Untersuchungsbereich B 16 formuliert ist. Die Verbindung von Geldanlage mit Anlagekontrolle zur zweiten Kategorie mit der Bezeichnung „Geldverhalten“, ist ohne weiteres plausibel.

<u>Geldanlage</u>	PF 14.10. Bei Verlust nachkaufen	-0.20 **
	PF 14.9. Steigende Aktien kaufen	-0.13 *
	PF 12.2. Geld anlegen	-0.13 *
	PF 14.4. Investitionsbereitschaft	0.10
	PF 14.5. Geld sicher anlegen	-0.06
	PF 14.8. Geld vernünftig anlegen	0.05
<u>Anlagekontrolle</u>	PF 16.5. Festhalten am Erworbenen	0.29 ***
	PF 16.2. Bedingter Anlagestop	0.16 *
	PF 16.3. Hohe Anlageabsicherung	0.13 *
	PF 16.1. Beschränkung von Geldrisiken	0.11
	PF 16.6. Sicherheitsbedürfnis	-0.08

Diese beiden Korrelationssätze erlauben, die negative Beziehung zur Geldanlage und positive Beziehung zur Anlagenkontrolle genauer zu analysieren. Zum ersten Punkt fällt auf, dass zwei Koeffizienten positive Vorzeichen tragen (14.4. und 14.8.). In Bezug auf die

Investitionsbereitschaft ist argumentiert worden, dass hier insofern ein Sonderfall vorliegen könnte, als die Geldanlage u.a. Investitionen auf dem eigenen Grundstück vorsieht. Vernünftigkeit der Geldanlage (14.8.) scheint ebenso ein positives Vorzeichen zustande-zubringen, nicht aber Sicherheit (14.5.). Weiter oben in der Auflistung erkennt man, dass das Geldanlagen per se nur mäßig negativ korreliert (12.2.). Soll aber bei Verlust zur Kostenreduktion (cost averaging) nachgekauft werden (14.10.), erfordert dies eine etwas schwierigere Anlageentscheidung, wodurch die Beziehung zum Alter signifikant negativ wird. Diese Besprechung soll zeigen, dass der Begriff „Geldanlage“ aufgeschlüsselt werden kann, um die mit dem Alter zusammenhängenden Geldentscheidungen auf solidere Füße zu stellen. Man wird dann vielleicht nicht nur sagen müssen, dass Geldanlage mit dem Alter abnimmt. Man wird vielmehr spezifizieren können, unter welchen Bedingungen sich das Anlageverhalten mit dem Alter ändert, bzw. welche Arten von Geldanlage auf den verschiedenen Altersstufen akzeptiert werden.

Die untere Hälfte der Kategorie 2 betrifft die Anlagekontrolle, bzw. die spezifischen Verhaltensweisen, die vom Individuum zum Schutz oder gar zur Förderung der Geldanlage eingesetzt werden. Die sechs hier aufgeführten Faktoren dienen allerdings praktisch ausschließlich der Anlagenkontrolle. Dies zeigt schon die hohe Korrelation von 0.29 ($p < 0.001$), des Festhaltens am Erworbenen mit dem Alter. Dem folgen zwei signifikant korrelierende Faktoren, die einen Anlagestop unter spezifischen Bedingungen (16.2.) und eine hohe Anlageabsicherung (16.3.) zum Gegenstand haben. Auch die allgemeine Beschränkung von Geldrisiken (16.1.) tendiert noch zur positiven Korrelation mit dem Alter, während die beiden restlichen Faktoren unbedeutsam sind.

Diese Rangordnung der Signifikanz der Faktoren enthüllt die Funktionalität des Alters in wenigstens zweifacher Hinsicht. Erstens gewinnt das Festhalten am Erworbenen an Bedeutung. Zweitens besteht ein steigendes Bedürfnis nach vielseitiger, absoluter Absicherung und wahrscheinlich auch nach einem direkten persönlichen Zugang zu dieser Kontrolle. Mit steigendem Alter wird die persönliche Handhabung der Risiken zunehmend wichtiger.

Bei der Konstruktion von Fragebögen in der Zukunft müssten solche Aspekte wesentlich schärfer und differenzierter formuliert werden, wenn man die Funktion des Alters verlässlicher beschreiben will.

Hypothesenprüfung

Alle beschriebenen Korrelationen lassen sich durch die Hypothese 2 „Eingehen von finanziellen Risiken“ und Hypothese 3 „Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle vorhersagen.

Kategorie 4: Finanzielle Zukunftsplanung und Karrierebedeutung

Unter dieser Bezeichnung lassen sich die beiden Untersuchungsbereiche B 11 und B 13 zusammenfassen. Bereich 11 steht für die Zukunftsplanung finanzieller Art. Bereich 13 hat zwar deutlich die Karriere zum Gegenstand der meisten Faktoren, aber auch hier ist der finanzielle Bezug ausgeprägt. Beide Untersuchungsbereiche passen gut zusammen, um die finanzielle Entwicklung im Erwachsenenalter zu kennzeichnen.

<u>Finanzplanung</u>	PF 11.2.	Finanzielle Verbesserung planen	-0.35 ***
	PF 11.1.	Höheren Lebensstandard planen	-0.32 ***
	PF 13.2.	Vermögen ausbauen	-0.27 ***
	PF 13.3.	Einkommen verbessern	-0.26 ***
	PF 13.5.	Wunsch nach Ruhe	-0.21 **
<u>Karrierebedeutung</u>	PF 13.7.	Karriere erweckt Neid	-0.22 **
	PF 13.6.	Karriere als Sport	0.21 **
	PF 13.4.	Wunsch nach Anerkennung	-0.07
	PF 13.1.	Karriere zentrale Rolle	0.04

Die Planung der finanziellen Zukunft hat besonders bedeutsame Beziehungen zum Alter ergeben. Die ersten beiden in der Kategorie 3 gezeigten Faktoren sind Zeuge für die deutliche Abnahme des Wunsches bzw. der Hoffnung nach Verbesserung der Finanzen

(-0.35, $p < 0.001$) mit dem Alter. Ebenfalls am 1 %o Niveau signifikant sind die negativen Korrelationen für „Vermögen ausbauen“ (13.2.) und „Einkommen verbessern“ (13.3.).

Es besteht die Annahme, dass eine Finanz- und Lebensstandardplanung wahrscheinlich das ganze Erwachsenenleben lang durchgeführt wird, dass aber eine zunehmende Konsolidierung (Festhalten am Besitz,) begleitet von einer zunehmenden Rücknahme von Erweiterungsplanung, mit dem Alter stattfindet. Die gefunden Korrelationen zeigen aber auch einen weiteren wichtigen Aspekt auf, dass nämlich mit dem Alter die finanzielle Zufriedenheit steigt und es deshalb kein starkes Motiv gibt, seine Finanzen zu verbessern.

Die Karrierekorrelationen sind unterschiedlicher Art und bereichern die Vorstellung von der möglichen Einwirkung des Alters auf die laufende Entwicklung. Der Ablauf der Karriere im gegenwärtigen Zusammenhang ist nicht sehr dramatisch. Besonders signifikant sind drei Dinge. Zunehmend mit dem Alter wird die Karriere mehr als sportliche Aktivität begriffen (13.6.). Außerdem wird man mit dem Alter souveräner, in dem man sich weniger beneidet fühlt (13.7.). Der Wunsch nach Anerkennung (13.4.) spielt keine besondere Rolle, nimmt aber mit dem Alter mehr ab als zu. Ob man schließlich der Karriere eine zentrale Rolle in seinem Leben zuspricht (13.1.), ist ebenfalls keine Sache des Alters. Die Korrelation ist hier praktisch gleich Null.

Hypothesenprüfung

Auch die Ergebnisse der Kategorie 4 lassen sich durch die anfänglichen Hypothesen bestätigen. Hypothese 1 „Finanzielle Zufriedenheit und adäquater Besitzstand“: Man ist mit der finanziellen Situation zufrieden und plant keine Verbesserung. Je weiter man im Alter voranschreitet, desto mehr erübrigt sich eine Zukunftsplanung.

Die Ergebnisse rund um die Karrierebedeutung bestätigen Hypothese 4 „Macht und Status“, die eine Abnahme der Wichtigkeit von Machtaspekten mit dem Alter voraussagt. Offensichtlich nimmt mit dem Alter das Streben nach Einfluss, Status & Prestige ab, was ja jede Karriere kennzeichnet. Karriere/ Arbeit wird dagegen stärker aus dem Anspruch der zu erfüllenden Aufgaben gesehen. Der Wunsch nach interessanten Aufgaben verändert sich mit

dem Alter nicht. Dies bestätigt Hypothese 2, die keine Veränderung mit dem Alter für die Offenheit für risikolose Reize prognostiziert.

Kategorie 5: Finanzielles Ergebnis: Lebensstandard und Luxus

Inhaltlich hängt die Kategorie 5 eng mit Kategorie 4 zusammen, beleuchtet aber einen etwas anderen Aspekt der finanziellen Zufriedenheit. Planung und Entwicklung müssen zu einem Ergebnis der Lebensversorgung führen, den man als Lebensstandard bezeichnet. Dieser kann von Unterversorgung bis zum Luxus reichen. Faktoren, die man unter dieser Überschrift aufführen könnte, finden sich in dem Untersuchungsbereichen B 3, 9, 10, 11 und 12. Sie befassen sich mit ganz unterschiedlichen Aspekten, die von „Unterbezahlung“ (9.3.) bis zum „Luxuriösen Lebensstil“ (10.2.) oder vom „Edelmetall“ (12.5.) bis zur „Umwelt und Kultur“ (3.2.) reichen. Dies ist ein bunter Korb von finanziellen Ergebnissen oder, besser gesagt, vom Standard des Lebens und Erlebens.

<u>Hoher</u>	PF 3.1.	Hoher Lebensstandard	0.28 ***
<u>Lebensstandard</u>	PF 3.2.	Umwelt und Kultur	0.20 **
	PF 9.3.	Unterbezahlung	0.20 **
	PF 12.3.	Hobbies finanzieren	0.17 *
	PF 9.10.	Anspruchslosigkeit	-0.17 *
	PF 9.2.	Mangelnder Einsatz	0.16 *
	PF 11.3.	Besitzstand erhalten	0.12
	PF 9.8.	Unerwarteter finanzieller Erfolg	0.12
	PF 12.1.	Wohltätigkeit üben	0.10
	PF 9.6.	Sich wenig leisten können	0.08
	PF 9.1.	Gutes Einkommen	0.05
	PF 10.10.	Höherer Lebensstandard möglich	0.04
	PF 10.9.	Dazu verdienen wollen	0.04
	PF 10.11.	Einschränkung der Kosten möglich	-0.01
<u>Luxus</u>	PF 9.5.	Zentrale Rolle des Geldes	-0.11
	PF 12.5.	Edelmetalle kaufen	-0.10

PF 10.1.	Erfolgsgenuss	-0.07
PF 12.4.	Wertgegenstände kaufen	-0.07
PF 10.2.	Luxuriöser Lebensstil	-0.05
PF 11.4.	Lebensgenuss planen	-0.05
PF 10.6.	Schmuck als Prestigeobjekt	-0.04
PF 10.8.	Gern über Geld reden	-0.01

Der obere Teil der Aufstellung für Kategorie 5 repräsentiert recht unterschiedliche Aspekte des Lebensstandards in ihrer Beziehung zum Alter, so wie es für die allgemeine Bevölkerung typisch sein dürfte. Der am höchsten korrelierende Faktor 3.1. sagt aus, dass mit steigendem Alter die Zufriedenheit mit dem erreichten hohen Lebensstandard wächst. Der zugehörige Koeffizient von 0.28 ist am 1 % Level signifikant. Trotzdem, die folgende Diskussion wird zeigen, dass das Alter sich im offenen Bekenntnis zum höheren Standard zurückhält, auch wenn die Freude darüber gerne zugegeben wird.

Dies zeigt sich in der Klage der Älteren über Unterbezahlung (9.3.) und man bedauert, dass man sich früher nicht intensiver für die Vorbereitung eines höheren Standards eingesetzt hat (9.2.). Die Möglichkeit der Aufrechterhaltung des Besitzstandes (11.3.) tendiert nur zur positiven Korrelation und dasselbe gilt für den unerwarteten finanziellen Erfolg (9.8.). Alle diese Aussagen tendieren zur Abschwächung der zuerst angegebenen hohen Korrelation zwischen Alter und hohem Lebensstandard als Freudebereiter. Die nicht signifikanten Korrelationen der Faktoren 9.6., 10.9., 9.1., 10.10. und 10.11. unterstreichen dies insofern, als sie keine bedeutsame Korrelation mit dem Alter eingehen. Die negative Korrelation der Anspruchslosigkeit (9.10.) bringt zum Ausdruck, dass man seinen Lebensstandard nicht einschränkt, im Gegenteil. Beschäftigung mit Umwelt und Kultur (3.2.) und die mäßig korrelierende Finanzierung von Hobbies (12.3.) unterstützen die Aussage bezüglich des hohen Lebensstandards. Doch insgesamt erhält man den Eindruck, dass der sich objektiv im Verlauf des Erwachsenenlebens aufbauende Lebensstandard generell heruntergespielt wird, in dem sich dieser nicht in höheren Korrelationen niederschlägt.

Im Lichte dieser Kenntnis ist es etwas leichter die Ergebnisse für den Spezialfall „Luxus“ zu verstehen. Von den neun Koeffizienten ist keiner statistisch bedeutsam, doch alle Vorzeichen

der Koeffizienten sind negativ. Mit zunehmendem Alter wird also das Vorhandensein, wenigstens tendenziell, von Luxus abgelehnt oder abgeleugnet, was eigenartig anmutet angesichts des in den vergangenen Jahrzehnten explosiv angewachsenem Wohlstandes und der oben beschriebenen Freude am Lebensstandard.

Alle Dinge, die man mit dem luxuriösen Lebensstil (10.2.) in Verbindung bringen kann, korrelieren unbedeutend negativ. In dieser Hinsicht bestehen Ähnlichkeiten der Korrelation mit denen der Geldanlage und denen der Karriereentwicklung, die ebenfalls negativ sind (vgl. Kategorie 3).

Es besteht anscheinend eine Art Ambivalenz bezüglich des Umgangs mit Geld. Auf der einen Seite gibt man zwar zu, dass man mit dem Alter einen hohen Lebensstandard erreicht hat. Auf der anderen Seite wächst die Abneigung gegen Luxus. Diese Konstellation erinnert an die bekannte ambivalente Einstellung der Bevölkerung, dass der Besitz oder der Erwerb von viel Geld gerne in Anspruch genommen und gleichzeitig verteufelt wird (wenn es die anderen tun). Diese Einstellung scheint sehr verbreitet zu sein und kommt an mehreren Punkten dieser Analysen zum Vorschein.

Hypothesenprüfung

Die Ergebnisse können im großen und ganzen aufgrund der Hypothesen in Kapitel I.9 vorhergesagt werden. Hierfür werden mehrere Hypothesen herangezogen. Hypothese 1 „Finanzielle Zufriedenheit“ wird durch die meisten signifikanten Primärfaktoren unterstützt. Die geringen negativen Korrelationen bezüglich Luxus könnten aus der Hypothese 4 „Macht“ abgeleitet werden. Gleichzeitig hat Luxus auch eine Genusskomponente, die aber kaum oder nicht mit dem Alter korreliert. Dies entspräche Hypothese 2 „Reiz-/ Risiko-Lust und Genuss“ die ja bei risikolosem Genuss keine Veränderungen mit dem Alter vorhersagt.

Kategorie 6: Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus und Erfolgsglaube

Finanzieller Erfolg und Misserfolg sind stets von positiven und negativen Bewertungen (Kognitionen) und emotionalen Reaktionen begleitet. Untersuchungsbereich B 4 wurde unter dem Titel „Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus“ geführt. Er kann als Ganzes für Kategorie 5 eingesetzt werden und den Aspekt der Bewertung vertreten. Hinzugefügt wird ein Aspekt des Untersuchungsbereiches 8.

Zu dieser Bewertung passen eine Anzahl emotional gefärbter Faktoren, die den Erfolgsglauben repräsentieren. Diese müssen allerdings aus verschiedenen Untersuchungsbereichen zusammengestellt werden, nämlich aus den Bereichen B 5, 9 und 14.

<u>Optimismus/</u>	PF 4.3.	Vertrauen in die Wirtschaft	0.20 **
<u>Pessimismus</u>	PF 4.5.	Konjunktureller Pessimismus	0.10
	PF 4.9.	Geldgeschäfte geheimhalten	-0.09
	PF 4.10.	Staatsverschuldung	0.09
	PF 4.6.	Verlustverharmlosung	0.06
	PF 4.2.	Verluste gelassen nehmen	0.04
	PF 4.7.	Offenherzigkeit	-0.02
	PF 4.8.	Konjunktureller Optimismus	-0.02
	PF 4.1.	Verluste verheimlichen	-0.01
	PF 4.4.	Offen über Geld sprechen	-0.01
<u>Erfolgsglaube</u>	PF 5.1.	Finanzieller Erfolg	-0.29 ***
	PF 9.4.	Finanzkompetenz	-0.26 ***
	PF 14.7.	Gewinngläubigkeit	-0.25 ***
	PF 5.4.	Glaube an Glück	-0.14 *
	PF 5.3.	Ärger über Erfolgslosigkeit	-0.13 *
	PF 9.9.	Erfolgsglück	-0.12
	PF 5.2.	Hoffen auf Gewinn	-0.05

Emotionelle Reaktionen und Bewertungen (Kognitionen) sind selten so variiert zu finden wie im Umgang mit Geld. Dies bestätigt auch Kategorie 5, welche die Korrelationen von Optimismus/ Pessimismus des bewertenden Aspektes und vom Erfolgsglauben als emotionalen Aspekt mit dem Alter darstellt. Ein Blick auf die Tabelle bringt erneut Ungereimtheiten zutage, die als ambivalente Reaktionen verstanden werden können.

Die Anordnung der Korrelationen zeigt, dass der Wirtschaft mit dem Alter ein gewisser bescheidener Vertrauensvorschuss gegeben wird, jedoch nicht ohne wenn und aber. Wichtige Verhaltensweisen wie Reaktionen auf Verlust, Offenheit und Geheimhaltung sind

ständige Begleiter des Umgangs mit Geld, aber nicht altersbedingt und weisen deshalb inkonsistente Beziehungen auf.

Die untere Hälfte hat verschiedene Aspekte des Erfolgsglaubens zum Gegenstand. Für Aufmerksamkeit sorgen die hochgradig negativen Alterskorrelate von „Finanzieller Erfolgsglaube“ (-0.29) und „Gewinngläubigkeit“ (-0.25), die beide am 1 %o Niveau bedeutsam sind. Der Glaube an zukünftigem Erfolg oder Gewinn nimmt unübersehbar mit dem Alter ab. Dies entspricht in etwa der mit dem Alter nachlassenden Zukunftsbewertung in Kategorie 3.

Es passt zu dem Vorhergehenden, dass der Ärger über Erfolglosigkeit (5.3.) mit dem Alter abnimmt. Je weniger Glaube, destoweniger braucht man sich zu ärgern. Die letzten drei Faktoren drücken ebenfalls einen nachlassenden Erfolgsglauben aus, nämlich „Glaube an Glück“ (5.4.), „Erfolgsglück“ (9.9.) und „Hoffen auf Gewinn“ (5.2.). Dies trägt zur Stimmigkeit des Ergebnisses bei, dass der Erfolgsglaube mit dem Alter signifikant abnimmt.

Hypothesenprüfung

Das positive Vertrauen in die Wirtschaft ist zwar hinsichtlich seiner Beziehung zum Alter gut ausgeprägt, lässt sich aber nur indirekt einer Hypothese zuordnen. Nämlich der Hypothese 5 „Ethik und Geldmoral“, die implizit weniger Misstrauen in die Umwelt beinhaltet. Doch das ist Spekulation.

Der mangelnde Erfolgs- und Glücksglaube in allen seinen Ausprägungen korreliert sehr bedeutsam negativ mit dem Alter. Auch dies lässt sich nur indirekt einer Hypothese zuordnen: Der Hypothese 2 („Eingehen von finanziellen Risiken“). Wer keine Risiken eingeht, kann auch an den Erfolg nicht glauben. Gleichzeitig weist die mit dem Alter abnehmende Gewinngläubigkeit noch auf einen weiteren Aspekt hin: Man hat sich mit seiner derzeitigen Lage arrangiert, was sich aus der Hypothese 1 ableiten ließe, die besagt, dass die Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Lage zunimmt. Denn die in der Gewinngläubigkeit implizit steckende Hoffnung auf Besserung setzt letztlich Unzufriedenheit mit der derzeitigen Lage voraus.

Kategorie 7: Probleme und Problemlösung

Die jetzt noch nicht kategorisierten Faktoren sind zunächst alle fünf Faktoren des Untersuchungsbereiches B 2, der die Bezeichnung „Sorgen und Bedrohungen“ trägt. Diese Bezeichnung deckt höchst unterschiedliche Probleme von „Persönlichen Schicksalsschlägen“ (2.4.) bis zu „Umweltgefahren“ (2.2.) und zum „Gesellschaftlichen Verfall“ (2.5.). Der Faktor „Ambivalente Geldgefühle“ (9.7.) dürfte dazu passen.

Schließlich müssen noch sieben Faktoren untergebracht werden, die aus den Untersuchungsbereichen B 10 und 15 stammen. Die drei Faktoren des Bereichs 15 ordnen sich der Bezeichnung „Banken als Makler“ unter. Damit ist vor allem die Zuverlässigkeit bzw. Unzuverlässigkeit der Banken als Ratgeber gemeint.

Übrig bleiben vier Faktoren des Bereichs 10 (nämlich 10.3., 10.4., 10.5. und 10.7.), die sich mit Ratsuche, Informationssuche und Geldverwaltung befassen. Sie passen sich in dem Oberbegriff der Problemlösung gut ein.

Damit sind die 92 Primärfaktoren des Untersuchungsbereichs B in sechs sinnvoll erscheinende Kategorien eingeteilt, mit deren Hilfe das Problem Alter und Umgang mit Geld systematischer begriffen werden kann.

<u>Probleme</u>	PF 2.5.	Gesellschaftlicher Verfall	0.17 *
	PF 2.3.	Wirtschaftsprobleme	0.10
	PF 2.2.	Umweltgefahren	-0.10
	PF 9.7.	Ambivalente Gefühle	-0.07
	PF 2.4.	Persönliche Schicksalsschläge	0.03
	PF 2.1.	Geldsorgen	0.01
<u>Problemlösung</u>	PF 15.2.	Banken verlässliche Makler	0.14 *
	PF 10.4.	Informationssuche Wirtschaft	0.11
	PF 10.3.	Finanzielle Ratsuche	0.07
	PF 10.5.	Geldverwaltung für andere	-0.06
	PF 15.1.	Banken unzuverlässig	-0.06
	PF 15.3.	Bankgebühren adäquat	0.00
	PF 10.7.	Steuerliche Ratsuche	0.00

Die hier angesprochenen globalen Probleme überlappen mit denen von Optimismus/Pessimismus in Kategorie 5. Mit einer Ausnahme finden sich hier keine signifikanten Beziehungen. Die beobachteten Tendenzen sind zwiespältig. Der Glaube an den gesellschaftlichen Verfall steigt mit dem Alter (2.5.), begleitet von den Wirtschaftsproblemen (2.3.). Auf der positiven Seite nehmen die Umweltgefahren ab (2.2.) und gibt es keine ambivalenten Gefühle (9.7.). Die fast zu Null korrelierenden persönlichen Schicksals-schläge (2.4.) und die Geldsorgen (2.1.) tragen wegen ihrer positiven Vorzeichen, wenn überhaupt, zu den Problemen bei. Abgesehen vom gesellschaftlichen Verfall ist kein eindeutiger Zusammenhang dieser Probleme zum Alter sichtbar.

Die untere Hälfte der Aufzählung weist sieben Wege der Problemlösung auf, von denen zwar nur der erste bedeutsam ist, aber insgesamt alle positiv sind, mit Ausnahme von 10.5. und 15.1.

Banken werden mit zunehmendem Alter als verlässliche Makler akzeptiert (15.2.). Dies ist aber ein bescheidener Trend. Die tendenziell zunehmende Informationssuche bezüglich der Wirtschaft (10.4.) und finanzielle Ratsuche (10.3.) hören sich positiv an. Die restlichen Faktoren tragen nicht zur Alterskorrelation bei.

Hypothesenprüfung

Es gibt keine ausgesprochene Tendenz volkswirtschaftliche Probleme zu sehen, die altersbedingt wären. Auch aus der Literatur hatte sich so etwas nicht ableiten lassen. Ein wenig konsistenter ist der Aspekt der Problemlösung auf das Alter bezogen. Diese niedrige Beziehung kann durch die Hypothese 5 („Ethik und Geldmoral“) teilweise erklärt werden, die von einem stärkeren Sozialbezug mit dem Alter ausgeht. Dazu gehört auch Vertrauen.

3. Untersuchungsbereich Geld C:

Unterschiedliche Verhaltensdimensionen im Umgang mit Geld und Gut und der Beziehung zum Alter

3.1. Einführung

Die Geldanalysen A und B basierten auf einer sehr großen Auswahl unterschiedlicher Items, um sicher zu sein, dass die gesuchten psychologischen Korrelate auch in ausreichender Vielfalt gefunden würden. *Fank (1992)* baute seine Arbeit, betitelt „Struktur-analyse zum Umgang mit Geld aus verhaltenstheoretischer Sicht“, auf diese Vorstudien auf, verfolgte jedoch noch andere Ziele. Einmal war er daran interessiert, die Struktur des Umgangs mit Geld straffer zu definieren, wofür er aus den Vorstudien über Geld A und B besonders effektive Items auswählen musste. Wie wir aus der weiteren Beschreibung sehen werden, handelt es sich um 60 Items. Desweiteren versuchte Fank einen Zusammenhang zwischen dem Umgang mit Geld und den Persönlichkeitsbereichen Risiko/ Lust-Aktivitäten, Risiko/ Lust-Dispositionen und dem SCOPE-Test über Erfolg-Stressdimensionen herzustellen. Die Tests stammen von *Brengelmann (1986, 1987, 1988a, 1988b, 1989a, 1989b, 1989c, 1990, 1991 und 1993)*. Diese verzweigte Projektanlage war ein Grund, um den Geld C-Bogen, wie wir ihn hier nennen, auf 60 Items zu beschränken. Es ist nur dieser Bogen, der uns hier im Zusammenhang mit dem Alter beschäftigen wird. Im folgenden befassen wir uns mit der Neukonstruktion dieses Geld C-Bogens.

3.2. Methodik

Aus der Arbeit von Fank werden jene Elemente übernommen, die zum Verständnis des gegenwärtigen Zusammenhangs notwendig sind. Dazu gehören allerdings mehrere raumbeanspruchende Punkte, nämlich die Auswahl von 60 Items aus den Geldbögen A und B, die Einführung eines neuen fünffachen Abfrageformats, die Aufführung der getrennt nach diesen fünf Abfragen erzielten Faktoren und die Zusammenstellung der neuen 55 primären Geldfaktoren (Geld C). Schließlich ist noch die Durchführung der Arbeit zu beschreiben, samt Stichproben und Analyseformen.

3.2.1. Auswahl von 60 Items aus den Bögen Geld A und B

Fank benutzte für seine Untersuchung bestimmte Aspekte der Bögen A und B. Es wurden insgesamt 60 Primärfaktoren ausgewählt, die mindestens mit drei Items besetzt und deren Ladungen > 0.70 sind. Die 60 Primärfaktoren wurden zu Items umformuliert und bilden die Grundlage dieses Fragebogens. Die Herkunft der einzelnen Items aus den Geldbögen A und B ist angegeben. Der Ausdruck „Neu“ bedeutet, dass eine andere Bezeichnung bevorzugt wurde. „Invertiert“ bedeutet Umkehrung der inhaltlichen Bedeutung, z.B. „Vorliebe für“ anstatt „Ablehnung von Luxus“.

Aus dem Themenbereich **Kaufverhalten** (Geld A 1) werden drei Faktoren übernommen. Sie lauten:

- Qualitätsbewusst kaufen (Faktor 1)
- Beim Einkaufen um den Preis feilschen (Faktor 3)
- Vorliebe für Luxusartikel haben (Faktor 8 invertiert)

Aus dem Themenbereich **Haushaltung** (Geld A 2) wurden vier Faktoren übernommen. Sie lauten:

- Diszipliniert Geld ausgeben (Faktor 8)
- Ein Haushaltsbuch führen (Faktor 4)
- Vorsichtige Geldhaushaltung (Faktor 2)
- Vor dem Einkaufen das Geld begrenzen (Faktor 5)

Die **Sparsamkeit** (Geld A 3) wird anhand von sechs ausgewählten Faktoren erfasst, die wie folgt lauten:

- Spaß am Sparen haben (Faktor 1)
- Jede Mark dreimal umdrehen (Faktor 6)
- Geld vollständig ausgeben (Faktor 2)
- Dinge selbst reparieren (Faktor 5)
- Sich eiserne Sparreserven anlegen (Faktor 4)
- Sparen zur Sicherheit (Faktor 8)

Die folgenden drei Faktoren stammen aus Geld A 4, **Umgangsformen**:

- Geld von Fremden borgen
- Große Geldbeträge auf Kredit nehmen
- Viel Geld oder Gut verloren haben

Die verschiedenen **Einstellungen zum Geld** (Geld A 5) wurden in der Vorstudie mit 102 Items, die zwölf Faktoren bilden, erfasst. Für die vorliegende Untersuchung wählte Fank sieben Faktoren aus, die wie folgt lauten:

- Geld als Einflussinstrument (Faktor 3)
- Alle jetzigen Probleme mit Geld lösen (Neu)
- Geschäftstüchtig sein (Faktor 5)
- Wohltätige Zwecke unterstützen (Faktor 6)
- Diskreter Umgang mit Geld (Faktor 9)
- Freizügig Geschenke machen (Faktor 10)
- Sich ein Vermögen hart erarbeiten (Faktor 11)

"Nicht alles bei der Steuer angeben" ist ein Faktor, der aus dem Themenbereich **kleine Mogeleyen** (Geld B 1, Faktor 1) stammt.

Aus dem Bereich **Wirtschaftlicher Optimismus/ Pessimismus** (Geld B 4) werden fünf von neun Primärfaktoren verwendet, die wie folgt lauten:

- Große Geldverluste gelassen hinnehmen (Faktor 2)
- Offen über Geld sprechen (Faktor 4)
- Große Geldverluste verharmlosen (Faktor 6)
- Konjunktureller Optimismus (Faktor 8)
- Geldgeschäfte verheimlichen (Faktor 9)

Aus dem Bereich **Glaube/ Hoffnung** (Geld B 5) wurden drei Primärfaktoren direkt übernommen und lauten wie folgt:

- Glaube an finanziellen Erfolg (Faktor 1)

- Hoffen auf Gewinn (Faktor 2)
- Glaube an Glück im Risiko (Faktor 4)

Glücksspiel, Wetten und Spekulieren (Geld B 14) bestand insgesamt aus zehn Primärfaktoren, von denen vier verwendet wurden, die restlichen sechs Items sind aus diesem Untersuchungsbereich einzeln ausgewählt wurden:

- Geld risikoreich anlegen (Faktor 3)
- Wagnisse eingehen (Neu: Einzelitem)
- Vermögen durch Spekulation vergrößern (Neu: Einzelitem)
- Spekulative Geldgeschäfte vermeiden (Neu: Einzelitem)
- Nicht um Geld wetten (Faktor 2)
- Spaß am Wetten/ Glücksspiel haben (Neu: Einzelitem)
- Spaß am größeren Geldgewinn haben (Neu: Einzelitem)
- Kontrolliert Risiken eingehen (Faktor 6)
- Geld in sichere Aktien anlegen (Faktor 5)
- Sich an gutgehenden Firmen beteiligen (Neu: Einzelitem)

Aus dem Bereich **Sensationslust** (Geld B 7) stammen zwei Primärfaktoren:

- Lust auf Außergewöhnliches (Faktor 1)
- Anregung durch Neues (Faktor 2)

Aus dem Themenbereich **Luxus und finanzielle Ratsuche** (Geld B 10), der sehr breit gefasst war, gehen die folgenden vier Faktoren in den Fragebogen ein:

- Finanziellen Rat suchen (Faktor 3)
- Fremde Gelder verwalten (Faktor 5)
- Einen hohen Lebensstandard besitzen (Faktor 10)
- Sinn für besonderen Luxus haben (Faktor 2)

Zur persönlichen **Karriere** (Geld B 13) werden die folgenden vier Primärfaktoren verwendet:

- Die Karriere beherrscht mein Leben (Faktor 1)
- Wohlstand zum obersten Ziel haben (Faktor 2)
- Sich im Betrieb hocharbeiten (Faktor 3)
- Sinn für leicht verdientes Geld haben (Neu)

"Vom guten Gehalt bequem leben" (Faktor 4), "Einfach verdienen und ohne Hast leben" (Faktor 3) und "Gut erben und angenehm davon leben" (Neu) sind drei Faktoren, die aus dem Fragenbereich **Zukunftsplanung** (Geld B 11) stammen.

Der Primärfaktor „Cool beim riskanten Spekulieren“ (Faktor 1) stammt aus dem Bereich **Spekulationslust** (Geld B 6); "Mein Einkommen spiegelt sich in der Arbeit wieder", stammt aus dem Fragenbereich zum **Finanziellen Erfolg** (Geld B 9, Faktor 1).

Es hat sich nach Fank als sinnvoll erwiesen, die Aussagen zum Umgang mit Geld anhand einiger Kontrollvariablen zu überprüfen. Deshalb werden drei Faktoren zu Einstellung und Verhalten im Sport abgefragt und mit in den Fragebogen aufgenommen.

- Sport als Nervenkitzel betreiben/ schätzen
- Sportarten waghalsig betreiben/ schätzen
- Gern hohe Risiken im Sport eingehen

Diese 60 Items bilden den Grundstock für die weiteren Analysen, d.h. ihre Beantwortung wird nach einem fünffachen Abfrageformat faktorenanalysiert. Die Items haben den Vorteil, sehr unterschiedlich und zugleich sehr stabil zu sein. Allerdings sind sie nicht danach selektiert, ob sie mit dem Alter korrelieren oder nicht.

3.2.2. Das fünffache Antwortformat von Fank

Die ursprünglichen Geldbögen A und B benutzten eine übliche einfache Abfrageform, indem in vier Stufen der Ausprägung danach gefragt wurde, ob ein Item stimmt oder nicht stimmt, bzw. auf einen zutrifft oder nicht. Fanks Vorgehen ist ein anderes, wie die folgende Beschreibung seines Verfahrens zeigt.

Die so gewonnenen 60 Items (Primärfaktoren) werden nach fünf verschiedenen Bedingungen abgefragt und mit einer vierstufigen Antwortausprägung vorgegeben.

Bedingung 1: T - Wie sehr ist diese Aussage für Sie typisch oder zutreffend?

1 = stimmt gar nicht

2 = stimmt ein wenig

3 = stimmt weitgehend

4 = stimmt vollkommen

Bedingung 2: R - Welche bestimmende Rolle spielt diese Aussage in Ihrem Leben?

1 = keine

2 = geringe

3 = große

4 = sehr große

Bedingung 3: H - Wie häufig wenden Sie dieses Verhalten tatsächlich an?

1 = nie

2 = manchmal

3 = häufig

4 = sehr häufig

Bedingung 4: L - Welchen Beitrag leistet diese Aussage zur Steigerung Ihrer Lebensqualität?

1 = keine

2 = geringe

3 = große

4 = sehr große

Bedingung 5: Q - Wie gut sind Sie in der Ausübung dieses Verhaltens (Qualität)?

1 = schlecht

2 = mittelmäßig

3 = gut

4 = sehr gut

Diese fünf verschiedenen Bedingungen werden eingesetzt, um mögliche Diskrepanzen der Bewertung, wie typisch diese Aussage ist oder welche Rolle sie spielt und die Häufigkeit des Verhaltens, aufzuzeigen. Die Antworten können damit nach den verschiedenen Bedingungen variieren und bedingungsabhängig unterschiedliche Faktorenkonstellationen zustande bringen. Auf der anderen Seite sind die Antwortkriterien einander verwandt, so dass sich aus der Analyse von fünf mal 60 Items eine beschränkte Zahl von Faktoren ergeben wird, die das Feld „Umgang mit Geld“ breit abdecken.

3.2.3. Faktorenanalyse der Abfrageformen T, R, H, L und Q

Die 60 ausgewählten Items wurden getrennt nach den eben beschriebenen fünf Bedingungen in ihrer vierstufigen Ausprägung abgefragt und mit Hilfe der Haupt-komponentenanalyse und anschließender Varimax-Rotation analysiert. Es ergaben sich die in Tabelle 8 aufgeführten 55 Primärfaktoren (PF 1 bis PF 55).

Tabelle 8:

Zusammenstellung der 55 primären Geldfaktoren im Umgang mit Geld, die sich aus den 60 ausgewählten Items ergeben.

Bedingung „Typisch“

PF 1. Spekulationslust	PF 8. Verluste gelassen nehmen
PF 2. Sparsamkeit	PF 9. Finanzieller Optimismus
PF 3. Hart arbeiten	PF 10. Bequem leben
PF 4. Sportrisiken eingehen	PF 11. Nicht spekulieren
PF 5. Vorliebe für Luxus	PF 12. Geldgeschäfte verheimlichen
PF 6. Strenge Geldkontrolle	PF 13. Sicher investieren
PF 7. Wohlstand anstreben	

Bedingung „Rolle“

PF 14. Sparsamkeit/ Hart arbeiten	PF 20. Vorliebe für Luxus
-----------------------------------	---------------------------

PF 15. Spekulationslust
PF 16. Finanzieller Optimismus
PF 17. Verluste gelassen nehmen
PF 18. Sportrisiken eingehen
PF 19. Strenge Geldkontrolle

PF 21. Glücklicher Gewinn
PF 22. Geldgeschäfte verheimlichen
PF 23. Wohlstand anstreben
PF 24. Nicht spekulieren
PF 25. Sicher investieren

Bedingung „**Häufigkeit**“

PF 26. Finanzieller Optimismus
PF 27. Sportrisiken eingehen
PF 28. Geld borgen
PF 29. Sparsamkeit
PF 30. Abenteuerlust
PF 31. Spekulationslust

PF 32. Strenge Geldkontrolle
PF 33. Vorliebe für Luxus
PF 34. Verluste gelassen nehmen
PF 35. Bequem leben
PF 36. Nicht spekulieren
PF 37. Geldgeschäfte verheimlichen

Bedingung „**Lebensqualität**“

PF 38. Finanzieller Optimismus
PF 39. Hart arbeiten/ Sparsamkeit
PF 40. Verluste gelassen nehmen
PF 41. Glücklicher Gewinn/ Bequem leben
PF 42. Strenge Geldkontrolle

PF 43. Sportrisiken eingehen
PF 44. Wohlstand anstreben
PF 45. Geldgeschäfte verheimlichen
PF 46. Nicht spekulieren

Bedingung "**Qualität**"

PF 47. Sportrisiken u. andere Risiken eingehen
PF 48. Finanzieller Optimismus/ Hart arbeiten
PF 49. Sparsamkeit
PF 50. Geldgeschäfte verheimlichen
PF 51. Vorliebe für Luxus

PF 52. Glücklicher Gewinn
PF 53. Abenteuerlust/ Feilschen
PF 54. Strenge Geldkontrolle
PF 55. Nicht spekulieren

Damit man sich ein konkretes Bild vom gesamten Inhalt dieser Faktoren machen kann, werden alle darauf über 0.40 ladenden Items aufgeführt.

Bedingung „Typisch“: 13 Faktoren (1 - 13)

PF 1. Spekulationslust (alpha 0.82):

Glaube an Glück im Risiko. Wagnisse eingehen. Cool beim riskanten Spekulieren. Geld risikoreich anlegen. Sinn für leicht verdientes Geld. Vermögen durch Spekulation vergrößern. Lust auf Außergewöhnliches. Anregung durch Neues. Spaß am größeren Geldgewinn haben.

PF 2. Sparsamkeit (alpha 0.73):

Sparen zur Sicherheit. Sich eiserne Sparreserven anlegen. Spaß am Sparen haben. Geld vollständig ausgeben.

PF 3. Hart arbeiten (alpha 0.68):

Sich im Betrieb hocharbeiten. Sich ein Vermögen hart erarbeiten. Mein Einkommen spiegelt sich in der Arbeit wider. Diskreter Umgang mit Geld. Die Karriere beherrscht mein Leben.

PF 4. Sportrisiken eingehen (alpha 0.84):

Sportarten waghalsig betreiben/ schätzen. Gern hohe Risiken im Sport eingehen. Sport als Nervenkitzel betreiben/ schätzen.

PF 5. Vorliebe für Luxus (alpha 0.76):

Vorliebe für Luxusartikel haben. Sinn für besonderen Luxus haben. Einen hohen Lebensstandard besitzen.

PF 6. Strenge Geldkontrolle (alpha 0.68):

Vor dem Einkaufen das Geld begrenzen. Jede Mark dreimal umdrehen. Vorsichtige Geldhaushaltung. Ein Haushaltsbuch führen.

PF 7. Wohlstand anstreben (alpha 0.52):

Wohlstand zum obersten Ziel haben. Alle jetzigen Probleme mit Geld lösen. Geld als Einflussinstrument.

PF 8. Verluste gelassen nehmen (alpha 0.54):

Große Geldverluste gelassen nehmen. Große Geldverluste verharmlosen.

PF 9. Finanzieller Optimismus (alpha 0.56):

Konjunktureller Optimismus. Glaube an finanziellem Erfolg haben. Hoffen auf Gewinn.

PF 10. Bequem leben (alpha 0.43):

Vom guten Geld bequem leben. Einfach verdienen und ohne Hast leben.

PF 11. Nicht spekulieren (alpha 0.68):

Spekulative Geldgeschäfte vermeiden. Nicht um Geld wetten.

PF 12. Geldgeschäfte verheimlichen (alpha 0.70):

Verheimlichung von Geldgeschäften. Nicht alles bei der Steuer angeben.

PF 13. Sicher investieren (alpha 0.50):

Sich an gutgehenden Firmen beteiligen. Geld in sichere Aktien anlegen.

Bedingung „Rolle“: 12 Faktoren (14 - 25)

PF 14. Sparsamkeit/ Hart arbeiten (alpha 0.79):

Sparen zur Sicherheit. Sich eiserne Sparreserven anlegen. Spaß am Sparen haben. Diszipliniert Geld ausgeben. Diskreter Umgang mit Geld. Sich ein Vermögen hart erarbeiten. Mein Einkommen spiegelt sich in der Arbeit wieder.

PF 15. Spekulationslust (alpha 0.79):

Cool beim riskanten Spekulieren. Wagnisse eingehen. Glaube an Glück im Risiko. Kontrolliert Risiken eingehen. Lust auf Außergewöhnliches. Geld risikoreich anlegen. Vermögen durch Spekulieren vergrößern.

PF 16. Finanzieller Optimismus (alpha 0.72):

Glaube an finanziellen Erfolg. Konjunktureller Optimismus. Geschäftstüchtig sein. Hoffen auf Gewinn. Offen über Geld sprechen.

PF 17. Verluste gelassen nehmen (alpha 0.71):

Große Geldverluste gelassen nehmen. Große Geldverluste verharmlosen. Viel Geld oder Gut verloren haben. Große Geldbeträge auf Kredit nehmen.

PF 18. Sportrisiken eingehen (alpha 0.86):

Sportarten waghalsig betreiben/ schätzen. Gern hohe Risiken im Sport eingehen. Sport als Nervenkitzel betreiben/ schätzen.

PF 19. Strenge Geldkontrolle (alpha 0.75):

Jede Mark dreimal umdrehen. Vor dem Einkaufen das Geld begrenzen. Ein Haushaltsbuch führen. Vorsichtige Geldhaushaltung.

PF 20. Vorliebe für Luxus (alpha 0.76):

Sinn für besonderen Luxus haben. Vorliebe für Luxusartikel haben.

PF 21. Glücklicher Gewinn (alpha 0.67):

Spaß am Wetten/ Glücksspiel haben. Gut erben und angenehm davon leben. Spaß am größeren Geldgewinn haben. Sinn für leicht verdientes Geld haben.

PF 22. Geldgeschäfte verheimlichen (alpha 0.70):

Nicht alles bei der Steuer angeben. Verheimlichung von Geldgeschäften.

PF 23. Wohlstand anstreben (alpha 0.63):

Wohlstand zum obersten Ziel haben. Die Karriere beherrscht mein Leben. Einen hohen Lebensstandard besitzen. Geld als Einflussinstrument.

PF 24. Nicht spekulieren (alpha 0.82):

Nicht um Geld wetten. Spekulative Geldgeschäfte vermeiden.

PF 25. Sicher investieren (alpha 0.56):

Geld in sichere Aktien anlegen. Sich an gutgehenden Firmen beteiligen.

Bedingung „Häufigkeit“: 12 Faktoren (26 - 37)

PF 26. Finanzieller Optimismus (alpha 0.80):

Glaube an finanziellen Erfolg haben. Konjunktureller Optimismus. Geschäftstüchtig sein. Hoffen auf Gewinn. Die Karriere beherrscht mein Leben. Mein Einkommen spiegelt sich in der Arbeit wieder. Sich ein Vermögen hart erarbeiten. Sich im Betrieb hocharbeiten.

PF 27. Sportrisiken eingehen (alpha 0.84):

Sportarten waghalsig betreiben/ schätzen. Sport als Nervenkitzel betreiben/ schätzen. Gern hohe Risiken im Sport eingehen.

PF 28. Geld borgen (alpha 0.55):

Geld von Freunden borgen. Viel Geld oder Gut verloren haben. Große Geldbeträge auf Kredit nehmen.

PF 29. Sparsamkeit (alpha 0.78):

Sich eiserne Sparreserven anlegen. Spaß am Sparen haben. Sparen zur Sicherheit. Geld in sicheren Aktien anlegen. Diszipliniert Geld ausgeben.

PF 30. Abenteuerlust (alpha 0.73):

Lust auf Außergewöhnliches. Anregungen durch Neues.

PF 31. Spekulationslust (alpha 0.76):

Vermögen durch Spekulation vergrößern. Geld risikoreich anlegen. Wagnisse eingehen. Kontrolliert Risiken eingehen. Glaube an Glück im Risiko.

PF 32. Strenge Geldkontrolle (alpha 0.73):

Vor dem Einkaufen das Geld begrenzen. Jede Mark dreimal umdrehen. Vorsichtige Geldhaushaltung. Ein Haushaltsbuch führen. Beim Einkaufen um den Preis feilschen.

PF 33. Vorliebe für Luxus (alpha 0.73):

Vorliebe für Luxusartikel haben. Sinn für besonderen Luxus haben. Einen hohen Lebensstandard besitzen. Wohlstand zum obersten Ziel haben.

PF 34. Verluste gelassen nehmen (alpha 0.74):

Große Geldverluste gelassen hinnehmen. Große Geldverluste verharmlosen.

PF 35. Bequem leben (alpha 0.54):

Gut erben und angenehm davon leben. Vom guten Gehalt bequem leben. Einfach verdienen und ohne Hast leben.

PF 36. Nicht spekulieren (alpha 0.76):

Nicht um Geld wetten. Spekulative Geldgeschäfte vermeiden.

PF 37. Geldgeschäfte verheimlichen (alpha 0.65):

Nicht alles bei der Steuer angeben. Verheimlichung von Geldgeschäften.

Bedingung „Lebensqualität“: 9 Faktoren (38 - 46)

PF 38. Finanzieller Optimismus (alpha 0.85):

Glaube an finanziellen Erfolg. Hoffen auf Gewinn. Konjunktureller Optimismus. Geschäftstüchtig sein. Anregungen durch Neues. Die Karriere beherrscht mein Leben. Mein Einkommen spiegelt sich in der Arbeit wieder. Wagnisse eingehen. Cool beim riskanten Spekulieren. Lust auf Außergewöhnliches. Finanziellen Rat suchen.

PF 39. Hart Arbeiten/ Sparsamkeit (alpha 0.85):

Sich eiserne Sparreserven anlegen. Sich im Betrieb hocharbeiten. Sich ein Vermögen hart erarbeiten. Sparen zur Sicherheit. Diszipliniert Geld ausgeben. Spaß am Sparen haben. Diskreter Umgang mit Geld.

PF 40. Verluste gelassen nehmen (alpha 0.72):

Geld risikoreich anlegen. Große Geldverluste gelassen hinnehmen.

Große Geldbeträge auf Kredit nehmen. Vermögen durch Spekulation vergrößern. Große Geldverluste verharmlosen.

PF 41. Glücklicher Gewinn/ Bequem leben (alpha 0.79):

Spaß am Wetten/ Glücksspiel haben. Spaß am größeren Geldgewinn haben. Gut erben und angenehm davon leben. Einfach verdienen und ohne Hast leben. Vom guten Gehalt bequem leben.

PF 42. Strenge Geldkontrolle (alpha 0.79):

Vor dem Einkaufen das Geld begrenzen. Jede Mark dreimal umdrehen. Ein Haushaltsbuch führen. Vorsichtige Geldhaushaltung. Beim Einkaufen um den Preis feilschen.

PF 43. Sportrisiken eingehen (alpha 0.83):

Sportarten waghalsig betreiben/ schätzen. Gern hohe Risiken im Sport eingehen. Sport als Nervenkitzel betreiben/ schätzen.

PF 44. Wohlstand anstreben (alpha 0.75):

Wohlstand zum obersten Ziel haben. Einen hohen Lebensstandard besitzen. Sinn für besonderen Luxus haben. Alle jetzigen Probleme mit Geld lösen können. Vorliebe für Luxusartikel haben.

PF 45. Geldgeschäfte verheimlichen (alpha 0.81):

Nicht alles bei der Steuer angeben. Verheimlichung von Geldgeschäften.

PF 46. Nicht spekulieren (alpha 0.77):

Nicht um Geld wetten. Spekulative Geldgeschäfte vermeiden. Kontrolliert Risiken eingehen.

Bedingung „Qualität“: 9 Faktoren (47 - 55)

PF 47. Sportrisiken u. andere Risiken eingehen (alpha 0.91):

Viel Geld oder Gut verloren haben. Große Geldverluste verharmlosen. Große Geldverluste gelassen hinnehmen. Gern hohe Risiken im Sport eingehen. Geld riskant anlegen. Sportarten waghalsig betreiben/ schätzen. Große Geldbeträge auf Kredit nehmen. Geld von Freunden borgen. Sport als Nervenkitzel betreiben/ schätzen. Vermögen durch Spekulation vergrößern.

PF 48. Finanzieller Optimismus/ Hart arbeiten (alpha 0.81):

Glaube an finanziellen Erfolg. Konjunktureller Optimismus. Sich ein Vermögen hart erarbeiten. Die Karriere beherrscht mein Leben. Sich im Betrieb hocharbeiten. Mein Einkommen spiegelt sich in der Arbeit wieder. Geschäftstüchtig sein.

PF 49. Sparsamkeit (alpha 0.79):

Sparen zur Sicherheit. Sich eiserne Sparreserven anlegen. Spaß am Sparen. Diszipliniert Geld ausgeben. Vorliebe für Luxus. Geldgeschäfte verheimlichen.

PF 50. Geldgeschäfte verheimlichen (alpha 0.65):

Verheimlichung von Geldgeschäften. Nicht alles bei der Steuer angeben.

PF 51. Vorliebe für Luxus (alpha 0.78):

Sinn für besonderen Luxus haben. Vorliebe für Luxusartikel haben. Einen hohen Lebensstandard besitzen. Geld als Einflussinstrument. Wohlstand zum obersten Ziel haben.

PF 52. Glücklicher Gewinn (alpha 0.73):

Einfach verdienen und ohne Hast leben. Spaß am Wetten/ Glücksspiel haben. Spaß am größeren Geldgewinn haben. Gut erben und angenehm davon leben.

PF 53. Abenteuerlust/ Feilschen (alpha 0.57):

Wagnisse eingehen. Lust auf Außergewöhnliches. Beim Einkaufen um den Preis feilschen.

PF 54. Strenge Geldkontrolle (alpha 0.68):

Jede Mark dreimal umdrehen. Vor dem Einkaufen das Geld begrenzen. Vorsichtige Geldhaushaltung.

PF 55. Nicht spekulieren (alpha 0.83):

Nicht um Geld wetten. Spekulative Geldgeschäfte vermeiden.

Mit dieser Beschreibung sind die 55 Primärfaktoren, die mit dem Alter korreliert werden sollen, vollständig charakterisiert. Dies erleichtert und vervollständigt das Verständnis der altersbezogenen Ergebnisse.

3.2.4. Anwendung der 55 Primärfaktoren

Die Untersuchung wurde in Zusammenarbeit mit einer Gruppe von Banken durchgeführt. Insgesamt waren 75 Bankfilialen beteiligt. Die Banken verteilen sich auf ganz Bayern. Die Verteilung der Fragebögen erfolgte im direkten Kontakt zum Kunden über die Anlageberater. 225 Versuchspersonen sandten die ausgefüllten Bögen direkt an den Untersucher im Max-Planck-Institut für Psychiatrie zurück. In der Untersuchung ging es darum, die „normalen Anleger“ zu befragen, die die verschiedenen Bereiche im Umgang mit Geld und Gut weitgehend erlebt haben und deshalb in der Lage sind, ihr Verhalten zu beurteilen. Das bedeutet, dass die Versuchspersonen im Lebensstandard etwas gehoben sein sollten, ohne sich jedoch auf eine spezielle Zielgruppe zu beschränken.

3.2.5. Demografische Daten der Stichprobe

Aufgrund der Besorgnis seitens der Banken, nicht zu genaue Angaben über deren Kundenstamm bekanntzugeben, werden im folgenden nur die wichtigsten Variablen dargestellt.

Das Alter der 225 teilnehmenden Personen liegt im Durchschnitt bei 45 Jahren, wobei die jüngste befragte Person 24 Jahre und die Älteste 70 Jahre alt ist. Etwa 70 % der Personen

sind zwischen 35 und 55 Jahre alt. 93 % der Befragten sind Männer, 7 % Frauen. Trotz der geringen Anzahl von Frauen wird eine Geschlechtsanalyse durchgeführt.

Demnach konnte eine befriedigende Streuung des Alters erreicht werden, wobei die Mehrheit der Befragten im mittleren Alter ist, so dass man davon ausgehen kann, dass sie die verschiedenen Bereiche im Umgang mit Geld und Gut weitgehend kennen und erlebt haben und deshalb in der Lage sind, ihr Verhalten zu beurteilen.

Bezüglich der Schulbildung haben die Versuchspersonen mit Mittlerer Reife (35 %) den größten Anteil. Personen mit einem Universitätsabschluss sind mit 17 % und solche mit einem Fachhochschulabschluss mit 12 % beteiligt.

8 % der Probanden sind verheiratet. Ebenso lebt die überwiegende Mehrheit in einer Eigentumswohnung bzw. einem Eigentumshaus (83 %).

Bei der Berufsangabe zeigte sich, dass 92 % entweder leitende Angestellte, Geschäftsführer oder selbständige Unternehmer waren. Allein der Anteil an selbständigen Unternehmern beträgt 50 %. Die Probanden stammten aus unterschiedlichsten Berufen.

Um die Bereitschaft, das Einkommen anzugeben zu erhöhen, wurde nur die Zuordnung zu Einkommensklassen abgefragt. Die größte Klasse mit über DM 5.000,-- ist mit 58 % besetzt. Aufgrund der Tatsache, dass die meisten Befragten eine hohe berufliche Position haben, ist das hohe Einkommen der Befragten leicht erklärbar.

Somit ist die Anforderung, Personen aus einer gehobeneren Schicht zu befragen, erfüllt worden. Die Gruppe weist eine große Streuung bezüglich Alter und Beruf auf.

Die Stichprobe ist insofern selektiert als alle Versuchspersonen Kunden ein und desselben Geldinstitution sind und einen gehobenen Standard haben. Dies kann die Korrelation zwischen Alter und Geldverhalten drücken.

3.2.6. Statistische Analyseverfahren

Diese wurden in Kapitel II beschrieben.

3.3. Alterskorrelate der Primärfaktoren Geld C

Die Korrelation der 55 Geldskalen mit dem Alter sind in den Tabellen 9 bis 13 enthalten. Die Beziehungen zu den Kontrollskalen Geschlecht und Schulabschluss sind beigefügt. Die Ergebnisse werden getrennt nach den fünf Abfragebedingungen präsentiert.

3.3.1. Korrelationen für die Bedingung „Typisch“

In der Tabelle 9 wird danach gefragt, wie typisch die 13 Umgangsformen mit Geld und Gut für die Vpn sind.

Tabelle 9:

Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut,

Bedingung "Typisch", mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss. N = 225

Primärfaktoren <u>Bedingung „Typisch“</u>	Alter	Geschlecht (weiblich)	Schul- abschluss
PF 1. Spekulationslust	-0.24 ***	-0.08	0.01
PF 2. Sparsamkeit	0.27 ***	-0.05	-0.09
PF 3. Hart arbeiten	0.16 *	-0.17 *	-0.03
PF 4. Sportrisiken eingehen	-0.10	-0.15 *	-0.05
PF 5. Vorliebe für Luxus	-0.07	0.02	0.18 **
PF 6. Strenge Geldkontrolle	0.03	-0.02	0.04
PF 7. Wohlstand anstreben	0.11	-0.03	-0.08
PF 8. Verluste gelassen nehmen	0.03	-0.10	-0.09
PF 9. Finanzieller Optimismus	-0.06	-0.15 *	-0.07
PF 10. Bequem leben	0.01	0.03	-0.02
PF 11. Nicht spekulieren	-0.08	0.02	-0.04
PF 12. Geldgeschäfte verheimlichen	-0.14 *	-0.09	0.05
PF 13. Sicher investieren	0.07	0.04	0.10

Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Das Alter weist vier statistisch bedeutsame Korrelationen unter den 13 Primärfaktoren auf. Hochgradig signifikant sind die positive Korrelation mit Sparsamkeit und die negative Korrelation mit Spekulationslust. Bedeutsam positiv korreliert noch PF 3, „Hart arbeiten“, während PF 12, „Geldgeschäfte verheimlichen“, entsprechend negativ korreliert. Will man von Tendenzen sprechen, so fällt auf, dass zwischen Luxus und Wohlstand unterschieden wird. Das Leben im Luxus wird tendenziell abgelehnt, während der Wohlstand eher angestrebt wird.

Geschlecht und Schulabschluss korrelieren weit niedriger mit Geld und Gut als das Alter. Männer sind der Meinung, dass sie härter arbeiten als Frauen, mehr Sportrisiken eingehen, sowie in finanzieller Hinsicht optimistischer sind. Sie tendieren auch dazu, Verluste gelassener hinzunehmen.

Für den Schulabschluss ergibt sich nur eine bedeutsame Korrelation und zwar ein wenig überraschend mit Vorliebe für Luxus. Personen mit höherer Bildung sind also der Meinung, dass von den 13 angegebenen Faktoren ausgerechnet das Leben im Luxus besonders typisch für sie sei. Das Vorzeichen für PF 7, "Wohlstand anstreben", ist in gegensätzlich erscheinender Weise negativ. Mit dem Bildungsniveau geht auch eine gewisse Tendenz zum sicheren Investieren (PF 13) und zu geringerer Sparsamkeit einher.

3.3.2. Korrelationen für die Bedingung „Rolle“

Tabelle 10 gibt Antworten auf die Frage, welche bestimmende Rolle die jeweilige Aussage für den Befragten hat.

Tabelle 10:

Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut,

Bedingung „Rolle“, mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss. N = 225

Primärfaktoren Bedingung „Rolle“	Alter	Geschlecht (weiblich)	Schul- abschluss
PF 14. Sparsamkeit/ Hart arbeiten	0.19 **	-0.05	-0.03
PF 15. Spekulationslust	-0.20 **	-0.22 **	-0.02
PF 16. Finanzieller Optimismus	-0.05	-0.11	-0.06
PF 17. Verluste gelassen nehmen	0.04	-0.10	-0.15 *
PF 18. Sportrisiken eingehen	-0.07	-0.14 *	-0.16 *
PF 19. Strenge Geldkontrolle	0.09	-0.08	0.00
PF 20. Vorliebe für Luxus	-0.23 ***	-0.01	0.13
PF 21. Glücklicher Gewinn	-0.12	-0.09	0.00
PF 22. Geldgeschäfte verheimlichen	-0.10	-0.12	0.02
PF 23. Wohlstand anstreben	0.06	-0.14	0.01
PF 24. Nicht spekulieren	-0.04	-0.01	0.00
PF 25. Sicher investieren	0.07	0.02	0.09

Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Die Ergebnisse für das Alter stimmen in ihren wesentlichen Punkten mit der vorher besprochenen Bedingung „Typisch“ überein. Mit zunehmendem Alter wird die Vorliebe für Luxus deutlich abgelehnt, die Spekulationslust nimmt ab, doch wird die Kombination „Sparsamkeit/ Hart arbeiten“ bevorzugt. Die Tendenzen „Glücklichen Gewinn abzulehnen“ (PF 21), „Geldgeschäfte nicht zu verheimlichen“ (PF 22) und „Strenge Geldkontrolle auszuüben“ (PF 19) passen sich dem beschriebenen Bild ein.

Im Gegensatz zu den Frauen spielen „Spekulationslust“ (PF 15), „Sportrisiken eingehen“ (PF 18) und „Wohlstand anstreben“ (PF 24) eine bestimmende Rolle im Leben des Mannes. Tendenziell kann man sagen, dass Männer finanziell optimistischer sind, Verluste gelassener nehmen und ihre Geldgeschäfte lieber verheimlichen als die Frauen, was in das maskuline Bild passt.

Schulabschluss korreliert auch hier am niedrigsten. Die Gebildeteren gehen nicht gerne Sportrisiken ein (PF 18) und nehmen Verluste nicht gerne gelassen hin (PF 17). Aber sie

tendieren deutlich dahingehend, dass die Vorliebe für Luxus eine wichtige Rolle in ihrem Leben spielt. Dieser Koeffizient von 0.13 verfehlt nur knapp das Signifikanzniveau um 5 %.

3.3.3. Korrelationen für die Bedingung „Häufigkeit“

Hier wird danach gefragt, wie häufig die Vpn das beschriebene Verhalten tatsächlich benutzt. Die hierzu gehörenden Ergebnisse sind in der Tabelle 11 zu finden.

Tabelle 11:

Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut,

Bedingung „Häufigkeit“, mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss. N = 225

Primärfaktoren <u>Bedingung „Häufigkeit“</u>	Alter	Geschlecht (weiblich)	Schul- abschluss
PF 26. Finanzieller Optimismus	-0.06	-0.18 *	-0.07
PF 27. Sportrisiken eingehen	-0.07	-0.14 *	-0.08
PF 28. Geld borgen	-0.07	-0.10	-0.08
PF 29. Sparsamkeit	0.26 ***	0.00	-0.02
PF 30. Abenteuerlust	-0.11	-0.05	0.18 **
PF 31. Spekulationslust	-0.07	-0.21 **	-0.03
PF 32. Strenge Geldkontrolle	0.07	-0.10	0.04
PF 33. Vorliebe für Luxus	0.09	0.00	0.04
PF 34. Verluste gelassen nehmen	0.02	-0.16 *	-0.03
PF 35. Bequem leben	0.17 *	-0.03	-0.01
PF 36. Nicht spekulieren	-0.08	0.04	0.05
PF 37. Geldgeschäfte verheimlichen	-0.10	-0.19 **	0.06

Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Das Alter zeichnet sich auch unter dieser Bedingung durch eine ausgesprochene Vorliebe für Sparsamkeit (PF 29) aus. Zugleich steigt aber mit dem Alter auch die Meinung, dass man

bequem lebt (PF 35). Tendenziell spricht das Alter gegen die Abenteuerlust und die Verheimlichung von Geldgeschäften.

Von den 12 Faktoren dieser Bedingungen korrelieren fünf in bedeutsamer Weise mit dem Geschlecht. Die Korrelationsmuster von Alter und Geschlecht stimmen jedoch keineswegs überein. Die Aktivitäten der Männer sind stärker als die der Frauen auf Spekulationslust (PF 31) ausgerichtet, begleitet von einer Verheimlichung ihrer Geldgeschäfte (PF 37) und einem größeren finanziellen Optimismus (PF 26). Männer nehmen Verluste gelassener hin (PF 34) und sie gehen häufiger Sportrisiken ein (PF 27).

Für den Schulabschluss findet sich nur eine bedeutsame Korrelation. Sie ist positiv und betrifft die Abenteuerlust (PF 30). Dieses Ergebnis ist das einzig untypische im Vergleich zu den restlichen Ergebnissen.

3.3.4. Korrelationen für die Bedingung „Lebensqualität“

Die Vpn geben bei dieser Bedingung an, welchen Beitrag der jeweilige Faktor zur Steigerung ihrer Lebensqualität beiträgt. Die dazugehörigen Korrelationen finden sich in Tabelle 12.

Tabelle 12:

Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut,

Bedingung „Lebensqualität“, mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss. N = 225

Primärfaktoren <u>Bedingung „Lebensqualität“</u>	Alter	Geschlecht (weiblich)	Schul- abschluss
PF 38. Finanzieller Optimismus	-0.06	-0.14 *	-0.01
PF 39. Hart arbeiten/ Sparsamkeit	0.24 ***	-0.02	-0.14 *
PF 40. Verluste gelassen nehmen	-0.06	-0.19 **	-0.08
PF 41. Glücklicher Gewinn/ Bequem leben	-0.04	-0.09	0.04

Primärfaktoren <u>Bedingung „Lebensqualität“</u>	Alter	Geschlecht (weiblich)	Schul- abschluss
PF 42. Strenge Geldkontrolle	0.06	-0.09	0.00
PF 43. Sportrisiken eingehen	-0.11	-0.15 *	-0.13
PF 44. Wohlstand anstreben	-0.03	0.02	-0.05
PF 45. Geldgeschäfte verheimlichen	0.01	-0.10	-0.04
PF 46. Nicht spekulieren	-0.08	-0.05	-0.05

Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Das Interessanteste an dieser Tabelle ist vielleicht, dass die Analyse von Lebensqualität die geringste Anzahl von Faktoren ergibt und ebenfalls die geringste Anzahl von signifikant korrelierenden Faktoren. Mit dem Alter geht lediglich PF 39, „Hart arbeiten/ Sparsamkeit“, eine bedeutsame Beziehung ein.

Das männliche Geschlecht korreliert wie üblich positiv mit „Finanziellem Optimismus“ (PF 38), „Verluste gelassen nehmen“ gleich „Geldrisiken“ (PF 40) und „Sportrisiken“ (PF 43). Das Bildungsniveau findet hier keine bedeutsamen Anreize zur erhöhten Lebensqualität. Eine Tendenz zur negativen Qualität wird in Bezug auf „Hart arbeiten/ Sparsamkeit“ und „Sportrisiken“ gefunden. Nur ein Faktor geht überhaupt in die positive Richtung, nämlich „Glücklicher Gewinn“ im Verband mit „Bequem leben“.

3.3.5. Korrelationen für die Bedingung „Qualität“

Mit dieser Bedingung wird abgefragt, wie gut die Vpn glaubt, die angegebenen Verhaltensweisen auszuüben. Tabelle 13 enthält die Ergebnisse.

Tabelle 13:

Korrelationen des Umgangs mit Geld und Gut

Bedingung „Qualität“, mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss. N = 225

Primärfaktoren <u>Bedingung „Qualität“</u>	Alter	Geschlecht (weiblich)	Schul- abschluss
PF 47. Sportrisiken u. andere Risiken eingehen	-0.03	-0.16*	0.02
PF 48. Finanzieller Optimismus/ Hart arbeiten	-0.04	-0.12	-0.04
PF 49. Sparsamkeit	0.24***	-0.07	-0.07
PF 50. Geldgeschäfte verheimlichen	-0.08	-0.17*	0.07
PF 51. Vorliebe für Luxus	0.09	-0.06	0.06
PF 52. Glücklicher Gewinn	0.04	-0.11	0.08
PF 53. Abenteuerlust/ Feilschen	-0.14*	-0.23**	0.07
PF 54. Strenge Geldkontrolle	0.16*	-0.01	-0.02
PF 55. Nicht spekulieren	0.04	0.00	0.00

Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Diese Abfrage führt zu 3 signifikanten Altersbeziehungen aus 9 Möglichkeiten. Mit steigendem Alter verbessert sich nach diesen Angaben die Sparsamkeit (PF 49), die Geldkontrolle wird strenger (PF 54) und die Kombination von Abenteuerlust/ Feilschen (PF 53) nimmt ab.

Das männliche Geschlecht tendiert dazu, die folgenden Dinge stärker als das weibliche zu praktizieren: Abenteuerlust/ Feilschen (PF 53), Sport- u. andere Risiken eingehen (PF 47), sowie Geldgeschäfte verheimlichen (PF 50).

Die Ergebnisse für den Schulabschluss sind unbedeutsam.

Im Großen und Ganzen überwiegt die Gleichartigkeit der Ergebnisse in allen fünf Tabellen, doch gibt es auch Unterschiede. Dies Problem wird im nächsten Abschnitt behandelt.

3.4. Zusammenfassung der Ergebnisse Geld C

Die das Alter betreffenden Ergebnisse der Tabellen 9 bis 13 sind übersichtshalber in der Tabelle 14 noch einmal zusammengefasst.

Tabelle 14:

Zusammenfassung der Alterskorrelate des Umgangs mit Geld und Gut, getrennt nach fünf Abfragebedingungen. N = 225 (Vgl. Tabellen 9 - 13)

Beziehungskategorien der 55 Primärfaktoren zum Alter	Abfragebedingungen				
	Typisch	Rolle	Häufig- keit	Lebens- qualität	Qualität
Kategorie 1: Besonders signifikant und konsistent					
Sparsamkeit	.27***	f	.26***	f	.26**
Hart arbeiten	.16*	f	f	f	f
Sparsamkeit/ Hart arbeiten	f	.19*	f	.24*	f
Spekulationslust	-.24***	-.20**	-.07	f	f
Abenteuerlust/ Feilschen	f	f	-.11	f	-.14*
Kategorie 2: Konsistenter Trend					
Strenge Geldkontrolle	.03	.09	.07	.06	.16*
Sport und andere Risiken	-.10	-.07	-.07	-.11	-.03
Finanzieller Optimismus	-.06	-.05	-.06	-.06	-.04
Kategorie 3: Überwiegende Tendenz					
Geldgeschäfte verheimlichen	-.14*	-.10	-.10	.01	-.08
Nicht spekulieren	-.08	-.04	-.08	-.08	.04
Verluste gelassen nehmen (Geldrisiken)	.03	.04	.02	-.06	f
Kategorie 4: Inkonsistente Beziehungen					
Vorliebe für Luxus Glücklicher Gewinn/ Bequem leben	-.07	-.23***	.09	f	.09
Wohlstand anstreben	.01	-.12	.17*	-.04	.04
	.11	.06	f	.03	f
Kategorie 5: Zu wenig Faktoren					
Sicher investieren	.07	.07	f	f	f
Geld borgen	f	f	-.07	f	f
<hr/>					
Anzahl Faktoren (Summe 55)	13	12	12	9	9

f = Faktor fehlt, kam in der Analyse nicht heraus.
Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Bei der Interpretation der Tabelle 14 ist zu beachten, dass die in den Tabellen 9 - 13 aufgeführten Faktoren von Tabelle zu Tabelle unterschiedlich sein können. Nicht alle Faktoren sind in allen Abfragebedingungen vertreten, was durch ein „f“ (Faktor fehlt) gekennzeichnet ist.

Die gesamte Tabelle ist als statistisch bedeutsam anzusehen, wenn man davon ausgeht, dass 5 % der unabhängigen Faktoren am 5 % Niveau signifikant sein sollen. Für die Bedingung „Typisch“ sind 4 der 13 Faktoren (30,8 %) signifikant. Für „Rolle“ sind 3 aus 12 (25 %), für „Häufigkeit“ 2 aus 12 (16,7 %), für „Lebensqualität“ 1 aus 9 (11,1 %) und für „Qualität/Güte“ 3 aus 9 (33,3 %) signifikant. Von allen 55 Faktoren sind 13 (23,6 %) bedeutsam. Dies ist eine gute Ausbeute an altersrelevanten Variablen, wenn man davon ausgeht, dass der Autor *Fank (1992)* nicht am Alter interessiert war und keine Vorkehrungen getroffen hat, um altersrelevante Variablen auszusuchen. Das Korrelationsmuster der Tabelle 14 lässt sich nun wie folgt beschreiben.

Kategorie 1 demonstriert in aller Deutlichkeit, dass Sparsamkeit ein herausragendes, unter allen Bedingungen operierendes Attribut des Alters ist, unterstützt durch harte Arbeit und Aversion gegenüber Spekulations- und Abenteuerlust.

Kategorie 2 bestätigt diese Befunde, indem verwandte Verhaltensweisen unter allen fünf Bedingungen in konsistenter Weise mit dem Alter korrelieren. So korreliert das Alter konstant positiv mit strenger Geldkontrolle, was zur Sparsamkeit passt. Risiken aller Art und finanzieller Optimismus tendieren geschlossen zur negativen Korrelation, was den mit der Spekulationslust erzielten Resultaten gleichkommt. In diesen ziemlich komplexen Faktoren sind jene konkreten Verhaltensreaktionen zu finden, die in konstanter Weise mit dem Alter assoziiert sind. Dies bestätigt sich auch durch einen Vergleich mit den Ergebnissen von Geld A und B.

In den Kategorien 3 bis 5 finden sich noch einzelne altersbedingte Korrelationen, wobei die 5 Abfragebedingungen eine Rolle zu spielen scheinen. Die ersten drei Bedingungen produzieren mehr Faktoren, nämlich 13 oder 12, als die letzten zwei, die beide 9 Faktoren ergeben. Dies mag daran liegen, dass der Ausdruck „Qualität“ nicht so konkrete Anregungen für die differenzierte Selbstbeurteilung liefert wie die konkreter verhaltensorientierten Begriffe Typisch, Rolle und Häufigkeit.

Es gibt aber auch Differenzen anderer Art. So korreliert Vorliebe für Luxus nur negativ für die Bedingungen „Typisch“ (-0.07) und „Rolle“ (-0.23) aber positiv für „Häufigkeit“ (0.09) und „Qualität“ (0.09). Demnach besteht die Tendenz mit dem Alter einen zunehmenden Luxus zuzugeben, während gleichzeitig eine Luxusrolle strikt abgelehnt wird.

Etwas ähnliches wird für „Bequem leben“ (im Zusammenhang mit „Glücklichem Gewinn“) gefunden. Es wird zugegeben, dass man mit dem Alter häufiger bequemer lebt (0.17), aber die Rolle des Bequemlichen wird abgelehnt (-0.12). Hierin drückt sich eine ambivalente Haltung aus: Man lebt gerne bequem, angesichts des hohen gesellschaftlichen Wertes der Arbeit, gibt man aber nicht gerne zu, dass „Bequem leben“ ein wichtiges Lebensziel ist.

Die Alterskorrelate des Umgangs mit Geld und Gut sind andersartig als jene des Geschlechts. Sie lassen sich kurz wie folgt zusammenfassen. Frauen und Alter neigen beide zur Sparsamkeit. Frauen und Alter sind der Spekulationslust, dem Sport und anderen Risiken sowie dem finanziellen Optimismus gegenüber abgeneigt. Beide verheimlichen nicht gerne ihre Geldgeschäfte. Männer sehen sich als harte Arbeiter, können Verluste gelassen nehmen und streben den Wohlstand eher an als Frauen, was auch für das Alter gilt. Das Alter und Geschlecht haben wenig gemeinsam.

Der Schulabschluss variiert stark zwischen Hauptschule und Universitätsabschluss. Trotzdem sind nur 4 der 55 Faktoren (7 %) bedeutsam auf Bildung bezogen. Dies sind PF 5 „Vorliebe für Luxus“, PF 17 „Verluste nicht gelassen nehmen“, PF 18 „Keine Sportrisiken eingehen“, aber doch „Abenteuerlust“ (PF 30) präferieren. Dies ist wiederum ein anderes Korrelationsmuster, das auf Antrieb keinen besonderen Sinn macht. Das Beeindruckendste

an diesen Ergebnissen ist, dass die Einstellungen zu Geld und Gut wenig mit den beträchtlichen Bildungsdifferenzen zu tun haben.

Insgesamt stützen diese Resultate die Annahme, dass die aufgewiesenen Alterskorrelate auch dem Alter per se und nicht Drittvariablen zuzuschreiben sind.

3.5. Hypothesenprüfung für Geld C

Die Ergebnisse stimmen gut mit den Hypothesen in Abschnitt I.1.9. überein, wie an den folgenden Punkten leicht zu sehen ist (bitte mit Tabelle 14 vergleichen): Die positive Korrelation zwischen Alter und Sparsamkeit entspricht der Hypothese 3 (Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle).

Harte Arbeit zur Erzeugung eines adäquaten Besitzstandes korreliert positiv mit dem Alter entsprechend der Hypothese 1 (Finanzielle Zufriedenheit und adäquater Besitzstand). Dies ist in Zusammenhang mit der Sparsamkeit zu sehen. Arbeit und Sparsamkeit kombinieren über Effekte mit zunehmendem Alter und erzeugen einen zufriedenstellenden Besitzstand.

Die negative Korrelation des Alters mit Spekulationslust sowie Abenteuerlust/ Feilschen, stimmt mit der Hypothese 2 (Eingehen von finanziellen Risiken) überein.

Soweit die bedeutsamsten Korrelationen der Kategorie 1. Die Hypothesen stimmen aber auch gut für die Kategorie 2 (konsistenter Trend). Strenge Geldkontrolle tendiert zur positiven Alterskorrelation (Hypothese 3), während Risiken und finanzieller Optimismus zur negativen Korrelation tendieren (Hypothese 2).

Die tendenziellen und inkonsistenten Beziehungen der Kategorie 3 müssen aufgeklärt werden, bevor eine Hypothesenprüfung erfolgen kann: Die Verheimlichung von Geldgeschäften korreliert unter der Bedingung „Typisch“ negativ mit dem Alter. Dies würde Hypothese 5 (Ethik und Geldmoral) bestätigen, die eine höhere soziale Kompetenz und damit auch Offenheit voraussagt. Gleichzeitig bestätigt diese Korrelation in Hypothese 4 (Macht: Status, Selbstwert, Einfluss) die negative Altersveränderungen voraussagt. Denn die öffentliche Abhandlung der eigenen Geldgeschäfte ist immer auch eine symbolische Statuskommunikation.

Das „Nicht spekulieren“ ist insofern ungeschickt gewählt, weil negative Formulierungen von Items häufig inkonsistent korrelieren. Sie sollten generell vermieden werden.

Mit Kategorie 4 wurde ein Befund formuliert, der aufzeigt, wie ambivalent die Beziehung zu „Luxus/ Bequemlichkeit“ ist. Man kann sich Luxus und Bequemlichkeit leisten (Bedingung Häufigkeit), was der Hypothese 1 (adäquater Besitzstand und finanzielle Zufriedenheit) entspricht, lehnt aber „Luxus/ Bequemlichkeit“ als bestimmenden Lebenswert ab. Dies kann zum einen als Sparsamkeit interpretiert werden, was für die Hypothese 3 (Sparsamkeit und Geldkontrolle) sprechen würde. Gleichzeitig beinhaltet zumindest Luxus auch eine Status-Symbolik. Damit bestätigt diese Korrelation Hypothese 4 (Macht: Status, Selbstwert, Einfluss) die negative Altersveränderungen voraussagt.

Die Kategorie 5, so niedrig die Korrelationen auch sind, stimmt mit den Hypothesen überein. Das „Sicher investieren“ entspricht Hypothese 2 (Eingehen von finanziellen Risiken) und die negative Korrelation des Geldborgens sind ebenfalls durch Hypothese 2 (Reiz-/ Risiko-Lust) aber auch durch Hypothese 5 (Ethik und Geldmoral) gedeckt.

4. Untersuchungsbereich Geld D:

Finanzielle Aktivitäten und die Beziehungen zum Alter (Geld D)

In den Abhandlungen zu Geld A, B und C wurden die Strukturen der Umgangsformen und Einstellungen mit/zu Geld und Gut im Verhältnis zum Alter untersucht. Im gegenwärtigen Abschnitt, betitelt Geld D, werden die finanziellen Aktivitäten untersucht. Damit kommen die vordergründigen Aktivitäten stärker zur Geltung, im Vergleich zu den Dispositionen, Einstellungen und Reaktionen, die in Teil III 1,2,3, behandelt wurden.

4.1. Methodik

Die benutzten Daten wurden in der Studie von *Fank (1992)* erhoben, jedoch bislang nicht genutzt oder veröffentlicht. Fank stellte eine gewisse Anzahl Fragen, die breit über unterschiedliche Formen finanzieller Tätigkeiten oder Besitzarten streuen, um erste Ansatzpunkte über ihre Bedeutung für den Prozess des Alters zu gewinnen. Die einzelnen Items wurden in der Mehrzahl der Fälle mit Hilfe vierstufiger Skalen bewertet, gelegentlich auch mit Prozentsätzen und speziell aufgesetzten Skalen. Die Form der Bewertung wird bei der Ergebnisbesprechung angegeben. Die einzelnen Untersuchungsbereiche gliedern sich wie folgt:

- D 1. Erwerb des Vermögens
- D 2. Spar- und Anlageformen
- D 3. Zahlungsgewohnheiten
- D 4. Engagement in Geldspielen
- D 5. Benutzung von Konten
- D 6. Zahlungsverhalten
- D 7. Bargeldreserven
- D 8. Motive zur Geldanlage
- D 9. Bezug von Empfehlungen zur Geldanlage
- D 10. Verbindlichkeiten/ Schulden
- D 11. Jährlicher Anlagebetrag

Die Ergebnisse der Selbstbewertung werden mit dem Alter, Geschlecht und Schulabschluss korreliert. Die Stichprobe ist identisch mit jener, die in Kapitel 5 beschrieben wurde.

(N = 225)

4.2. Ergebnisse

4.2.1. Vermögenserwerb und persönliche Grundlagen der finanziellen Situation (Untersuchungsbereich D 1)

Die Prozentsätze der Herkunft des Vermögens (Untersuchungsbereich D1) korrelieren wie in der Tabelle 15 dargestellt:

Tabelle 15:

Alter und Herkunft des Vermögens. N = 255

Mein Vermögen habe ich	Alter	Geschlecht weiblich	Schulabschluss
- erarbeitet	0.15 *	-0.12	-0.01
- durch Spekulation erworben	0.02	-0.08	0.01
- gewonnen	0.06	0.20 **	0.01
- geschenkt bekommen	-0.26 ***	0.25 ***	0.05
- geerbt	0.00	-0.02	-0.03

Signifikanzniveau 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Aus dieser Tabelle geht hervor, dass man mit dem Alter zunehmend sein Geld selbst erarbeiten muss, anstatt es durch Spekulation, Gewinn der einen oder anderen Art oder durch Vererbung zu erwerben. Auffällig ist die hohe negative Korrelation mit Schenkung. Verständlich ist die Beobachtung, dass Frauen ihr Vermögen wesentlich leichter geschenkt bekommen, oder ohne eigene Arbeit gewinnen, als Männer. Dies ist einer der Geschlechtervorteile der Frauen. Gleichzeitig überleben die Frauen die Männer und profitieren entsprechend von der Vererbung.

4.2.2. Engagement in Geldspielen (D 4), Empfehlungen zur Geldanlage (D 9), Zahlungsverhalten (D 6) Jährlicher Anlagebetrag (D 11)

In vier Bereichen fanden sich keine bedeutsamen Korrelationen mit dem Alter. Im Bereich D 4 wurde abgefragt, an welche der üblichen Lotterien sich beteiligt wird: z.B. Zahlenlotto, Fussballotto etc. Die Art des Spiels ist offenbar altersunabhängig, bestenfalls kann von einer geringfügig negativen Tendenz gesprochen werden, d.h. von einer mit dem Alter steigenden Tendenz zur Ablehnung derartiger Geldspiele.

Im Bereich D 9 wurde abgefragt, von wem die Empfehlungen zur Geldanlage kommen: z.B.: Bank, Versicherung, Steuerberater etc. Wenn auch keine statistisch signifikanten Ergebnisse vorliegen. Die deutlichste Tendenz ist die, dass man sich mit zunehmendem Alter ungerne von Freunden und Bekannten, Familienmitgliedern und Versicherungsvertretern beraten lässt. In der Tendenz trifft dies auch auf den Steuerberater, Firmenmitglieder, Werbung und ähnliche schriftliche Informationen und selbst auf die Bank zu. Als positive Ratgeber gelten eher ausgewählte Vermögensberater und die persönliche Meinung des Anlegers selbst.

In D 11 wurde abgefragt, wieviel Geld pro Jahr angelegt wird: Der Gesamtbetrag des jährlich angelegten Geldes korreliert trotz steigenden Einkommens nur 0.07, also unbedeutsam mit dem Alter.

Diese Tendenzen können insgesamt der mit dem Alter steigenden Vorsicht, Besonnenheit und/ oder Zurückhaltung zugeschrieben werden. Sie werden im gegenwärtigen Zusammenhang nicht weiter diskutiert.

4.2.3. Spar- und Anlageformen (D 2)

In der Tabelle 16 sind 17 Spar- und Anlageformen aufgeführt, die am häufigsten von der Bevölkerung benutzt werden. Eine Anzahl von ihnen korrelieren signifikant mit dem Alter, wobei ihre Inanspruchnahme in zweifacher Hinsicht abgefragt wurde, wie folgt:

Frage 1: Welche der folgenden Geldanlageformen besitzen Sie persönlich?

Frage 2: Welche der folgenden Anlageformen benutzen Sie zur Sicherung des Alters?

In beiden Fällen wurde nach Prozentangaben gefragt, so dass die Gesamtsumme pro Person 100% betrug. Diese Prozentangaben für die Spar- und Anlageformen wurden dann mit dem Alter, Geschlecht und Schulabschluss korreliert.

Tabelle 16:

Korrelation der Spar- und Anlageformen mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss.

Besitz = im persönlichen Besitz. Sich. = zur Sicherung des Alters benutzt.

	Alter		Geschlecht (weiblich)		Schulabschluss	
	Besitz	Sich.	Besitz	Sich.	Besitz	Sich.
Sparbuch, -vertrag, -brief	-0.16 *	-0.08	0.04	0.08	-0.10	-0.14 *
Bausparvertrag	-0.32 ***	-0.04	0.04	-0.02	-0.06	0.03
Lebensversicherung	-0.13	-0.33 ***	0.04	-0.04	-0.02	-0.03
Anteile an Immobilienfonds	0.20 **	0.19 **	-0.05	-0.05	-0.04	-0.05
Termin-/ Optionsgesch	-0.04	0.13	0.13	-0.02	-0.02	-0.02
Inländ. festverzinsliche						
Wertpapiere	0.09	0.14 *	0.05	-0.04	-0.07	-0.07
Ausländische, festverzinsliche						
Wertpapiere	0.05	0.02	-0.06	-0.05	0.13	0.15 *
Festgelder	0.05	0.13	0.07	0.12	0.00	0.03
Aktien, Optionsscheine	0.05	0.15 *	0.00	0.04	0.06	0.08
Anteile an inländischen						
Investmentfonds	0.10	0.08	0.00	-0.02	0.00	-0.02
Anteile an ausländischen						
Investmentfonds	-0.06	-0.05	-0.05	-0.04	-0.01	0.04
Gold, andere Edelmetalle	0.03	0.09	-0.05	-0.03	-0.06	0.00
Firmenbeteiligungen	-0.08	-0.04	-0.11	-0.10	0.17 *	0.10

	Alter		Geschlecht (weiblich)		Schulabschluss	
	Besitz	Sich.	Besitz	Sich.	Besitz	Sich.
Schmuck	0.06	0.11	-0.01	-0.03	-0.11	0.00
Sachwerte	0.17 *	0.13	-0.03	0.01	0.02	0.02
Antiquitäten	0.14 *	0.25 ***	-0.09	-0.06	0.15 *	0.18 **

Signifikanzniveau 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Der Besitz von Geldanlagen korreliert in charakteristischer Weise mit dem Alter. Mit zunehmendem Alter werden besonders Immobilienfonds, Sachwerte und Antiquitäten bevorzugt in Anspruch genommen, tendenziell auch inländische Investmentfonds und festverzinsliche Wertpapiere. Dies enthüllt also eine Vorliebe für als besonders sicher erachtete Sachwerte. Mit dem Alter nimmt die Inanspruchnahme von Bausparverträgen in erheblichem Maße ab, was sich von selbst erklärt. Die verschiedenen Sparformen nehmen ebenfalls bedeutsam ab, gefolgt von der Lebensversicherung.

Die materielle Sicherung des Alters entspricht, gemessen an den Vorzeichen der Koeffizienten, der des eben beschriebenen angestrebten Besitzstandes. Mit dem Alter werden zu diesem Zweck bevorzugt Antiquitäten, Immobilienfonds, Aktien und inländische festverzinsliche Wertpapiere ausgewählt, gefolgt von Sachwerten, Festgeldern und Termin-/Optionsgeschäften. Diese Vorsorge streut aber ziemlich stark, doch sind auch hier Sachwerte bevorzugt. Die Lebensversicherung wird zu diesem Zweck zunehmend seltener benutzt.

Die beiden Geschlechter unterscheiden sich nicht hinsichtlich der hier behandelten Spar- und Anlageformen, noch korrelieren sie in bedeutsamer Weise mit ihnen.

Der Schulabschluss korreliert leicht signifikant positiv mit Firmenbeteiligung und Antiquitäten, soweit der Besitz betroffen ist. Hinsichtlich Alterssicherung rangieren die Antiquitäten an erster Stelle, gefolgt von ausländischen festverzinslichen Wertpapieren, während die verschiedenen Sparformen mit der Bildung abnehmen. Dieses Korrelationsmuster korrespondiert in etwa mit dem des Alters, doch sind die Koeffizienten zu niedrig

und das Alter korreliert zu unbedeutsam mit dem Schulabschluss (0.02), als dass eine gegenseitige Beeinflussung angenommen werden könnte.

4.2.4. Zahlungsgewohnheiten (D 3) und Verbindlichkeiten (D 10)

Tabelle 17 befasst sich mit einer Anzahl von Zahlungsgewohnheiten und Verbindlichkeiten, die einen alltäglichen Charakter haben und von den meisten Vpn benutzt werden oder benutzt werden könnten. Ihre Beziehungen zum Alter besitzen einen gewissen Augenschein der Validität.

Tabelle 17:

Korrelationen der Zahlungsgewohnheiten und Verbindlichkeiten mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss. N = 225

Bewertung von 1 = stimmt gar nicht bis 4 = stimmt vollkommen.

Zahlungsgewohnheiten Verbindlichkeiten	Alter	Geschlecht weiblich	Schul- abschluss
Ich zahle immer...			
...bar	0.06	0.01	-0.07
...wo ich kann bargeldlos	0.27 ***	-0.07	-0.04
...vielfach auf Raten	-0.13	-0.09	0.04
...mit Kreditkarten	0.11	-0.14 *	0.08
...mit Euroschecks	0.02	-0.03	-0.07
...auf Rechnung	0.02	-0.04	0.06
...grundsätzlich nur einmal im Monat	0.03	-0.03	0.05
...unter Ausnutzung aller Skonti	0.04	-0.20 *	0.02
...erst nach Mahnung	-0.20 *	-0.10	0.11
...immer am Monatsanfang	0.05	-0.02	0.05

Zahlungsgewohnheiten Verbindlichkeiten	Alter	Geschlecht weiblich	Schul- abschluss
Gegenwärtige Verbindlichkeiten			
Ratenzahlungsvertrag	-0.04	-0.05	0.10
Bank-/ Betriebsdarlehen	-0.11	-0.07	-0.12
Grundschild/ Hypothek	0.02	-0.01	0.04
Privates Darlehen-0.23 ***	-0.07	0.00	
Unterhaltszahlungen	0.07	-0.04	0.06

Signifikanzniveau: 5 %*, 1,0 %**, 0.1 %***

Mit zunehmendem Alter wird nach Möglichkeit mehr bargeldlos und prompter bezahlt, d.h. nicht erst nach Mahnung und möglichst nicht in Raten. Dies sind Anzeichen einer guten Zahlungsmoral der Älteren bzw. zeitbedingten Veränderungen, indem die bargeldlose Zahlung in den letzten Jahrzehnten zugenommen hat. Private Darlehen werden mit zunehmendem Alter weniger in Anspruch genommen.

Die Korrelationsmuster für Geschlecht und Schulabschluss sind vergleichsweise unbedeutsam und uninteressant hinsichtlich ihrer Interpretationsmöglichkeiten. Männer zahlen mehr mit Kreditkarten und unter Ausnutzung aller Skonti als Frauen. Der Schulabschluss weist keine signifikanten Korrelationen mit dem Alter auf.

4.2.5. Kontenbenutzung (D 5)

Die in Tabelle 18 angegebenen Ergebnisse besitzen Ähnlichkeit mit den in Tabelle 6.2. gezeigten.

Tabelle 18:

Korrelationen der Inhaberschaft von Konten mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss.

N = 255; Inhaberschaft variiert von 1 = nie bis 4 = sehr häufig.

Kontennutzung	Alter	Geschlecht weiblich	Schulabschluss
Laufendes Konto, Girokonto	0.07	0.03	-0.14 *
Postgirokonto	0.07	0.14 *	0.14 *
Normales Sparkonto	-0.15 *	0.01	-0.04
Wertpapierdepot	0.12	-0.17 *	0.17 *
Terminkonto	0.10	-0.06	-0.06
Baufinanzierung	-0.06	-0.12	0.03
Umsatzfinanzierung	0.11	-0.01	-0.08
Investitionsfinanzierung	-0.15 *	-0.01	0.00

Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Mit dem Alter verliert das Sparen als Anlageform und damit auch als Sparkonto an Bedeutung. Dasselbe gilt für die Finanzierung von Investitionen. Die Ergebnisse sind insgesamt schwach ausgeprägt.

Das weibliche Geschlecht tendiert dazu, weniger Konten zu führen. Und mit höherem Schulabschluss gewinnen das Wertpapierdepot und Postgirokonto an Bedeutung. Während das laufende Konto negativ korreliert. Das Korrelationsmuster für das Alter ist anders profiliert als das für Geschlecht bzw. für den Schulabschluss.

4.2.6. Motive zur Geldanlage (D 8)

Die häufigsten Motive zur Geldanlage, die von Anlageberatern angegeben werden, sind in der Tabelle 19 samt ihrer Korrelate angegeben.

Tabelle 19:

Korrelationen der Motive zur Geldanlage mit Alter, Geschlecht und Schulabschluss.

N = 225; Motivstärke variiert von 1 = keine bis 4 = sehr große.

Motive zur Geldanlage	Alter	Motivstärke	Geschlecht weiblich	Schulabschluss
Sicherheit	0.13	3	0.06	-0.03
Substanz	0.09	5	0.00	0.03
Steuervorteil	0.07	6	0.01	-0.03
Sachwerte	0.23 **	1	-0.08	0.10
Sichere Rendite	0.06	7	-0.05	-0.08
Solide Altersversorgung	0.10	4	0.12	- 0.10
Sorgenfrei investieren	0.15	2	- 0.03	- 0.03
Seriöse Partner	- 0.17 *	9	- 0.14 *	- 0.07
Spekulation	- 0.02	8	- 0.14 *	- 0.05

Signifikanzniveau: 5 %*, 1 %**, 0.1 %***

Es ergeben sich drei signifikante Beziehungen zum Alter. Auf der positiven Seite befinden sich die bereits mehrfach betonte Vorliebe für Sachwerte, sowie sorgenfreies Investieren, begleitet von Tendenzen in Richtung Sicherheit und solider Altersversorgung. Insgesamt wachsen die Motive zur Geldanlage mit dem Alter, abgesehen von Spekulation und besonders vom seriösen Partner, denen man mit wachsendem Alter mit gewisser Vorsicht begegnet. Die Rangfolge lässt die Wichtigkeit von Sicherheit bis Unsicherheit stufenartig verfolgen.

Das Geschlecht weist zwei bedeutsame Koeffizienten auf: Frauen halten weniger vom seriösen Partner und von Spekulation als Männer. Der Schulabschluss differenziert nicht zwischen den Motiven.

4.3. Zusammenfassung der Ergebnisse Geld D und Hypothesenprüfung

In fünf Tabellen wurden 69 Abfragen über finanzielle Aktivitäten in ihrer Beziehung zu Alter, Geschlecht und Schulabschluss untersucht. Die niedrigen Korrelationen und die Tatsache, dass einige Ergebnisse wegen mangelnder Signifikanz gar nicht erst präsentiert

wurden, lässt vermuten, dass die tatsächlichen „vordergründigen“ Finanzaktivitäten des Alters sich gar nicht so sehr mit dem Alter verändern. Auf jeden Fall drängt sich dieser Gedanke auf, wenn man sich die vielen, sehr signifikanten Ergebnisse der Gelddispositionen in den Kapiteln 3 und 4 vor Augen hält, also der „hintergründige“ Bestimmer des Verhaltens (Persönlichkeit).

Dieses Problem lässt sich hier nicht annäherungsweise lösen, weil die in den Kapiteln 5 und 6 benutzte Stichprobe nicht aus der gesamten Bevölkerung stammt, sondern aus dem Kundenkreis einer Bank. Es besteht der Verdacht, dass die wirtschaftliche Lage und Finanzaktivitäten dieser Kunden wesentlich einheitlicher sind, als die einer Zufallsstichprobe.

Die Konsequenz ist Einschränkung der Variation der Geldaktivitäten (restricted range) und damit Absinken der Korrelation mit dem Alter. Abgesehen davon bleibt die Art der Alterskorrelation mit dem Geldverhalten und damit verbundenen Finanzaktivitäten erhalten. Darin sind sich alle Ergebniskapitel einig. Das gilt auch für das Verhältnis der Korrelation zwischen dem Alter und anderen sozioökonomischen Kontrollparametern, wie die Schulbildung.

Von den in den Tabellen 15 bis 19 behandelten 69 Abfragen wurden 19 mal (27 %) bedeutende Korrelationen mit dem Alter gefunden, gegenüber 8 Korrelationen (12 %) für das Geschlecht und 7 (10 %) für den Schulabschluss.

In lediglich 2 Fällen aus 69 (3 %) waren die Korrelationen für Alter und Geschlecht gleichwertig signifikant, die für Alter und Schulbildung stimmten 3 mal (4 %) überein und jene für Geschlecht und Schulbildung 2 mal (3 %). Die Beziehungen zwischen Alter und Geld sind demnach besonderer Art und nicht auf Geschlecht und Schulbildung rückführbar.

Interessant an der Tabelle 15 ist die sehr signifikant negative Korrelation zwischen Alter und Geld geschenkt (überlassen) bekommen. Dies könnte durch die gegenwärtige „Schenkungselle“ bedingt sein. Die Älteren überlassen den Jüngeren ihr Vermögen, um Erbschaftssteuern zu vermeiden.

Tabelle 16 bestätigt die Tendenz des Alters mit „festen“ Werten zu korrelieren (Immobilienfonds, Sachwerte und Antiquitäten). Dies ist auf Grund der Hypothese 2

(Eingehen finanzieller Risiken) zu erwarten, nach der Risiken mit dem Alter vermieden werden.

Tabelle 17 zeigt die Tendenz der Älteren bargeldlos zu zahlen, prompt zu begleichen und weniger Darlehen aufzunehmen. Hier bestätigt sich tendenziell die Hypothese 3 (Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle) und Hypothese 5 (Ethik und Geldmoral).

Der Gebrauch von Konten (Tabelle 18) reflektiert eine ähnliche Tendenz der Älteren zum konservativen Umgang mit Geld. Nach den Ergebnissen von *Furnham (1984)* fällt dies ebenfalls unter Hypothese 3 (Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle).

Schließlich wird die Bedeutsamkeit der Risikovermeidung noch einmal in der Rangfolge der Motive der Geldanlage erkennbar (Tabelle 19). Die wichtigsten Motive sind Sachwerte erwerben, sorgenfrei investieren, Sicherheit und solide Altersversorgung. Diese Rangfolge erfüllt die Bedingungen der Hypothesen 2 (Das Eingehen von finanziellen Risiken).

IV. Zusammenführung der Ergebnisse der Untersuchungsbereiche Geld A, B, C, D und Interpretation übergeordneter Zusammenhänge

1. Abschließende Hypothesenprüfung durch Zusammenfassung der Ergebnisse aus den Untersuchungsbereichen Geld A, B, C, D

1.1. Die Hypothesen im einzelnen

Im folgenden werden nun die signifikanten Alterskorrelationen der Bögen A, B, C, D zusammengefasst und den entsprechenden Hypothesen zugeordnet. Zur inhaltlichen Überprüfung werden die Faktoren gekennzeichnet. PF 5.1. A z.B. bedeutet, dass es sich um den Primärfaktor 1, Untersuchungsbereich 5, aus dem Bogen A handelt. PF 11.2. B z.B. bedeutet, dass es sich um den Primärfaktor 2 aus dem Untersuchungsbereich 11 aus dem Bogen B handelt. Die Primärfaktoren des Bogens C sind wie fortlaufend nummeriert. PF 3. C (T) bedeutet, dass es sich um den Primärfaktor 3 des Bogens C handelt, das T in der Klammer weist auf das Abfrageformat „Typisch“ hin. Korrelationen, die gleichzeitig für oder gegen mehrere Hypothesen sprechen, werden mehrfach angezeigt (T = Typisch, R = Rolle, H = Häufig, L = Lebensqualität, Q = Qualität).

Zur übersichtlicheren Darstellung werden die Hypothesen nochmals dargestellt.

1.1.1. Hypothese 1: Die Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Lage und mit dem erreichten Besitzstand nimmt mit dem Alter zu

Konforme Korrelationen:

PF 11.2. B	Finanzielle Verbesserung planen	-0.35 ***
D 2.	Bausparvertrag	-0.33***
PF 11.1. B	Höheren Lebensstandard planen	-0.32 ***
PF 3.1. B	Hohen Lebensstandard haben	0.28***
PF 13.2. B	Vermögen ausbauen	-0.27 ***
PF 13.3. B	Einkommen verbessern	-0.26 ***
PF 12.3. B	Hobbies finanzieren	0.17*
PF 3. C (T)	Hart arbeiten	0.16 *

PF 3.3. A	Geringe Ersparnisse	-0.15*
PF 3.7. A	Auskommen ohne Sparen	0.14*
PF 5.3. B	Ärger über Erfolgslosigkeit	-0.13 *
PF 11.5. B	Eltern übertreffen	-0.14 *
PF 10.10. B	Hoher Lebensstandard möglich	0.04

Widersprechende Korrelationen:

PF 9.3. B	Unterbezahlung	0.20 **
PF 9.2. B	Mangelnden Einsatz bedauert	0.16 *
PF 9.6. B	Sich wenig leisten können	0.08
PF 3.8. A	Sparsam leben müssen	0.03

Die Ergebnisse mit vergleichsweise hohen Korrelationen sprechen in ihrer grundsätzlichen Tendenz dafür, die Hypothese mit Einschränkung beizubehalten: Man plant keine Verbesserung des finanziellen Status, hat einen vergleichsweise hohen Lebensstandard und ist mit dem Erreichten weitgehend zufrieden. Das Erreichte selbst ist das Ergebnis harter Arbeit. Allerdings zeigen sich im Lebensrückblick auch kritische Töne: Man hätte möglicherweise mit mehr Einsatz mehr erreicht und für die geleistete Arbeit hätte man mehr bekommen sollen. Hinsichtlich der Adäquatheit der finanziellen Lage im Vergleich zum Einsatz und zum Engagement bestehen also Zweifel. In weiteren Untersuchungen empfiehlt es sich deshalb, zwischen Zufriedenheit mit dem Status quo und der Adäquatheit noch stärker zu trennen. Die Korrelationen von PF 9.6. B und PF 3.8. A stehen im direkten Widerspruch zu PF 3.1. B und PF 3.7. A. Sie sind zwar nicht signifikant, weisen aber in die entgegengesetzte Richtung. Dieser Widerspruch muss in weiteren Untersuchungen geklärt werden. Eine Interpretation dieser Ergebnisse wird in IV.2.4. vorgenommen.

1.1.2. Hypothese 2: Mit dem Alter nimmt die finanzielle Risiko-Lust ab, die Bereitschaft und Offenheit für risikolose Reiz- bzw. Lust-Angebote verändert sich nicht

Konforme Korrelationen „Finanzielle Risiko-Lust“:

PF 16.5. B	Festhalten am Erworbenen	0.29 ***
PF 14.1. B	Spekulationsfeindlichkeit	0.25 ***
PF 14.7. B	Gewinngläubigkeit	-0.25 ***
PF 1. C (T)	Spekulationslust	-0.24 ***
D 2.	Antiquitäten (zur Sicherheit)	0.25***
D 8.	In Sachwerte anlegen	0.23**
PF 14.10. B	Bei Verlust nachkaufen	-0.20 **
PF 15. C (R)	Spekulationslust	-0.20 **
PF 6.1. B	Spekulationslust	-0.17 **
PF 5.12.	Sachwertbevorzugung	0.17**
PF 16.2. B	Bedingter Anlagestop	0.16 *
PF 53. C (Q)	Abenteuerlust/ Feilschen	-0.14*
PF 6.3. B	Prickelnde Ereignisse	-0.14 *
PF 5.4. B	Glaube an Glück	-0.14 *
PF 14.3. B	Spekulationslust	-0.13 *
PF 14.9. B	Steigende Aktien kaufen	-0.13 *
PF 12.2. B	Geld anlegen	-0.13 *
PF 16.3. B	Hohe Anlageabsicherung	0.13 *
PF 8.2. B	Kein Spekulationsbedürfnis	0.11
PF 16.1. B	Beschränkung von Geldrisiken	0.11
PF 1.4. A	Sonderangebote nutzen	-0.11
PF 6.2. B	Abenteuerlust	-0.08
PF 6.4. B	Risiken regen nicht auf	0.08
PF 14.2. B	Wettfeindlichkeit	-0.02
PF 14.6. B	Kontrolliert spekulieren	-0.02

Darüber hinaus zeigen die Primärfaktoren „Sport und andere Risiken eingehen“ im Untersuchungsbereich Geld C in allen Abfrageformaten negative aber nicht signifikante Korrelationen.

Widersprechende Korrelationen „Finanzielle Risiko-Lust“:

Die Primärfaktoren „Nicht spekulieren“ zeigen in den Abfrageformaten T, R, H, L im Untersuchungsbereich Geld C negative aber nicht signifikante Korrelationen mit dem Alter, das bedeutet also eine leichte Tendenz zum Spekulieren.

Konforme Korrelationen „Risikolose Reiz-Lust“:

PF 51. C (Q)	Vorliebe für Luxus	-0.09
PF 33. C (H)	Vorliebe für Luxus	-0.09
PF 5. C (T)	Vorliebe für Luxus	-0.07
PF 7.3. B	Erlebnissuche	0.07
PF 7.1. B	Lust auf Außergewöhnliches	0.00
PF 7.2. B	Anregung durch Neues	0.00
PF 3.6. A	Geiz	-0.02
PF 3.4. A	Knausrigkeit	-0.01
PF 1.8. A	Meidung von Luxus	-0.03

Widersprechende Korrelationen „Risikolose Reiz-Lust“:

PF 20. C (R)	Vorliebe für Luxus	-0.23 ***
PF 9.10. B	Anspruchslosigkeit	-0.17 *

Die Vielzahl und die vergleichsweise hohen negativen Korrelationen hinsichtlich der abnehmenden Risikolust sprechen zunächst dafür, den ersten Teil der Hypothese beizubehalten. Risiko-Vermeidung in finanziellen Angelegenheiten scheint eine wichtige zentrale Tendenz zu sein, die mit dem Alter einhergeht. Fast alle Korrelationen zeigen in die gleiche Richtung. Die einzige Ausnahme im Untersuchungsbereich Geld C erklärt sich möglicherweise aus der Item-Konstruktion. Dieses Phänomen wurde in Geld C besprochen und wird hier nicht wiederholt.

Widersprüche ergeben sich aus den Ergebnissen im Bereich der „Risikolosen Reizlust“ Signifikante Korrelationen gibt es in beide Richtungen. Die oben dargestellten Zusammenhänge lassen vermuten, dass mit dem Alter die Genussfähigkeit und die Offenheit für Neues nicht verloren geht. Die Widersprüchlichkeit in Bezug auf Luxus erklärt sich daraus, dass

Luxus nicht nur Genuss sondern auch Verschwendung und Status beinhaltet und damit in einer mehrdimensionalen Beziehung zum Alter steht. Um diese Zusammenhänge zu klären sind, aber weitere Untersuchungen mit klareren Items notwendig. Die negative Korrelation des Faktors Anspruchslosigkeit drückt dagegen aus, dass man viel Geld braucht. Dies beinhaltet überwiegend Aspekte der Sparsamkeit, am Rande können aber auch Genuss-Aspekte damit assoziiert werden. Insgesamt kann damit auch der zweite Teil der Hypothese und somit die ganze Hypothese beibehalten werden.

1.1.3. Hypothese 3: Sparsamkeit, disziplinierte Haushaltung und strengere Geldkontrolle nehmen mit dem Alter zu

Konforme Korrelationen:

PF 16.5. B	Festhalten am Erworbenen	0.29 ***
D 3.	Bargeldlos zahlen	0.27***
PF 2. C (T)	Sparsamkeit	0.27 ***
PF 29. C (H)	Sparsamkeit	0.26 ***
PF 2.8. A	Zahlungsdisziplin	0.24***
PF 39. C (L)	Hart arbeiten/ Sparsamkeit	0.24 ***
PF 49. C (Q)	Sparsamkeit	0.24***
PF 4.1. A	Kein Geld borgen	0.25***
D 3.	Privates Darlehen	-0.23***
PF 4.3. A	Häufig Geld pumpen	-0.22***
D 3.	Zahlung erst nach Mahnung	-0.20 **
PF 14. C (R)	Sparsamkeit/ Hart arbeiten	0.19 **
PF 4.9. A	Verbindlichkeit einlösen	0.19**
PF 5.4. C (Q)	Strenge Geldkontrolle	0.16*
PF 2.1. A	Planungsabneigung	-0.16*
PF 2.5. A	Kontrollierte Ausgabenbegrenzung	-0.14*
PF 2.9. A	Ungeregelter Haushalt	-0.14*
PF 2.2. A	Vorsichtige Geldhaushaltung	0.13*
PF 3.10. A	Wohlbefinden durch viel Geld ausgeben	-0.11

PF 1.1. A	Leicht Geld ausgeben	-0.10
PF 3.1. A	Spaß am Sparen	0.10
PF 1.10. A	Kaufzwang	-0.10

Widersprechende Korrelationen:

PF 9.10. B	Anspruchslosigkeit	-0.17 *
PF 1.4. A	Sonderangebote nutzen	-0.11
PF 3.6. A	Geiz	-0.02
PF 3.4. A	Knausrigkeit	-0.01

Die vielen gefundenen Ergebnisse mit vergleichsweise hohen Korrelationen sprechen dafür, die Hypothese 3 beizubehalten. Eng verwandt mit der Risiko-Vermeidung in finanziellen Angelegenheiten sind Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle. Alle drei Begriffe enthalten starke Sicherheits-Aspekte. Zunehmende Sparsamkeit und Kontrolle dürfte angesichts der vielen gefunden Beziehungen eine besonders wichtige Altersdimension sein. Die eher ablehnende Tendenz Sonderangebote kann damit erklärt werden, dass Sonderangebote oft mit einem Kaufrisiko behaftet sind. Allerdings darf Sparsamkeit nicht mit Knausrigkeit und Geiz gleichgesetzt werden. Diese beiden Begriffe kennzeichnen eher ein leicht abnormes und lustfeindliches Verhalten. Die gleichen Vorzeichen wie bei der Anspruchslosigkeit lassen vermuten, dass es hier nicht nur um Sicherheit sondern auch um Lust geht. Dies ist aber das Thema des nächsten Abschnitts.

1.1.4. Hypothese 4: Mit zunehmendem Alter verlieren die mit Macht verbundenen Aspekte im Umgang mit Geld und Gut an Bedeutung

Als wichtige Machtaspekte wurden herausgearbeitet:

- Einschätzung des Selbstwerts und der Selbstkompetenz
- Status-Bedürfnis
- Neigung durch finanzielle Mittel Einfluss auf andere auszuüben

Konforme Korrelationen

PF 5.1. A	Geld als Erfolgssymbol	-0.33***
PF 5.9. A	Verheimlichung (von Besitz)	0.27***
PF 13.2. B	Vermögensaufbau	-0.27***
PF 5.5. A	Geschäftstüchtigkeit	-0.27***
PF 9.4. B	Finanzielle Kompetenz	-0.26 ***
PF 13.3. B	Einkommen verbessern	-0.26***
PF 5.3. A	Geld als Mittel zur Durchsetzung	-0.23***
PF 13.7. B	Karriere erweckt Neid	-0.22 **
PF 13.6. B	Karriere als Sport	0.21 **
PF 12. C (T)	Geldgeschäfte verheimlichen	-0.14 *

Widersprechende Korrelationen

PF 13.1. B	Karriere zentrale Rolle	0.04
PF 13.4. B	Wunsch nach Anerkennung	-0.07
PF 22. C (R)	Geldgeschäfte verheimlichen	-0.10
PF 37. C (H)	Geldgeschäfte verheimlichen	-0.10
PF 45. C (H)	Geldgeschäfte verheimlichen	0.01

Die Ergebnisse zeigen überwiegend hochsignifikante Beziehungen in die Richtung, dass Machtaspekte mit dem Alter an Bedeutung verlieren. Die Hypothese wird beibehalten. Betrachtet man die unterschiedlichen Aspekte der Macht näher, fallen folgende Beziehungen auf:

Statusaspekt: Geld und Besitz verlieren ihre Bedeutung als Erfolgssymbol und werden weniger wichtig in der Aussendarstellung (PF 5.1. A, 5.9. A, 13.2. B, 13.3. B). In diesem Zusammenhang steht auch der Luxus-Aspekt, der im vorhergehenden Abschnitt diskutiert wurde.

Trotzdem bleibt der Wunsch nach Anerkennung bestehen (PF 13.4. B), diese Anerkennung wird aber nicht über finanziellen Status gesucht.

Karriere: Der Begriff Karriere ist vielschichtig und umfasst alle Machtaspekte. Die signifikant positive Beziehung „Karriere als Sport“ (PF 13.6. B) und die signifikant negative

Beziehung „Karriere erweckt Neid“ (PF 13.7. B) weisen in die gleiche Richtung. Mit dem Alter nimmt die Gelassenheit zu, die aggressive Komponente ab.

Selbstwert: Zumindest in finanziellen Belangen nimmt das Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten ab (PF 5.5. A, 9.4. B).

Geld als Mittel zur Durchsetzung: Auch dieser Machtaspekt verliert mit dem Alter an Bedeutung. Offen bleibt allerdings, ob nur Geld als Mittel zur Durchsetzung in seiner Bedeutung abnimmt, oder das Bedürfnis nach Durchsetzung insgesamt.

1.1.5. Hypothese 5: Mit dem Alter nimmt die Ehrlichkeit in Geldgeschäften zu, die positiven Assoziationen von Geld gewinnen gleichzeitig an Bedeutung

Konforme Korrelationen:

PF 1.3. B	Geld unberechtigt einbehalten	-0.34 ***
PF 1.2. B	Überhöhter Steuersatz	-0.30 ***
PF 1.5. B	Leichte Geldmoral	-0.25 ***
PF 4.1. A	Kein Geld borgen	0.25***
PF 4.3. A	Häufig Geld pumpen	-0.22***
D 3.	Zahlung erst nach Mahnung	-0.20 **
PF 1.4. B	Steuern sparen	-0.20 **
PF 4.9. A	Verbindlichkeit einlösen	0.19**
PF 1.9. A	Fairness gegenüber Geschäftsleuten	0.16*
PF 5.6. A	Wohltätigkeit	0.16 *
PF 5.2. A	Reichtum unsauber	-0.16*
PF 1.1. A	Schwarzgeld machen	-0.14 *
PF 12. C (T)	Geldgeschäfte verheimlichen	-0.14 *

Widersprechende Korrelationen: keine

Alle gefunden Beziehungen zeigen signifikante und hochsignifikante Korrelationen, die in sich widerspruchsfrei sind. Die Hypothese wird beibehalten.

Die oben dargestellten Beziehungen zeigen deutlich auf, dass mit dem Alter der moralische Aspekt an Bedeutung gewinnt. Die Fairness, Ehrlichkeit und die Verlässlichkeit in allen Geldangelegenheiten nimmt zu, die Bereitschaft für kleine Mogeleyen und Betrügereien nimmt ab und man spendet mehr für wohltätige Zwecke. Auch die Einstellung gegenüber Geld verändert sich: Geld verliert seinen negativen Beigeschmack (PF 5.2.A). Allerdings ist eine gefundene Beziehung zu wenig, um darüber weitere Aussagen zu machen.

2. Interpretation der gefundenen Ergebnisse

2.1. Kohorteneffekte oder biologische/ psychologische Alterseffekte?

Angesichts der gefundenen Beziehungen stellt sich auch hier die Frage, die bereits in I.1.4.1 thematisch behandelt wurde: Handelt es sich bei den gefundenen Beziehungen um Kohorteneffekte, die psychologisch/ soziologisch aufgrund von individuellen/ gesellschaftlichen Lernerfahrungen gemacht wurden? Oder kann eher davon ausgegangen werden, dass diese Beziehungen mehr auf biologisch/ psychologischen Veränderungen basieren, die grundsätzlich mit dem Alter einhergehen? Von der methodischen Seite kann angeführt werden, dass nur eine Längsschnitt-Untersuchung diesen Beweis erbringen könnte. Dem kann aber entgegengehalten werden, dass die Vielzahl der gefundenen Alterskorrelate, ihre eindeutige Richtung und vor allem ihre Verschiedenheit von den Bildungskorrelaten, die weit weniger stark und weniger zahlreich sind, eher für eine psychologisch/ biologisch begründbare Veränderung mit dem Alter spricht.

2.2. Gibt es eine psychologische Grundstruktur im Umgang mit Geld und Gut?

Die ungeheure Menge der abgefragten Items, es waren allein in den Untersuchungsbereichen Geld A und B über 600, resultierte daher, dass es weder zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch heute eine empirisch fundierte Psychologie des Geldes gab und gibt. Dieser breite Ansatz war notwendig, um das Risiko zu reduzieren, wichtige Aspekte des Geld- und Besitzverhaltens zu übersehen.

Ebenso wenig herrscht in der Psychologie, wie in I.5.1. besprochen, Einigkeit über die grundlegenden Antriebe/ Dispositionen/ Motive des Menschen. Die Schwierigkeit, die sich aus einer fehlenden Motivationstheorie für eine Analyse des Umgangs mit Geld und Gut (in Beziehung) zum Alter ergibt, zeigte sich auch in dieser Arbeit in der Interpretation von alltäglichem Geld- und Besitzverhalten. Beispielhafte Fragestellungen dieser Arbeit, die mit dieser Problematik behaftet waren:

- Warum wird Luxus so ambivalent eingeschätzt?
- Was genau ist Geiz und Knausrigkeit?
- Welche Wirkkräfte verstecken sich hinter Mogelei?
- Gibt es überhaupt ein Sparmotiv?

Mit der vorliegenden Arbeit ist es gelungen, mit 5 Hypothesen die ungeheure Breite des Geldverhaltens auf wenige Hauptdimensionen zu verdichten und wichtige Altersbeziehungen herauszuarbeiten. Daraus leiten sich Fragen ab, die lohnend sind, sie zu vertiefen:

- Können diese mit den Hypothesen postulierten 5 Grunddimensionen noch weiter reduziert werden?
- Sind diese oder die weiter reduzierten Grunddimensionen nur im Hinblick auf Altersbeziehungen von Bedeutung, oder sind es möglicherweise Grunddimensionen für das Geld- und Besitzverhalten allgemein?
- Und noch weiter: Gibt es eine eigene Psychologie des Geldes? Oder wird der Umgang mit Geld und Gut überwiegend von der Ausprägung allgemein-psychologischer Motiv- und Persönlichkeitsstrukturen definiert?

2.2.1. Versuch der Entwicklung eines Struktur-Modells im Umgang mit Geld und Gut

Betrachtet man die gefundenen Alters-Beziehungen, fällt neben der gleichen Richtung auch eine gewisse inhaltliche Nähe zwischen der in Hypothese 2 (Reiz-/ Risiko-Lust und Genuss) gefundenen Tendenz der „Risiko-Vermeidung“ und in der Hypothese 3 angesprochenen Dimension „Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle“ ins Auge. Risiko beinhaltet zwar oft Lust-Aspekte, die Vermeidung von Risiken drückt gleichzeitig auch das Bedürfnis nach

Sicherheit aus. Aufgrund dieser Überlappung spricht vieles dafür, dass Risikovermeidung, Sparsamkeit, Haushaltung und Geldkontrolle auf einer übergeordneten Dimension liegen, die als physische/ kognitive Sicherheit, Stabilität und Konstanz gedeutet werden kann. Die Vermutung liegt deshalb nahe, dass es im Geldverhalten eine übergeordnete Sicherheits-/ Konstanz/ Stabilitäts-Dimension gibt.

Die in Hypothese 4 formulierten Machtbeziehung und die damit zusammenhängenden Aspekte wie Status, Einflussnahme etc., scheint inhaltlich unabhängig zu sein, so dass diese als Machtdimension eigenständig erhalten bleibt.

Interessant ist die Dimension der Hypothese 2 „Risikolose Reizlust“. In den Untersuchungen zeigt sich nämlich, dass sich mit dem Alter die Lust auf (risikolose) Erlebnisse nicht verändert. Die unter I.8. diskutierten Erkenntnisse und in I.9. formulierten Hypothesen lassen vermuten, dass die Lust-Dimension eine wichtige und eigenständige Geld-Dimension ist. Neben den risikolosen positiven Reizen gibt es aber auch lustbetonte Risiko-Reize (Geldspiel, Spekulation, Abenteuer). Auch wenn diese mit dem Alter erheblich an Bedeutung verlieren, bleiben sie trotzdem erhalten, so dass auch sie auf einer Lust-Dimension ihren Platz finden müssen. Damit wäre eine dritte Dimension, die Reiz-Risiko-Lust-Dimension etabliert. Die Beziehung Risiko-/ Sicherheit wird damit um den Aspekt Lust erweitert, weil es auch Risiken ohne Lustaspekt gibt. Diese Form des Risikos wird direkt durch die Dimension Sicherheit/ Stabilität abgedeckt.

Offen bleiben die Dimensionen aus der Hypothese 1: „Zufriedenheit und Adäquatheit“ und die Hypothese 4: „Geldmoral“. Anders als die bisher diskutierten Hypothesen beinhaltet Hypothese 1 aber keine Motiv-Strukturen sondern Einstellungen und Bewertung der Lebenssituation (eine ausführliche Diskussion erfolgt in diesem Kapitel). Aus diesem Grund braucht sie in diesem Zusammenhang nicht berücksichtigt werden.

Nicht ganz so einfach stellt sich die in Hypothese 5 formulierte Dimension der „Geldmoral und Einstellungen zum Geld“ dar. Die Einstellung zum Geld, wie z.B. „Reichtum ist unsauber“, kann gleich behandelt werden, wie die Einstellungen und Bewertungen aus Hypothese 1.

Anders verhält es sich aber mit den konkreten Geld-Verhaltensweisen, wie „Geld unberechtigt einbehalten“, „Schwarzgeld machen“ und „leichte Geld-Moral“. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Verhaltensweisen, die unter dem Oberbegriff „Mogeleien/Betrügen“ untersucht wurden, ist das damit verbundene Risiko, entdeckt zu werden (Angst) und der daraus entstehende Ärger. Die starken negativen Korrelationen mit dem Alter lassen sich somit aus dem Sicherheitsbedürfnis erklären. Gleichzeitig beinhalten Mogeleien und Betrügereien auch Machtaspekte: Denn durch Mogeleien und Betrügereien werden die Eigeninteressen rigoros durchgesetzt. Aus diesem Grunde könnten diese Verhaltensweisen der Sicherheitsdimension und der Machtdimension zugeordnet werden.

Erklärungsbedürftig ist noch das Phänomen der Wohltätigkeit. Mit dem Ziel der Reduktion findet sich auch hier eine mögliche Erklärung (siehe Altruismus-Diskussion in Kapitel I.5.4., I.6.3.). In der Evolutionsbiologie finden sich viele Erklärungen für Altruismus dergestalt, dass altruistisches Verhalten dazu dient a) Rangordnungen zu festigen (Machtaspekt) und b) wichtige soziale Beziehungen zu verstärken (Sicherheitsaspekt) (z.B. Dawkins, 1996). Folgt man dieser Argumentation, wäre also auch hier keine weitere Dimension notwendig. Auch dieses Verhalten könnte mit der Sicherheits- und Machtdimension erklärt werden. Die in dieser Arbeit gefundenen Altersbeziehungen könnten, abgeleitet aus diesen Überlegungen, mit den folgenden drei Grund-Dimensionen erklärt werden:

1. Sicherheit/ Stabilität
2. Macht/ Status / Durchsetzung
3. Reiz-/ Risiko-Lust

Es sei dahingestellt, ob diese Grund-Dimensionen als „Motive“, „Triebe“ oder gar als Instinkte bezeichnet werden. Diese Diskussion soll Evolutions- und/ oder Motivations-Psychologen vorbehalten werden.

Nachfolgend wird der Versuch unternommen, diese Grunddimensionen in ihrer Beziehung grafisch darzustellen. Der Sicherheitsaspekt dürfte nicht nur für das Alter von großer Bedeutung sein. Er wird deshalb größer dargestellt. Die Ambivalenz zwischen Reiz-/ Risiko-Lust und Sicherheit wird durch die gegenläufige Richtung der Pfeile unterstrichen.

Auch Macht und Sicherheit stehen in der Regel konträr zu einander, weil Machtausbau auf Expansion, Sicherheit aber auf Erhaltung des Bestehenden zielt.

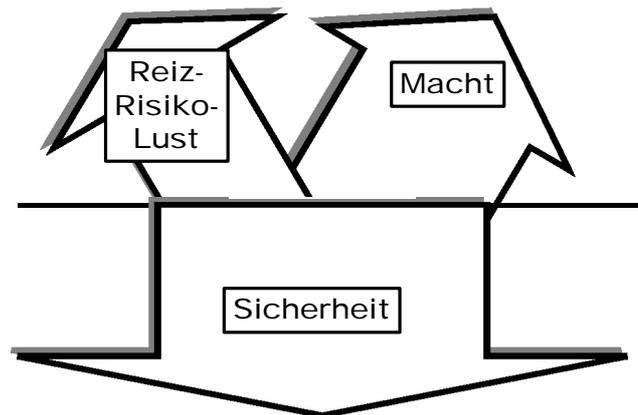


Abbildung 2: Grunddimensionen im Umgang mit Geld und Gut als Struktur-Modell

Natürlich kann das dargestellte Modell zum gegenwärtigen Zeitpunkt nur als Meta-Hypothese verstanden werden. Ihre Validierung bedarf weiterer Untersuchungen.

2.2.2 Das Strukturmodell im Umgang mit Geld und Gut und seine Relevanz für Beziehungen des Alters

Betrachtet man mit dieser Modell-Perspektive das zu Beginn dieses Abschnitts angesprochene Phänomen „Luxus“, wird deutlich, dass Luxus gleichzeitig Machtaspekte (Status), und Reiz-/ Lust-Aspekte und insbesondere für ältere Menschen auch Sicherheitsaspekte beinhaltet. Diese drei Kräfte haben aber, wie sich gezeigt hat, unterschiedliche Alters-Beziehungen:

- Man möchte auf den mit Luxus verbundenen Genuss nicht verzichten (= keine Alterskorrelation)
- Der durch Luxus demonstrierte Status wird unwichtiger (= negative Alterskorrelation)

- Die mit Luxus verbundenen Ausgaben beeinflussen die finanzielle Sicherheit (= negative Alterskorrelation).

Der Einfluss dieser drei Kräfte wird, so scheint es, gleichzeitig wirksam, variiert aber wie in III.3.4. aufgezeigt wurde, zwischen den verschiedenen Abfragebedingungen, wie Rolle, Typisch, Häufigkeit.

Vorausgesetzt, dass die Grunddimensionen des Modells in weiteren Untersuchungen bestätigt werden, hilft dieses Grundmodell finanzielle Verhaltensweisen und Beziehungen mit dem Alter vorherzusagen, die ähnlich wie Luxus nicht offensichtlich sind. Man muss sich allerdings die Mühe machen, diese Verhaltensweisen und Phänomene im Hinblick auf die drei Grunddimensionen zu analysieren.

- Knausrigkeit und Geiz beispielsweise erhalten zwar die existenzielle Sicherheit, gleichzeitig beinhalten sie aber auch Lustverzicht. Darüber hinaus möchte niemand als geizig oder knausrig gelten. Dies wäre eine Erklärung dafür, dass hier keine signifikante Alters-Beziehung gefunden wurde.
- Auch die eingangs dieses Abschnitts gestellte Frage, ob es ein Sparmotiv gibt, muss vor diesem Hintergrund beantwortet werden. Offensichtlich gibt es ein Sparverhalten, das sowohl in der Jugend wie im Alter zu beobachten ist. Aber liegt das gleiche Motiv, nämlich ein universelles Sparmotiv, diesem Verhalten zugrunde? Biologisch betrachtet hat jeder Organismus das Bestreben, seine Ressourcen optimal einzusetzen. Dies könnte ein gemeinsame Grundkraft allen Sparens sein. Aber dies klärt Sparen nicht in seiner ganzen Bedeutung auf: Für ältere Menschen bedeutet Sparen in erster Linie Aufrechterhaltung der finanziellen Sicherstellung (Sicherheit), mit der gleichzeitigen Möglichkeit schöne Dinge (Lust) genießen zu können. Die Sicherheit steht aber weit im Vordergrund. Für jüngere Menschen, dagegen stehen Status und Lust im Vordergrund, der Sicherheitsaspekt ist lange nicht so wichtig. Sie sparen, um eine Abenteuerreise, ein schnelleres Auto oder eine schöne Wohnung zu finanzieren. Damit wird offensichtlich, dass es kein universelles Sparmotiv gibt. Bestätigt wird so die von McClelland (McClelland, 1967) formulierte Aussage: „*The meaning of money is in the eye of beholder*“. Mit den dargestellten Altersbeziehungen und dem abgeleiteten Grundmodell

ist es aber möglich, die zugrundeliegende Bedeutung (meaning) (und die Veränderungen mit dem Alter) zu erkennen und Vorhersagen zu treffen.

2.3. Alter, Konsum und Genuss

Die gefundene Grundstruktur im Umgang mit Geld und Gut kann auch auf das Konsumverhalten übertragen werden. Sie erklären die von *Abdel-Ghany* (*Abdel-Ghany & Sharpe, 1997*) und in I.8.3.beschriebenen gefundenen Konsum-Muster. Mit zunehmendem Alter verändert sich das Konsumverhalten wie folgt:

Der Wunsch nach Sicherheit/ Risikovermeidung nimmt zu:

Bevorzugt gekauft werden preiswerte Qualitätsprodukte, Produkte mit Garantie, Produkte mit einfacher (risikoloser) Bedienung, Gesundheitsprodukte.

Die Status-Bedeutung nimmt ab:

Weniger gekauft werden Produkte mit hoher Status-Komponente, wie z.B. teure modische Kleidung, große Autos.

Die Reiz-Lust (risikolos) bleibt (zumindest bis ca. 70 Jahren) erhalten:

Bevorzugt gekauft werden frische und genuss-vermittelnde Lebensmittel und Reisen in bekannte, attraktive, aber sichere Orte. Auch der Besuch von guten Gaststätten bleibt konstant.

2.4. Alter und (finanzielle) Zufriedenheit

Die in diesem Kapitel unter IV.1.1.1. dargestellten Korrelationen unterstützen die Hypothese, dass mit dem Alter die finanzielle Zufriedenheit grundsätzlich zunimmt. Doch was ist die Ursache für diese Veränderung? Hier bieten sich zwei Interpretationen an, die unabhängig voneinander sind und deshalb möglicherweise gleichzeitig wirksam werden: Die erste Interpretation ist sehr einfach, trotzdem hat sie eine gewisse Schlüssigkeit:

- Da, wie gefunden, mit dem Alter das Bedürfnis nach Sicherheit zunimmt, die Risiko-Lust abnimmt und zweitens die Statusaspekte weniger wichtiger werden, muss zu deren Befriedigung auch weniger Geld ausgegeben werden: Man wird insgesamt ruhiger und unternimmt weniger. Man fährt einen kleineren Wagen, gibt weniger für Mode und Luxus aus. All dies spart sehr viel Geld, ohne dass dadurch die Lebensqualität beeinträchtigt wird, weil man ja auf nichts verzichtet. George (*George, 1992*) (siehe auch I.8.2.) berichtet von Untersuchungen, die zeigen, dass die finanzielle Zufriedenheit im höherem Alter (über 65 und Ruhestand) auch bei 20 - 30 % weniger Einkommen im Vergleich zur Zeit der Berufstätigkeit gleich bleibt. Dies könnte dem Ausgaben-Anteil entsprechen, der auf Risiko-Lust und Status-Ausgaben entfällt.
- Die zweite Interpretation ist allgemeinerer Natur und stützt sich auf das Phänomen, dass mit dem Alter die Lebenszufriedenheit allgemein eher leicht zunimmt. Dittman-Kohli berichtet von einer von ihr durchgeführten Untersuchung: *„Zugleich wurde eine hohe positive Selbstbewertung und Lebenszufriedenheit gefunden, die der antizipierten Dezimierung der eigenen Existenz zuwider läuft und erklärt werden muss“.* (*Dittman-Kohli, 1992*)

Aus ihren Untersuchungen zieht sie folgende Schlussfolgerungen:

„Angesichts existentieller Zwänge und der Ohnmacht des Menschen gegenüber dem biologischen Alter, sind es Versuche der sekundären Kontrolle, nämlich der inneren Akzeptierung und Relativierung, nicht der primären Kontrolle, der Veränderung der äusseren Situation, die hervortreten. Es werden die Interpretationen von Selbst und Leben adaptiert, um beide akzeptieren zu können und dadurch Ich-Integrität im Sinne von Erikson zu sichern.“ (*Dittman-Kohli, 1992*)

Diese zweite Interpretation betont Zufriedenheit als Ergebnis eines kognitiven Prozesses in der Auseinandersetzung mit der eigenen Situation und der Umwelt. Ziel ist „Ich-Integrität“ im Sinne von *Erikson (Erikson, 1966)* oder Abbau von kognitiven Dissonanzen. Die Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Situation ließe sich also auch so erklären, die geäußerte Unzufriedenheit mit der Adäquatheit PF 9.3. B „Unterbezahlung“ und PF 9.2. B „Mangelnden Einsatz bedauert“ könnte als ein noch nicht abgeschlossener Bewältigungs-

Prozess gedeutet werden. Auch die sich positiv verändernde Einstellung gegenüber Geld, dargestellt im Primärfaktor „Reichtum unsauber“, könnte damit zusammenhängen.

2.5. Gibt es eine eigenständige „Psychologie des Geldes“?

Angesichts der hohen Übereinstimmung der in I.7. von Brengelmann gefundenen Alters-Beziehungen hinsichtlich allgemeinem Reiz-/ Risiko-Verhalten und dem reiz-/ risiko-orientierten Umgang mit Geld und Gut, kann vermutet werden, dass die Dispositionen/ Antriebe/ Motive/ Instinkte einer Person (die sich im Lebensalter wie aufgezeigt verändern) auch ihr Geldverhalten maßgeblich beeinflussen. Viele Indizien weisen darauf hin, dass es keine eigenständige Psychologie des Geldes gibt, sondern, dass der Umgang mit Geld und Gut weitgehend von den allgemeinen Motiv-, Persönlichkeitsstrukturen einer Person geprägt wird. Auch allgemeine kognitive Prozesse spielen, wie im vorhergehenden Abschnitt gezeigt, eine Rolle. Den wichtigsten Einfluss dürften aber die Sicherheits-, Macht- & Reiz-/ Risiko-Lust Dispositionen/ Antriebe/ Motive haben.

Die Reiz-/ Risiko-Lust wurde inzwischen sehr gut erforscht. Allerdings noch nicht in Zusammenhang und Interaktion mit Macht. Auch die Sicherheitsdimension muss wesentlich weiter gefasst werden. Leider gibt es für die Macht- und Sicherheitsdimension keine so umfassenden Forschungsansätze, wie im Bereich Reiz-/ Risiko-Lust, die auch Beziehungen zum Alter zum Gegenstand hatten. Dies liegt mit daran, dass die Beschäftigung mit Macht in der humanistisch/ kognitiv orientierten psychologischen Forschung eher eine geringe Rolle spielt und eher in der Soziologie beheimatet ist. Die Sicherheitsdimension wurde zwar von *Maslow (Maslow, 1970)* in Ansätzen angerissen. Nach Maslow hat das Thema „Sicherheit/ Stabilität“ aber als umfassender Forschungsansatz für die Psychologie keine besondere Bedeutung gewonnen. Die Psychologie beschäftigt sich zwar intensiv mit der Bewältigung von Angst und Furcht, doch das Bedürfnis nach Sicherheit, Konstanz und Stabilität ist weit umfassender als diese beiden Konstrukte, weil dieses Bedürfnis sowohl die physische, die soziale, die kognitive und die gnostische Ebene des menschlichen Lebens mit einschließt und so etwas wie einen übergeordneten biologischen Imperativ darstellt.

3. Konsequenzen aus den Untersuchungsergebnissen für die gerontologische Forschung

3.1. Alter und Stabilität der Persönlichkeit

In der psychologischen Altersforschung ist neben der Entwicklung der kognitiven Fähigkeiten auch die Frage nach der Stabilität von Persönlichkeitseigenschaften von Bedeutung (*Weinert, 1992*). Die Diskussion über Stabilität bzw. Variabilität der Persönlichkeits-Eigenschaften beherrschte und beherrscht bis heute die Diskussion. Die Stabilität/ Variabilität der Persönlichkeit werden meist mit den auf Eysenck (siehe Abschnitt I.7.4.) zurückgehenden Persönlichkeitsdimensionen gemessen. Auf diese Diskussion soll aber hier nicht weiter eingegangen werden.

Aus den aus dieser Untersuchung vorliegenden Ergebnissen ergeben sich aber eine Reihe von Anhaltspunkten, die auf eine Veränderung zentraler Persönlichkeitsdispositionen schließen lassen. Auch hier zeigt sich das Problem der fehlenden inhaltlichen Konsolidierung der Motivations- und Persönlichkeits-Psychologie, die mit jeweils getrennten Modellen operieren. Es liegt nämlich auf der Hand, dass die sich mit dem Alter verändernden Sicherheits-, Reiz-/ Risiko-Lust- und Machtbeziehungen auch Auswirkungen, z.B. auf Persönlichkeitsdimensionen, haben:

- So wird ein zunehmendes Bedürfnis nach Sicherheit und die Vermeidung von Risiken das Aktivitätsniveau beeinflussen.
- Der nachlassende Status-Anspruch und die nachlassende Risiko-Lust könnten möglicherweise Ursache für die dem Alter zugesprochene höhere soziale Kompetenz (Ältesten-Rat, Aufsichtsrat, Schlichter etc.) sein.

Allerdings muss davon ausgegangen werden, dass die individuelle Ausprägung der drei Grunddimensionen zu einem großen Anteil genetisch verursacht ist. Zumindest für „Sensation-seeking“ (Reiz-/ Risiko-Lust) liegen solche Befunde vor. Dies würde bedeuten, dass Personen mit einer hohen Ausprägung in dieser Dimension, im Vergleich zu ihrer Altersstichprobe, immer eine überdurchschnittliche Ausprägung haben, dass aber die individuelle Stärke mit dem Alter abnimmt.

3.2. Alter und Disengagement

Ebenfalls Mittelpunkt heftiger wissenschaftlicher Diskussionen war und ist in der Gerontologie die Disengagement-Theorie von Cumming und Henry (*Cumming & Henry, 1961*). Nach dieser soziologisch-orientierten Theorie *„ist der Rückzug der Älteren aus den Rollen des mittleren Erwachsenenalters unvermeidlich und für sie auch funktional, indem er ihnen Zeit für die Vorbereitung auf ihren späteren totalen Rückzug aus dem sozialen Leben und auf den Tod gibt“*. (Kohli, 1992)

Die gefundenen Ergebnisse tragen einige Aspekte zur Disengagement-Diskussion bei: Das abnehmende Risiko-Verhalten und damit einhergehend die Verlagerung des Lebens auf ruhigere Aktivitäten, könnte zwar als Rückzug formuliert werden, ebenso die abnehmende Bedeutung von Status-Symbolen und von Geld als Mittel zur Durchsetzung.

Das gleichbleibende Lust-Bedürfnis und das im Spar- und Kontrollverhalten geäußerte Bedürfnis nach Sicherung des finanziellen Status lassen aber eher vermuten, dass im Alter die Tendenz besteht, materielle und soziale Besitzstände abzusichern und den Status quo zu erhalten.

Erhaltung ist aber etwas anderes als Rückzug. Allerdings kann Erhalten in einer Welt, die auf „Immer mehr“ und auf „Wachstum“ eingestellt ist, auch als Rückzug ge- oder missdeutet werden. Da die Altersverteilung aller Untersuchungs-Stichproben bei 70 Jahren endete, kann diese Aussage natürlich nur für die „jungen Alten“ getroffen werden. Anders stellt es sich möglicherweise bei den „alten Alten“ über 75 Jahren dar, weil sich hier der Einfluss der zunehmenden körperlichen Beschwerden als tatsächlicher Rückzug bemerkbar machen kann.

3.3. Aspekte der finanziellen Alterssicherung

Im Mittelpunkt des Forschungsinteresses der Finanzgerontologie stehen Fragen der finanziellen Alterssicherung und einer angemessenen Lebensqualität im Alter. Wie in den Abschnitt I.8.2. und IV.2.4. diskutiert, braucht man im Alter weniger Geld, ohne dass dies als Einschränkung empfunden wird. Offen ist, ob die abnehmenden Statusbedürfnisse und die zunehmende Risiko-Vermeidung bzw. Sicherheitsbedürfnis biologische und/ oder psychologische Ursachen haben und aus physiologischen /biochemischen Veränderungen

resultieren. Offensichtlich scheint der Mensch aber mit diesen adaptiven Mechanismen einen gut funktionierenden Automatismus für ein finanziell erfolgreiches Alter zu besitzen.

Allerdings sind dies durchschnittliche Entwicklungen. Geht man davon aus, dass die Macht-/ Status-, wie die Reiz-/ Risiko- und Sicherheitsbedürfnisse in ihrer Stärke und Ausprägung normalverteilt sind, dann sind die Personen zumindest in finanzieller Hinsicht gefährdet, deren Risiko-Lust und Statusbedürfnis weit überdurchschnittlich und deren Sicherheitsbedürfnis unterdurchschnittlich ausgeprägt ist. Ihnen gelingt es nicht, zu sparen und eine befriedigende Geldkontrolle zu etablieren, gleichzeitig brauchen sie viel Geld, um ihre Status-Bedürfnisse und ihre Aktivitäten zu finanzieren. Hier könnten geeignete psychologische Tests helfen, diese Menschen spätestens im mittleren Erwachsenen-Alter für ihre Problematik zu sensibilisieren.

V. Zusammenfassung der Arbeit und Ausblick

1. Zielsetzung der Arbeit

Das Ziel der Arbeit war, die wichtigsten Dimensionen des Umgangs mit Geld und Gut theoretisch zu fassen, zu beschreiben und mit dem Alter quantitativ in Beziehung zu setzen.

2. Theoretischer Untersuchungsansatz

Im Teil I wurde die Literatur aus unterschiedlichsten Disziplinen, wie Ökonomie, Finanzgerontologie, Konsumforschung und insbesondere die Psychologie im Hinblick auf die Fragestellung ausgewertet. Dabei zeigte sich, dass es in den verschiedensten Disziplinen eine Reihe von Überlegungen zu einzelnen Aspekten zum Umgang mit Geld und Gut gab und gibt. In der theoretischen Beschäftigung mit dem Thema zeigte sich aber auch, dass ein umfassendes psychologisches Modell fehlt, welches Geld und den Umgang mit Geld und Gut befriedigend erklärt. Die erste Begründung dafür ist sicher im mangelnden Interesse der psychologischen Wissenschaft an diesem Thema zu suchen. Die zweite Begründung für ein fehlendes psychologisches „Geldmodell“ ist in der Schwierigkeit der psychologischen Teildisziplinen zu suchen, aus der Vielzahl der in der Literatur beschriebenen Motive und Persönlichkeitseigenschaften jene zu extrahieren, die als zentral für das menschliche Verhalten angesehen werden können. Bis heute herrscht nämlich keine Einigkeit darüber, welche Motive und Persönlichkeitseigenschaften dies letztlich sind.

Trotzdem kristallisierten sich aus den unterschiedlichsten theoretischen Ansätzen und empirischen Untersuchungen Schwerpunkte heraus, aus denen die wichtigsten Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut vorausgesagt bzw. abgeleitet werden konnten. Diese ließen allerdings vermuten, dass es keine eigene Psychologie des Geldes gibt, sondern dass der individuelle Umgang mit Geld und Gut im wesentlichen von allgemeinen psychologischen Motiven und Persönlichkeitseigenschaften bestimmt wird. Anders herum formuliert: Jedes beobachtbare Geldverhalten, wie z.B. Sparen kann auf bekannte

psychologische Motive und Dispositionen zurückgeführt werden. Auch die Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut sollten sich deshalb aus allgemeinen Alters-Veränderungen vorhersagen lassen. Aufgrund der Analyse, der in der Literatur gefundenen Berichte und Ergebnisse, ergaben sich drei psychologische Grund-Dimensionen, die den Umgang mit Geld und Gut massgeblich prägen und sich gleichzeitig in ihrem Einfluss auf den Menschen mit dem Alter verändern:

- Reiz-/ Risiko-Lust
- Sicherheitsstreben
- Macht

Darüber hinaus konnten aus der Literatur noch zwei weitere Bereiche abgeleitet werden, die für Altersbeziehungen im Umgang mit Geld und Gut von Interesse sind:

- Die Zufriedenheit mit dem erreichten Besitzstand und dem Einkommen
- Die allgemeinen Einstellungen zum Geld

Auf Basis dieser Überlegungen wurden 5 Hypothesen formuliert, die in Kurzform dargestellt werden:

Hypothese 1: Die finanzielle Zufriedenheit nimmt mit dem Alter zu

Hypothese 2: Die Risikolust nimmt mit dem Alter ab, für risikolose Reize bleibt die Offenheit aber gleich

Hypothese 3: Sparsamkeit und Geldkontrolle nehmen mit dem Alter zu

Hypothese 4: Machtaspekte verlieren mit dem Alter an Bedeutung

Hypothese 5: Die Ehrlichkeit und die positive Einstellung zum Geld nimmt mit dem Alter zu

3. Methodik und Stichproben

Zur Untersuchung der Fragestellung wurden insgesamt 4 verschiedene Untersuchungen, die in einem anderen Zusammenhang im Max-Planck-Institut für Psychiatrie durchgeführt

wurden, auf die obige Fragestellung hin ausgewertet. Diese Untersuchungen basierten auf Fragebogen-Erhebungen bei 3 unterschiedlichen Stichproben. Jeder der vier Fragebögen war in unterschiedliche Untersuchungsbereiche eingeteilt, die jeweils einer getrennten Faktorenanalyse (Varimax-Rotation) unterworfen wurden. Die so erhaltenen Primärfaktoren wurde mit dem Alter korreliert (Produktmoment-Korrelation und Spearman-Rang-Korrelation).

- Der Fragebogen Geld A war in 5 Untersuchungsbereiche eingeteilt, die vor allem das konkrete und alltägliche Geldverhalten abdeckten. Seine Faktorenanalyse ergab 57 primäre Faktoren aus 321 Items.
An dieser Untersuchung, die in Zusammenarbeit mit einer Finanzzeitschrift durchgeführt wurde, nahmen 248 Personen, fast ausschliesslich Männer teil. Das durchschnittliche Alter betrug 37,2 Jahre.
- Der Fragebogen Geld B wies 16 Untersuchungsbereiche auf, die den Umgang mit Geld und Gut von einer wesentlich breiteren Perspektive abdeckten: Hieraus resultierten 92 primäre Faktoren aus 392 Items.
An dieser Untersuchung, die ebenfalls in Zusammenarbeit mit einer Finanzzeitschrift durchgeführt wurde, nahmen 208 Personen, ausschliesslich Männer teil. Das durchschnittliche Alter betrug 40,6 Jahre.
- Der Fragebogen Geld C bestand aus einer Konsolidierung der aussagefähigsten Faktoren der Geldbögen A und B. Daraus wurde ein System von 55 Primärfaktoren entwickelt. Diese Analyse erlaubte eine Art Kreuzvalidierung der in den Untersuchungsbereichen A und B erzielten Ergebnisse.
- Im Fragebogen Geld D wurden konkrete Angaben zu Besitzformen, Zahlungsgewohnheiten, Kontenbenutzung etc., erhoben und mit dem Alter korreliert. Die Untersuchungen von Geld C und Geld D, sie wurden in Zusammenarbeit mit einer

Bank durchgeführt, basieren auf der selben Stichprobe. An der Untersuchung nahmen 225 Vpn, fast ausschliesslich Männer teil. Das durchschnittliche Alter betrug 45,2 Jahre

4. Auswertung und Ergebnisse

In einem ersten Schritt (Teil III.) wurde jeder Untersuchungsbereich getrennt im Hinblick auf die Hypothesen ausgewertet. Aufgrund des umfangreichen Datenmaterials konnten wichtige Alters-Beziehungen in 5 Bereichen ermittelt werden:

1. Zufriedenheit und Adäquatheit des Einkommens
2. Umgang mit finanziellen Risiken und risikoloser Reizgenuss
3. Sparsamkeit, Haushaltung und strenge Geldkontrolle
4. Macht: Status, Einfluss und Selbstwert
5. Geldmoral und Einstellungen zum Geld

Obwohl in den einzelnen Untersuchungsbereichen unterschiedliche Schwerpunkte des Umgangs mit Geld und Gut untersucht wurden, zeigte sich eine durchgängige Bedeutung der Hypothesen für alle Untersuchungsbereiche. Die Ergebnisse bestätigten die Hypothesen, so dass diese beibehalten werden können. Darüber hinaus zeigte sich in allen vier Untersuchungsbereichen, dass das Alter einen wesentlich höheren Einfluss auf den Umgang mit Geld und Gut hat, als die Schulbildung. Das Verhältnis signifikanter Alterskorrelationen zu signifikanten Bildungskorrelationen betrug über alle Untersuchungen hinweg ca. 2,5 : 1. Gleichzeitig waren die signifikanten Alterskorrelationen im Mittel weit höher als die der signifikanten Bildungskorrelationen.

In einem zweiten Schritt (Teil IV.) wurden die signifikanten Korrelationen aller Untersuchungen noch einmal übergreifend den Hypothesen zugeordnet und synoptisch auf ihre Übereinstimmung und Abweichung überprüft. Auch hier ergab sich eine sehr weitgehende Übereinstimmung, so dass die Hypothesen beibehalten werden konnten.

Die übergreifende Interpretation aller vier Untersuchungen in Teil IV führte zu folgenden Aussagen:

- Der Umgang mit Geld und Gut kann weitgehend mit den drei psychologischen Dimensionen Sicherheit/ Stabilität, Reiz-/ Risiko-Lust und Macht erklärt werden. Diese drei Dimensionen, ihre verschiedenen Aspekte und ihre Beziehung zu einander, stellen ein plausibles und umfassendes psychologisches Geldmodell dar.
- Mit dem Alter nimmt die erhaltende Kraft, das Bedürfnis nach Sicherheit und Stabilität zu, während die expansiven Kräfte, wie Streben nach Macht und Einfluss und das Eingehen von Risiken, abnimmt. Die Offenheit für risikolose Erlebnisse verändert sich mit dem Alter nicht.
- Diese Beziehungen zeigen sich im konkreten Umgang mit Geld und Gut aber auch in gleicherweise in psychologischen Untersuchungen, die sich mit den oben dargestellten psychologischen Grunddimensionen und entsprechenden Altersbeziehungen beschäftigt haben. Diese Untersuchungen liegen vor allem zur Reiz-/ Risiko-Lust- Dimension vor. Aufgrund dieses Zusammenhangs darf davon ausgegangen werden, dass es keine eigene Psychologie des Geldes gibt. Sondern das individuelle, alters- oder geschlechts-spezifische Differenzen im Geldverhalten aufgrund allgemeiner psychologischer Mechanismen, insbesondere der Motiv- und Persönlichkeitstheorie, erklärt werden können.

Da aber, wie in der vorliegenden Arbeit öfters erwähnt, in den Hauptdimensionen im Umgang mit Geld und Gut umfassende Erkenntnisse fehlen, ergeben sich daraus gleichzeitig Ansatzpunkte für zukünftige Forschungen. Neben der Reiz-/ Risiko-Lust-Dimension, die besonders gut auch in Beziehung zum Alter erforscht ist, fehlen vergleichbare Erkenntnisse im Bereich der Macht- und der Sicherheit-/ Stabilitäts-Dimension. Da auch diese Dimensionen in ihrer Bedeutung wahrscheinlich weit über das Thema Alter und Umgang mit Geld und Gut hinausgehen, sollte diese Forschung zunächst losgelöst von Finanz-Aspekten erfolgen.

Die diesen Untersuchungen zugrunde liegenden Stichproben waren fast ausschließlich Männer, weil es überwiegend Männer sind, die sich im klassischen Rollenverhalten um die Finanzen kümmern. Durch die steigende Zahl der Frauen in höheren Positionen und ihrer

zunehmenden finanziellen Selbständigkeit, sollten weitere Untersuchungen aufklären, ob und wo es Geschlechtsunterschiede im Umgang mit Geld und Gut gibt.

Ziel dieser Untersuchung war es, grundlegende Beziehungen zum Alter im Umgang mit Geld und Gut zu ermitteln. Die Untersuchungen basieren auf linearen Korrelationen. In weiteren Untersuchungen, sollten aber auch nicht lineare Zusammenhangsanalysen (z.B. nach Dekaden, Lebensphasen) eingesetzt werden, weil vermutet werden kann, dass Altersveränderungen nicht immer linear verlaufen.

Mit der vorliegenden Untersuchung wurden die zentralen Fragen im Umgang mit Geld und Gut und ihrer Beziehung zum Alter beantwortet. Diese Ergebnisse geben sowohl für die Sozialpolitik, für die Planung der individuellen Alterssicherung aber auch für den kommerziellen Einsatz im Konsum- und Finanzbereich wichtige Anregungen. Finanzielle Sicherheit ist ein wichtiger Faktor für ein zufriedenes Altern. Trotzdem wird ein auf Wirtschaftlichkeit aufgebautes Modell nicht ausreichen, um ein erfolgreiches Alter insgesamt darzustellen. Dies ergibt sich aus den Bedingungen „erfolgreichen“ Alterns von *Howe (1988)*, der neben dem Bereich „Finanzen“ u.a. die Bereiche Gesundheit, Partnerschaft, Familie, Wohnung, Sozialkontakte, sowie persönlichkeits-spezifische Bedürfnisse als notwendig aufführt, also das Altern als multifaktorielles Geschehen im breitesten Sinne darstellt. Auch in diese Richtung wird sich die Forschung weiter entwickeln.

Quellenverzeichnis

ABDEL-GHANY, M. & SHARPE, D. (1997): Consumption Patterns among the Young-Old and Old-Old, The Journal of Consumer Affairs, Vol. 31, No.1. 1997

ADLER, A. (1918): Praxis und Theorie der Individualpsychologie, Wien

ALLPORT, G.W. (1937): Personality: A psychological Interpretation,. New York: Holt.

BECKER, G.S. (1993): Ökonomische Erklärung des menschlichen Verhaltens, Tübingen: Mohr

BERGLER, E. (1970): The Psychology of Gambling, New York: International Universities Press

BERLYNE, D.E. (1960): Conflict, Arousal and curiosity, New York: Mac Graw Hill

BERLYNE, D.E. (1966): Curiosity and exploration, Science 153, 25-33

BERNE, E. (1972): What do you say after you say hello?, New York: Grove

BEUTEL, P.; KÜFNER, R; SCHÜBO W.(1980): Statistik-Programm-System für die Sozialwissenschaften, SPSS 8. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag.

BORN, K.E. (1994): Die ethische Beurteilung des Geldwesens im Wandel der Geschichte
In: **HESSE, H & ISSING, G (Hrsg):** Geld und Moral, Frankfurt a.M: Vahlen

BRENGELMANN, J.C. (1986): Persönliche Effektivität, Stress und Lebensqualität (Strukturen der positiven Lebensgestaltung). In: Resch, A. (Ed.): Psyche und Geist: Fühlen, Denken und Weisheit, Innsbruck: Resch

BRENGELMANN, J.C. (1987): Verhalten und Verhaltensmodifikation in Organisationen. In Brengelmann, J.C.: Rosenstiel, L. von; Bruns, G.(Eds.): Verhaltensmanagement in Organisationen, Frankfurt, Peter Lang

BRENGELMANN, J.C. (Ed.; 1988a): Risiko-/ Lustaktivitäten. In der Schriftenreihe: Konzepte für Heute und Morgen. Vaduz: Bild- und Verlagsanstalt

BRENGELMANN, J.C. (Ed., 1988b): Erfolg und Stress im Managementverhalten. München: Center for Behavioral Excellence

BRENGELMANN, J.C. (Ed.; 1989a): Risiko-/ Lustdispositionen. In der Schriftenreihe: Konzepte für Heute und Morgen, Vaduz: Bild- und Verlagsanstalt

BRENGELMANN, J.C. (Ed.; 1989b): Aktivitäten und Dispositionen der Risikolust. In der Schriftenreihe: Konzepte für Heute und Morgen, Vaduz: Bild- und Verlagsanstalt

BRENGELMANN, J.C. (Ed.; 1989 c): Unternehmerverhalten und Unternehmerqualität, Zürich: Varia Press

BRENGELMANN, J.C. (Ed.; 1990): Vorträge zur Verhaltenskompetenz und -inkompetenz, Reihe: Verhaltenseffektivität und Stress, Band I, Frankfurt am Main: Peter Lang

BRENGELMANN, J.C. (1991): Die Lust auf Spiel und Risiko, Zürich: Varia Press

BRENGELMANN, J.C. (1993): Erfolg und Stress, Weinheim/ Basel: Beltz Verlag

BRENGELMANN, J.C. (1995): Effektives und ineffektives Spielverhalten. In: Homo Ludens V, Internationale Beiträge des Instituts f. Spielforschung, Hochschule "Mozarteum" Salzburg, München-Salzburg: Verlag Emil Katznbichler

BRENGELMANN, J.C. & QUAAT, C.v. (1987): Spielen, Risikolust und Kontrolle, Frankfurt: Peter Lang Verlag

BRENGELMANN, J.C. & WAADT, S. (1985): Verhalten in Glückspielsituationen. In der Reihe: Texte aus der Wissenschaft, München, Gerhard Röttger-Verlag

BULAND, R. (1994) In: Homo ludens. Der spielende Mensch, München-Salzburg: Verlag Emil Katzwichler

CIALDINI, R. (1997): Die Psychologie des Überzeugens, Bern: Huber

CLONINGER, C.I. (1986): A unified biosocial theory of personality, Psychiatric Developments, 3, 167-226

CORSINI, R.J. (1987): Encyclopedia of Psychology, New York: Wiley

CUMMING, E. & HENRY, W.E. (1961): Growing old: The process of disengagement, New York: Basic Books

CUTLER, N.E. (1992): The Emerging Dynamics of Financial Gerontology,
In: **CUTLER, N.E.; GREGG, D.W.; LAWTON, M.P.** (Eds.) Aging, Money and Life Satisfaction, Springer: New York

DAWKINS, R. (1996): Das egoistische Gen: Hamburg (Rowohlt)

DEWAALS, F. (1995): Der gute Affe, München: Hanser

DIAMOND, J. (1998): Der dritte Schimpanse, Frankfurt a.M: Fischer

DIETRICH, C. (1997): Lebensmittel Geld, München: Burger

DITTMAN-KOHLI, F. (1992): Erfolgreiches Altern aus subjektiver Sicht.

In: **BALTES, M.M.; KOHLI, M. & SAMES, K.** (Hrsg) (1992): Erfolgreiches Altern, Bern: Huber

DITTMAR, H. (1992): The Social Psychology of Material Possessions, New York: St. Martins Press

DOSTOJEWSKY, F.M. (1949): Der Spieler (Deutsch von E.K. Raisin), München

EINZIG, P. (1966): Primitive Money, Oxford: Pergamon

ERIKSON, E.H. (1966): Identität und Lebenszyklus, Frankfurt a.M: Suhrkamp

EYSENCK, H.J. (1956): The questionnaire measurement of neuroticism an extraversion, R. di Psicologia, 1956, 50, 113-140

EYSENCK, H.J. (1967): The biological basis of personality, Springfield, Ill.: Thomas

EYSENCK, H.J. (1959): Das "Maudsley Personality Inventory" (MPI), Göttingen: Hogrefe

EYSENCK, H.J. & EYSENCK, S. (1964): Manual of the Eysenck Personality Inventory., San Diego: Educational Testing Service

EYSENCK, H.J. & EYSENCK, S. (1975): Psychoticism as a Dimension of Personality, London: Hodder & Stoughton

FANK, M. (1992): Strukturanalyse zum Umgang mit Geld aus verhaltenstheoretischer Sicht. Kölner Arbeiten zur Wirtschaftspsychologie. WIENDIECK, G. (Ed.), Frankfurt: Peter Lang Verlag.

FEATHERMAN, D.L. (1992): Development of Reserves for Adaption to Old Ages, In: **CUTLER, N.E.; GREGG, D.W.; LAWTON, M.P.** (Eds.) Aging, Money and Life Satisfaction, Springer: New York

FELSER, G. (1997): Werbe- und Konsumentenpsychologie, Stuttgart: Schaeffer-Poeschel

FÜLLEBORN, U. (1995): Besitzen als besäße man nicht, Frankfurt a.M: Insel

FURNHAM, A. (1984): "Many sides of the coin: The psychology of money usage". Personality and Individual Difference, 5 (5), 501-509.

FURNHAM, A. & LEWIS, A. (1986): The economic mind: The social psychology of economic behaviour, Brighton, Sussex: Wheatsheaf.

FOA, U.G. (1971): Interpersonal and economic resources, Science, 171, 345-351.

GAILBRAITH, J.K. (1987): Die Anatomie der Macht, München: C. Bertelsmann

GOLDBERG, H. & LEWIS, R.T. (1978): Money madness: The psychology of saving, spending, loving and hating money, New York: Morrow

GOLDBERG, J. & v. NITZSCH, R. (1998): Behavioral Finance: Gewinnen mit Kompetenz; München: Finanzbuch-Verlag

GRAUMANN, C.F. & FROEHLICH, W.D. (1957): Ansätze zu einer psychologischen Analyse des sogenannten Steuerwiderstandes. In: Finanzarchiv, Neue Folge, Bd. 15.

GREGG, D.W. (1992): Human Wealth Span: The Financial Dimensions of Successful Aging. In: **CUTLER, N.E.; GREGG, D.W.; LAWTON, M.P.** (Eds.) Aging, Money and Life Satisfaction, Springer: New York

GEORGE, L.K. (1992): Economic Status und Subjective Well-Being, In: **CUTLER, N.E.; GREGG, D.W.; LAWTON, M.P.** (Eds.) Aging, Money and Life Satisfaction, Springer: New York

GUERRA, J.; REIG, A. & BRENGELMANN, J.C. (1983): Dimensionen der Persönlichkeit und des Stressverhaltens. In: **BRENGELMANN, J.C. & BÜHRINGER, G.** (Eds.) Therapieforschung in der Praxis, München: Gerhard Röttger

HARSCH, W. (1995): Die psychoanalytische Geldtheorie, Frankfurt a.M.: Fischer

HEBB, D.O. (1949): The organization of behavior, New York: Wiley

HOWE, J. (1988): Bedingungen "erfolgreichen" Alterns. In: **HOWE, J.** (Ed.) (1988): Lehrbuch der psychologischen und sozialen Alternswissenschaft Bd.1., Heidelberg: Asanger Verlag

INGLEHART, R. (1998): Modernisierung und Postmodernisierung, Frankfurt a.M.: Campus

KATONA, G. (1960): The powerful Consumer, New York: Mac Graw Hill.

KATONA, G. (1975): Psychological economies, New York: Elsevier.

KELLERMANN, B. & MEYER, G. (1989): Glückspielsucht als Krankheit. In: Dt. Ärzteblatt, Heft 4, (27), 161-163.

KEUPP, H. (1997): Identitätsarbeit heute, Frankfurt a. M: Suhrkamp

KNIEHL, A.T. (1998): Motivation und Volition in Organisationen, Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag

KOHLI, M. (1992): Altern in soziologischer Perspektive. In: **BALTES P.B. & MITTELSTRAß** (Hrsgb.): Zukunft des Alterns und gesellschaftliche Entwicklung, Berlin: Walter de Gruyter

KRAMER, E.B. & WEBER, M. (1999): Der Winner`s Curse: Gewonnen und doch verloren, Band 6: Behavioral Finance Group, Universität Mannheim

KROEBER-RIEL, W. (1992): Konsumentenverhalten, 5. Auflage, München: Vahlen

LASCHKE, A. & WEBER, M. (1999): Overconfidence, Band 2: Behavioral Finance Group, Universität Mannheim

LEWIS, A.; WEBLEY, P. & FURNHAM, A. (1995): The New Economic Mind, New York: Harvester

LIERZ, H. (1959): Psyche und Eigentum, Med. Dissertation der Universität Köln

LINDGREN, H.C. (1991): The psychology of money, Melabor: Krieger Verlag

LÖFFLER, G. & WEBER, M. (1999): Über- und Unterreaktion von Finanzanalysten, Band 7: Behavioral Finance Group, Universität Mannheim

LZ / LEBENSMITTELZEITUNG (1998): Spezial 1: Das reife Tabu, Frankfurt a.M.:
Deutscher Fachverlag

MARCUSE, L. (1972): Philosophie des Glücks, Zürich: Diogenes

MASLOW, A.H. (1977): Motivation und Persönlichkeit, Freiburg i.B.: Herder

MATUSSEK, P. (1955): Zur Psychodynamik des Glückspiels, In: Jahrbuch für
Psychologie und Psychotherapie, S.232 - 252

McCLELLAND, D.C. (1961): The achieving society, Princeton NJ: Van Nostrand

McCLELLAND, D.C. (1967): Money as motivator: Some research insights,
The McKinsey Quarterly 10 – 21

McCLELLAND, D.C. (1975): Power: The inner experience. New York: Irvington

MEYER, G. (1983): Geldspielautomaten mit Gewinnmöglichkeiten –
Objekte pathologischen Glückspiels. Bochum: Studienverlag Dr. N. Brockmeyer

MEYER, U.W. (1999): Einführung in die Emotionspsychologie, Bern: Huber

NEUBERGER, O. (1995): Mikropolitik, Stuttgart: Enke

NIE, N.; HULL, C.H.; JENKINS, J.C.; STEINBRENNER, K.; BENT D.H. (1975):
SPSS: Statistical package for the social sciences, New York: Mac Graw-Hill

OEHLER, A. (1995): Die Erklärung des Verhaltens privater Anleger, Stuttgart: Schaeffer
Poeschel

REBER, A. (1985): Dictionary of Psychology, New York: Penguin

REICH, R. (1990) zitiert bei R. Suskind in "Dark mood: Recession fears have some people depressed and acting erratically". Wall Street Journal, 31. Oktober 1990

REIG, A.; GUERRA, J. & BRENGELMANN, J.C. (1983): Die dimensionale Analyse des Stressverhaltens. In: **BRENGELMANN, J.C. & BÜHRINGER, G.** (Eds.) Therapie-forschung in der Praxis, München: Gerhard Röttger

ROGERS, C. (1951): Client-centered therapy, Boston: Houghton Mifflin

RILEY, M.W. (1992): Aging in the Twenty-First-Century, In: **CUTLER, N.E.; GREGG, D.W.; LAWTON, M.P.** (Eds.) Aging, Money and Life Satisfaction, Springer: New York

SCHMÖLDERS, G. (1951): Finanzpsychologie. Finanzarchiv, N.F., Bd.13

SCHMÖLDERS, G. (1953): Ökonomische Verhaltensforschung, ORDO, Jahrbuch 1953

SCHMÖLDERS, G. (1957): Ökonomische Verhaltensforschung. Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen H. 71

SCHMÖLDERS, G. (1960): Der wirtschaftende Mensch als soziales Wesen, Merkur 1960, Heft 5

SCHMÖLDERS, G. (1961): Wie denkt der Sparer über den Geldwert? Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen

SCHMÖLDERS, G. (1962): Wirtschaftslehre und Psychologie, Berlin: Duncker & Humblot

SCHMÖLDERS, G. (1966): Psychologie des Geldes, Berlin: Rowohlt

SCHMÖLDERS, G. (1975): Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft

SCHMÖLDERS, G. (1978): Verhaltensforschung im Wirtschaftsleben, Berlin: Rowohlt's Enzyklopädie

SCHUBOE, W., UEHLINGER, H.M. (1986): SPSS-X, Handbuch der Programmversion 2.2., Stuttgart: Fischer

SCITOVSKY, T. (1986): Human desire and economic satisfaction: Essays an the frontiers of economics, Brighton, Sussex: Wheatsheaf

SIMMEL, G. (1952): Philosophie des Geldes, München

SNYGG, D. & COMBS, A.S. (1949): Individual behavior, New York: Harper, 1949

SPIEGEL (25.10.1999): Kampf der Generationen

SZ/ SÜDDEUTSCHE ZEITUNG, (8.10.1998): Umfang des Glückspiels in Deutschland

SZ/ SÜDDEUTSCHE ZEITUNG, (22.10.1999): Sparen ist die Devise des Alters

TANG, T.L.P. (1988): The meaning of money revisited: The development of the money ethic scale. Paper presented at the 34th Annual Convention of the Southwestern Psychological Association, Tulsa, OK.

TANG, T.L.P. (1990): Factors affecting intrinsic motivation among university students in Taiwan. Journal of Social Psychology 130 (2) 219-230

TANG, T.L.P. (1992): The meaning of money revisited, *Journal of Organizational Behavior*, 13, 197 -202

TANG, T.L.P. (1993): The meaning of money: Extension and exploration of the money ethic scale in a sample of university students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 93-99

TÄUBER, W. (1952): *Psychologie des Geldes. Jahrbuch für Psychologie und Psychotherapie* 1

VAN LAWICK-GOODALL, (1971): *In the shadow of man*, Boston: Houghton Mifflin

VEBLEN, T. (1958): *Die Theorie der feinen Leute*, Köln-Berlin: Kiepenheuer & Wisch

VIDERMANN, S. (1996): *Die Psychoanalyse und das Geld*, Frankfurt a.M: Campus

VOSSMANN, F. & WEBER, M. (1999): *Der Dispositionseffekt*, Band 3: Behavioral Finance Group, Universität Mannheim

WEBER, M. (1999): *Behavioral Finance*, Band 0: Behavioral Finance Group, Universität Mannheim

WEINERT, F.E. (1992): *Altern in psychologischer Perspektive*

In: **BALTES P.B. & MITTELSTRAß** (Hrsgb.): *Zukunft des Alterns und gesellschaftliche Entwicklung*, Berlin: Walter de Gruyter

WILSON, E.O. (1975): *Sociobiology: The new synthesis*, Cambridge, MA: Harvard University Press

YABLONSKIY, L. (1991): *The emotional meaning of money*, New York: Gardener

YAMAUCHI, K.T. & TEMPLER, D.I. (1982): The development of a money attitude scale, *Journal of Personality Assessment*, 46 (5), 522-528.

YERKES, R.M. & DODSON, J.D. (1908): The relation of strength of stimulus to rapidity of habit formation. *Journal comp, Neurol.* 18, 459-482

ZAJONC, R.B. (1965): Social facilitation, *Science*, 149, 269-274

ZUCKERMAN, M. (1974): The sensation-seeking motive. In: **MAHR, B.A.** (Ed.): *Progress in personality research*, New York: Academic Press

ZUCKERMAN, M. (1978): The search for high sensations. *Psychology Today*, 11 (9), 38-46, 96-99

ZUCKERMAN, M. (1979a): Sensation-seeking and risk taking. In: **IZARD, C.E.** (Ed.). *Emotions in personality and psychopathology*, New York: Plenum Press

ZUCKERMAN, M. (1979b): *Sensation-seeking: Beyond the optimal level of arousal*. Hillsdale, NJ: Erlbaum

ZUCKERMAN, M. (Ed.) (1983): *Biological basis of sensation-seeking, impulsivity and anxiety*, Hillsdale, NJ: Erlbaum

ZUCKERMAN, M. (Ed.) (1991): *Psychobiology of personality*, Cambridge: Cambridge University Press

ZUCKERMAN, M. (1994): *Behavioral Expressions and Biosocial Bases of sensation-seeking*, Cambridge: Cambridge University Press

			über 1000 Beschäftigte	<input type="checkbox"/>	5	35
14.	Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit (Stunden)	<input type="text"/>				
15.	Größe des Wohnortes					
	unter 1000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	1			
	1000 – 10000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	2			
	10000 – 50000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	3			
	50000 – 100000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	4			
	100000 – 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	5			
	über 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	6	38		
16.	Wie groß ist der Ort in dem Sie aufgewachsen sind?					
	unter 1000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	1			
	1000 – 10000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	2			
	10000 – 50000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	3			
	50000 – 100000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	4			
	100000 – 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	5			
	über 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	6	39		
17.	Leben Sie in einer (einem) Mietwohnung/ -haus	<input type="checkbox"/>	1			
	Eigentumswohnung/ -haus	<input type="checkbox"/>	2	40		
18.	Ich besitze Vermögenswerte (Häuser, Wertpapiere, Versicherungen u.ä.)					
	bis 10.000,- DM	<input type="checkbox"/>	1			
	bis 50.000,- DM	<input type="checkbox"/>	2			
	bis 100.000,- DM	<input type="checkbox"/>	3			
	bis 500.000,- DM	<input type="checkbox"/>	4			
	bis 1 Million	<input type="checkbox"/>	5			
	bis 3 Millionen	<input type="checkbox"/>	6			
	bis 5 Millionen	<input type="checkbox"/>	7			
	über 5 Millionen	<input type="checkbox"/>	8			
	kein nennenswertes Vermögen	<input type="checkbox"/>	9	41		
19.	Ich habe ein monatliches Bruttoeinkommen in Höhe von (DM)	<input type="text"/>				
					42 - 47	
20.	Ich habe davon in etwa monatlich für verfügbar (nach Abzug von Fixkosten wie Steuer, Miete, Ratenzahlung etc.,) (DM)	<input type="text"/>				
					42 - 47	
21.	Ich habe Schulden in Höhe von DM	<input type="text"/>				
					9 - 15/2	
22.	Ich habe folgende Verbindlichkeiten					
	Ratenzahlung	<input type="checkbox"/>				16
	Bank-/ Betriebsdarlehen	<input type="checkbox"/>				17
	Grundschuld/ Hypothek	<input type="checkbox"/>				18
	Privates Darlehen	<input type="checkbox"/>				19
	Unterhaltszahlungen	<input type="checkbox"/>				20
	Keine nennenswerten Verbindlichkeiten	<input type="checkbox"/>				21
23.	Ich habe eine...					
	...Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>				22
	...Lebensversicherung					
	- unter 50.000,- DM	<input type="checkbox"/>				23
	- über 50.000,- DM	<input type="checkbox"/>				24
	...Pensionszusage	<input type="checkbox"/>				25
	...Unfallversicherung	<input type="checkbox"/>				26
	...sonstige Versicherungen (bitte angeben)					
	<input type="checkbox"/>				27
24.	Ich habe für die Sicherung meines Alters...					
	...Haus/ Grundbesitz	<input type="checkbox"/>				28
	...Sparvermögen	<input type="checkbox"/>				29
	...festverzinsliche Wertpapiere	<input type="checkbox"/>				30
	...Aktien	<input type="checkbox"/>				31
	...Sparbriefe	<input type="checkbox"/>				32
	...Investmentzertifikate	<input type="checkbox"/>				33
	...Goldbarren/ -münzen	<input type="checkbox"/>				34
	...Edelsteine/ Sammlung	<input type="checkbox"/>				35
	...Sonstiges (bitte angeben)					
	<input type="checkbox"/>				36
25.	Ich habe folgende eiserne Bargeldreserven bei der Bank/ zu Hause:					
	mindestens 1.000,- DM	<input type="checkbox"/>				1
	mindestens 2.000,- DM	<input type="checkbox"/>				2
	mindestens 5.000,- DM	<input type="checkbox"/>				3
	mindestens 10.000,- DM	<input type="checkbox"/>				4
	keine	<input type="checkbox"/>				5 37

26. Ich besitze...			29. Ich sammle...		
...ein Sparkonto/ Postsparbuch	<input type="checkbox"/>	38	...Briefmarken	<input type="checkbox"/>	54
...ein Post-/ Bankgiorokonto	<input type="checkbox"/>	39	...Münzen	<input type="checkbox"/>	55
...ein Euro-/ Scheckheft	<input type="checkbox"/>	40	...Kunstgegenstände		
...eine Kreditkarte	<input type="checkbox"/>	41	- 20. Jahrhundert	<input type="checkbox"/>	56
...mehrerer Kreditkarten	<input type="checkbox"/>	42	- antik	<input type="checkbox"/>	57
...mehrere			...Uhren/ Schmuck/ Edelstein	<input type="checkbox"/>	58
Bankverbindungen	<input type="checkbox"/>	43	...seltene Bücher/ Grafiken	<input type="checkbox"/>	59
27. Ich könnte jederzeit ein Darlehen erhalten von...			...etwas anderes (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	60
...10.000,- DM	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	60
...50.000,- DM	<input type="checkbox"/>	2	30. Mein Einkommen setzt sich zusammen aus...		
...100.000,- DM	<input type="checkbox"/>	3	(bitte in ungefähren Prozentzahlen angeben, Summe = 100)		
...500.000,- DM	<input type="checkbox"/>	4	...Gehalt/ Lohn	<input type="checkbox"/>	9 - 11/3
...kein Darlehen	<input type="checkbox"/>	5 44	...Honorar aus selbständiger Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	12 - 14
28. Ich spekuliere mit...			...unternehmerische Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	15 - 17
...Edelmetall	<input type="checkbox"/>	45	...freiberuflicher Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	18 - 20
...Aktien	<input type="checkbox"/>	46	...Kapitalgewinn	<input type="checkbox"/>	21 - 23
...fremde Währungen	<input type="checkbox"/>	47	...Rente/ Pension/ Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	24 - 26
...Immobilien	<input type="checkbox"/>	48	...Haushaltsgeld vom Ehepartner	<input type="checkbox"/>	27 - 29
...Obligationen	<input type="checkbox"/>	49	...Taschengeld/ Versorgung durch die Eltern	<input type="checkbox"/>	30 - 32
...Waretermin	<input type="checkbox"/>	50	...Stipendium/ Bafög u.ä.	<input type="checkbox"/>	33 - 35
...Venture Capital	<input type="checkbox"/>	51	...Sonstiges (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	36 - 38
...überhaupt nicht	<input type="checkbox"/>	52	<input type="checkbox"/>	36 - 38
...etwas anderes (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	53			
.....	<input type="checkbox"/>				

Bitte geben Sie bei den folgenden Aussagen an, wie sehr sie auf Sie zutreffen:

1 = stimmt gar nicht

2 = stimmt ein wenig

3 = stimmt weitgehend

4 = stimmt vollkommen

	1	2	3	4	
31. Ich kaufe möglichst viel über den Großhandel ein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	39
32. Bei größeren Einkäufen handle ich um den Preis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
33. Ich verlange überall Prozente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
34. Ich versuche an einer Ware Fehler zu finden und verlange dann einen Abschlag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Auf eine weitere Darstellung wird verzichtet, weil die Items in Kapitel III dargestellt wurden.

			über 1000 Beschäftigte	<input type="checkbox"/>	5	35
14.	Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit (Stunden)	<input type="text"/>				
15.	Größe des Wohnortes					
	unter 1000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	1			
	1000 – 10000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	2			
	10000 – 50000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	3			
	50000 – 100000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	4			
	100000 – 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	5			
	über 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	6	38		
16.	Wie groß ist der Ort in dem Sie aufgewachsen sind?					
	unter 1000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	1			
	1000 – 10000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	2			
	10000 – 50000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	3			
	50000 – 100000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	4			
	100000 – 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	5			
	über 500000 Einwohner	<input type="checkbox"/>	6	39		
17.	Leben Sie in einer (einem)					
	Mietwohnung/ -haus	<input type="checkbox"/>	1			
	Eigentumswohnung/ -haus	<input type="checkbox"/>	2	40		
18.	Ich besitze Vermögenswerte (Häuser, Wertpapiere, Versicherungen u.ä.)					
	bis 10.000,- DM	<input type="checkbox"/>	1			
	bis 50.000,- DM	<input type="checkbox"/>	2			
	bis 100.000,- DM	<input type="checkbox"/>	3			
	bis 500.000,- DM	<input type="checkbox"/>	4			
	bis 1 Million	<input type="checkbox"/>	5			
	bis 3 Millionen	<input type="checkbox"/>	6			
	bis 5 Millionen	<input type="checkbox"/>	7			
	über 5 Millionen	<input type="checkbox"/>	8			
	kein nennenswertes Vermögen	<input type="checkbox"/>	9	41		
19.	Ich habe ein monatliches Bruttoeinkommen in Höhe von (DM)	<input type="text"/>				
					42 - 47	
20.	Ich habe davon in etwa monatlich für verfügbar (nach Abzug von Fixkosten wie Steuer, ^{Miete} Ratenzahlung etc.,) (DM)	<input type="text"/>				
					42 - 47	
21.	Ich habe Schulden in Höhe von DM	<input type="text"/>				
					9 - 15/2	
22.	Ich habe folgende Verbindlichkeiten					
	Ratenzahlung	<input type="checkbox"/>			16	
	Bank-/ Betriebsdarlehen	<input type="checkbox"/>			17	
	Grundschild/ Hypothek	<input type="checkbox"/>			18	
	Privates Darlehen	<input type="checkbox"/>			19	
	Unterhaltszahlungen	<input type="checkbox"/>			20	
	Keine nennenswerten Verbindlichkeiten	<input type="checkbox"/>			21	
23.	Ich habe eine...					
	...Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>			22	
	...Lebensversicherung					
	- unter 50.000,- DM	<input type="checkbox"/>			23	
	- über 50.000,- DM	<input type="checkbox"/>			24	
	...Pensionszusage	<input type="checkbox"/>			25	
	...Unfallversicherung	<input type="checkbox"/>			26	
	...sonstige Versicherungen (bitte angeben)					
	<input type="checkbox"/>			27	
24.	Ich habe für die Sicherung meines Alters...					
	...Haus/ Grundbesitz	<input type="checkbox"/>			28	
	...Sparvermögen	<input type="checkbox"/>			29	
	...festverzinsliche Wertpapiere	<input type="checkbox"/>			30	
	...Aktien	<input type="checkbox"/>			31	
	...Sparbriefe	<input type="checkbox"/>			32	
	...Investmentzertifikate	<input type="checkbox"/>			33	
	...Goldbarren/ -münzen	<input type="checkbox"/>			34	
	...Edelsteine/ Sammlung	<input type="checkbox"/>			35	
	...Sonstiges (bitte angeben)					
	<input type="checkbox"/>			36	
25.	Ich habe folgende eiserne Bargeldreserven bei der Bank/ zu Hause:					
	mindestens 1.000,- DM	<input type="checkbox"/>			1	
	mindestens 2.000,- DM	<input type="checkbox"/>			2	
	mindestens 5.000,- DM	<input type="checkbox"/>			3	
	mindestens 10.000,- DM	<input type="checkbox"/>			4	
	keine	<input type="checkbox"/>			5	37

26. Ich besitze...				29. Ich sammle...			
...ein Sparkonto/ Postsparbuch	<input type="checkbox"/>	38		...Briefmarken	<input type="checkbox"/>	54	
...ein Post-/ Bankgiorokonto	<input type="checkbox"/>	39		...Münzen	<input type="checkbox"/>	55	
...ein Euro-/ Scheckheft	<input type="checkbox"/>	40		...Kunstgegenstände			
...eine Kreditkarte	<input type="checkbox"/>	41		- 20. Jahrhundert	<input type="checkbox"/>	56	
...mehrerer Kreditkarten	<input type="checkbox"/>	42		- antik	<input type="checkbox"/>	57	
...mehrere Bankverbindungen	<input type="checkbox"/>	43		...Uhren/ Schmuck/ Edelstein	<input type="checkbox"/>	58	
				...seltene Bücher/ Grafiken	<input type="checkbox"/>	59	
27. Ich könnte jederzeit ein Darlehen erhalten von...				...etwas anderes (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	60	
...10.000,- DM	<input type="checkbox"/>	1		<input type="checkbox"/>		
...50.000,- DM	<input type="checkbox"/>	2					
...100.000,- DM	<input type="checkbox"/>	3		30. Mein Einkommen setzt sich zusammen aus...			
...500.000,- DM	<input type="checkbox"/>	4		(bitte in ungefähren Prozentzahlen angeben, Summe = 100)			
...kein Darlehen	<input type="checkbox"/>	5	44	...Gehalt/ Lohn	<input type="checkbox"/>	9 – 11/3	
28. Ich spekuliere mit...				...Honorar aus selbständiger Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	12 – 14	
...Edelmetall	<input type="checkbox"/>	45		...unternehmerische Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	15 - 17	
...Aktien	<input type="checkbox"/>	46		...freiberuflicher Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	18 - 20	
...fremde Währungen	<input type="checkbox"/>	47		...Kapitalgewinn	<input type="checkbox"/>	21 - 23	
...Immobilien	<input type="checkbox"/>	48		...Rente/ Pension/ Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	24 - 26	
...Obligationen	<input type="checkbox"/>	49		...Haushaltsgeld vom Ehepartner	<input type="checkbox"/>	27 - 29	
...Warentermin	<input type="checkbox"/>	50		...Taschengeld/ Versorgung durch die Eltern	<input type="checkbox"/>	30 - 32	
...Venture Capital	<input type="checkbox"/>	51		...Stipendium/ Bafög u.ä.	<input type="checkbox"/>	33 - 35	
...überhaupt nicht	<input type="checkbox"/>	52		...Sonstiges (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	36 - 38	
...etwas anderes (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	53		<input type="checkbox"/>		

Bitte geben Sie bei den folgenden Aussagen an, wie sehr sie auf Sie zutreffen:

1 = stimmt gar nicht

2 = stimmt ein wenig

3 = stimmt weitgehend

4 = stimmt vollkommen

	1	2	3	4	
31. Meine elterliche Familie hat mir bei meiner Karriere viel geholfen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	39
32. Meine elterliche Familie war mir für meine Karriere eher hinderlich	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
33. Ich hatte mit meinen Eltern Schwierigkeiten und wollte mich durch meine eigene Leistung davon befreien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
34. Mein Partner hat an meiner Karriere einen großen Anteil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
35. Mein Partner hat mich an meiner Karriere gehindert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
36. Meine elterliche Familie war wohlhabend	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
37. Ich hatte als Kind Minderwertigkeitsgefühle wegen meiner Familie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
38. Bei meinen Eltern gab es merkbare Veränderungen in der wirtschaftlichen Situation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
39. Meine Eltern haben mit mir während der Kindheit finanzielle Probleme diskutiert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
40. Ich musste schon einmal ganz von vorne anfangen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

41. Wie haben Sie Ihr Vermögen angelegt? (bitte in ungefähren Prozentzahlen angeben)
- Bargeld/ Sparbuch 9 - 11/4
 - Festgeld 12 - 14
 - Festverzinsliche Wertpapiere 15 - 17
 - Aktien und andere Wertpapiere 18 - 20
 - Devisen/ ausländische Wertpapiere 21 - 23
 - Edelmetall 24 - 26
 - Schmuck/ Edelsteine 27 - 29
 - Haus-/ Grundbesitz
 - selbst genutzt 30 - 32
 - vermietet/ verpachtet 33 - 35
 - Firmenbeteiligung 36 - 38

42. Ich habe für die Sicherung meines Alters (bitte in Prozentzahlen angeben)...
- ...Haus/ Grundbesitz 39 - 41
 - ...Sparvermögen 42 - 44
 - ...Wertpapiere 45 - 47
 - ...Edelmetalle (Gold etc.) 48 - 50
 - ...Edelsteine/ Sammlung 51 - 53
 - ...Sonstiges (bitte angeben) 54 - 56
43. Ich habe mein Vermögen... (bitte in ungefähren Prozentzahlen angeben)
- ...geerbt 57 - 59
 - ...geschenkt bekommen 60 - 62
 - ...erheiratet 63 - 65
 - ...gewonnen 66 - 68
 - ...durch Spekulation erworben 69 - 71

Bitte geben Sie bei den folgenden Aussagen an, wie sehr sie auf Sie zutreffen:

1 = stimmt gar nicht

2 = stimmt ein wenig

3 = stimmt weitgehend

4 = stimmt vollkommen

44. Ich zahle...	1	2	3	4	
...immer in bar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9/5
...wo ich nur kann, bargeldlos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...vielfach auf Raten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...mit Kreditkarte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...mit Euroscheck	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...auf Rechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...grundsätzlich nur einmal im Monat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...unter Ausnutzung aller Skonti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...erst nach Mahnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...immer am Monatsanfang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
...sofort nach Erhalt der Rechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	19
45. Steht irgendetwas auf dieser Liste, was Sie persönlich schon irgendwann einmal gemacht haben?					
...ein Konto bei der Sparkasse oder Bank eingerichtet				<input type="checkbox"/>	20
...eine Steuererklärung (mit Ihrem Berater) erstellt				<input type="checkbox"/>	
...einen Antrag gestellt, um Kredit von der Bank oder Sparkasse zu bekommen				<input type="checkbox"/>	
...einen Versicherungsvertrag geprüft, ob nichts vergessen ist				<input type="checkbox"/>	
...einen Abzahlungsvertrag abgeschlossen					
...Wertpapiere gekauft oder verkauft				<input type="checkbox"/>	
...einen Wechsel unterschrieben				<input type="checkbox"/>	
...auf mein Konto einen Scheck ausgestellt				<input type="checkbox"/>	
...von meinem Konto Geld überwiesen				<input type="checkbox"/>	28

Bitte geben Sie bei den folgenden Aussagen an, wie sehr sie auf Sie zutreffen:

1 = stimmt gar nicht

2 = stimmt ein wenig

3 = stimmt weitgehend

4 = stimmt vollkommen

	1	2	3	4	
1. Wenn ich in einem Versicherungsfall noch etwas zusätzlich für mich herausschlagen kann, bin ich dabei	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	29
2. Ich finde, die Versicherungen verlangen so hohe Beträge, dass man sich das Geld auf die eine oder andere Weise auch zurückholen muss	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Ich versuche Steuern zu sparen, wo es geht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4. Wenn ich dem Finanzamt eines auswischen kann, bin ich dabei	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5. Wenn ich die Möglichkeit hätte, Geld ins Ausland zu schaffen um Steuern zu sparen, würde ich sie wahrnehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6. Ich würde mir soviel Schwarzgeld wie möglich anschaffen, wenn ich könnte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7. Ich würde nicht alles bei der Steuer angeben, wenn ich die Möglichkeit hätte etwas zu verbergen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8. Schwarzarbeit ist die Folge der hohen Steuern, ich kann sie nicht verurteilen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9. Der Staat ist selber schuld, wenn er betrogen wird; er saugt die Bürger ja auch über seine Steuern völlig aus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10. Ich habe auch schon einmal „krank gefeiert“; schließlich macht das ja jeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Auf eine weitere Darstellung wird verzichtet, weil die Items in Kapitel III dargestellt wurden

<p>14. Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit (Stunden) <input type="text"/></p> <p>15. Größe des Wohnortes</p> <p>unter 1000 Einwohner <input type="checkbox"/> 1</p> <p>1000 – 10000 Einwohner <input type="checkbox"/> 2</p> <p>10000 – 50000 Einwohner <input type="checkbox"/> 3</p> <p>50000 – 100000 Einwohner <input type="checkbox"/> 4</p> <p>100000 – 500000 Einwohner <input type="checkbox"/> 5</p> <p>über 500000 Einwohner <input type="checkbox"/> 6 38</p> <p>16. Wie groß ist der Ort in dem Sie aufgewachsen sind?</p> <p>unter 1000 Einwohner <input type="checkbox"/> 1</p> <p>1000 – 10000 Einwohner <input type="checkbox"/> 2</p> <p>10000 – 50000 Einwohner <input type="checkbox"/> 3</p> <p>50000 – 100000 Einwohner <input type="checkbox"/> 4</p> <p>100000 – 500000 Einwohner <input type="checkbox"/> 5</p> <p>über 500000 Einwohner <input type="checkbox"/> 6 39</p> <p>17. Leben Sie in einer (einem) Mietwohnung/ -haus <input type="checkbox"/> 1</p> <p>Eigentumswohnung/ -haus <input type="checkbox"/> 2 40</p> <p>18. Ich besitze Vermögenswerte (Häuser, Wertpapiere, Versicherungen u.ä.)</p> <p>bis 10.000,- DM <input type="checkbox"/> 1</p> <p>bis 50.000,- DM <input type="checkbox"/> 2</p> <p>bis 100.000,- DM <input type="checkbox"/> 3</p> <p>bis 500.000,- DM <input type="checkbox"/> 4</p> <p>bis 1 Million <input type="checkbox"/> 5</p> <p>bis 3 Millionen <input type="checkbox"/> 6</p> <p>bis 5 Millionen <input type="checkbox"/> 7</p> <p>über 5 Millionen <input type="checkbox"/> 8</p> <p>kein nennenswertes Vermögen <input type="checkbox"/> 9 41</p> <p>19. Ich habe ein monatliches Bruttoeinkommen in Höhe von (DM) <input type="text"/> 42 - 47</p> <p>20. Ich habe davon in etwa monatlich für verfügbar (nach Abzug von Fixkosten wie Steuer, Miete Ratenzahlung etc.,) (DM) <input type="text"/> 42 - 47</p>	<p>21. Ich habe Schulden in Höhe von DM <input type="text"/> 9 - 15/2</p> <p>22. Ich habe folgende Verbindlichkeiten</p> <p>Ratenzahlung <input type="checkbox"/> 16</p> <p>Bank-/ Betriebsdarlehen <input type="checkbox"/> 17</p> <p>Grundschuld/ Hypothek <input type="checkbox"/> 18</p> <p>Privates Darlehen <input type="checkbox"/> 19</p> <p>Unterhaltszahlungen <input type="checkbox"/> 20</p> <p>Keine nennenswerten Verbindlichkeiten <input type="checkbox"/> 21</p> <p>23. Ich habe eine...</p> <p>...Rentenversicherung <input type="checkbox"/> 22</p> <p>...Lebensversicherung</p> <p>- unter 50.000,- DM <input type="checkbox"/> 23</p> <p>- über 50.000,- DM <input type="checkbox"/> 24</p> <p>...Pensionszusage <input type="checkbox"/> 25</p> <p>...Unfallversicherung <input type="checkbox"/> 26</p> <p>...sonstige Versicherungen (bitte angeben) <input type="checkbox"/> 27</p> <p>..... <input type="checkbox"/> 27</p> <p>24. Ich habe für die Sicherung meines Alters...</p> <p>...Haus/ Grundbesitz <input type="checkbox"/> 28</p> <p>...Sparvermögen <input type="checkbox"/> 29</p> <p>...festverzinsliche Wertpapiere <input type="checkbox"/> 30</p> <p>...Aktien <input type="checkbox"/> 31</p> <p>...Sparbriefe <input type="checkbox"/> 32</p> <p>...Investmentzertifikate <input type="checkbox"/> 33</p> <p>...Goldbarren/ -münzen <input type="checkbox"/> 34</p> <p>...Edelsteine/ Sammlung <input type="checkbox"/> 35</p> <p>...Sonstiges (bitte angeben) <input type="checkbox"/> 36</p> <p>..... <input type="checkbox"/> 36</p> <p>25. Ich habe folgende eiserne Bargeldreserven bei der Bank/ zu Hause:</p> <p>mindestens 1.000,- DM <input type="checkbox"/> 1</p> <p>mindestens 2.000,- DM <input type="checkbox"/> 2</p> <p>mindestens 5.000,- DM <input type="checkbox"/> 3</p> <p>mindestens 10.000,- DM <input type="checkbox"/> 4</p> <p>keine <input type="checkbox"/> 5 37</p>
--	---

26. Ich besitze...				29. Ich sammle...			
...ein Sparkonto/ Postspargbuch	<input type="checkbox"/>	38		...Briefmarken	<input type="checkbox"/>	54	
...ein Post-/ Bankgiorokonto	<input type="checkbox"/>	39		...Münzen	<input type="checkbox"/>	55	
...ein Euro-/ Scheckheft	<input type="checkbox"/>	40		...Kunstgegenstände			
...eine Kreditkarte	<input type="checkbox"/>	41		20. Jahrhundert	<input type="checkbox"/>	56	
...mehrerer Kreditkarten	<input type="checkbox"/>	42		antik	<input type="checkbox"/>	57	
...mehrere				...Uhren/ Schmuck/ Edelstein	<input type="checkbox"/>	58	
Bankverbindungen	<input type="checkbox"/>	43		...seltene Bücher/ Grafiken	<input type="checkbox"/>	59	
27. Ich könnte jederzeit ein Darlehen erhalten von...				...etwas anderes (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	60	
...10.000,- DM	<input type="checkbox"/>	1		30. Mein Einkommen setzt sich zusammen aus...			
...50.000,- DM	<input type="checkbox"/>	2		(bitte in ungefähren Prozentzahlen angeben, Summe = 100)			
...100.000,- DM	<input type="checkbox"/>	3		...Gehalt/ Lohn	<input type="checkbox"/>	9 – 11/3	
...500.000,- DM	<input type="checkbox"/>	4		...Honorar aus selbständiger Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	12 – 14	
...kein Darlehen	<input type="checkbox"/>	5	44	...unternehmerische Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	15 - 17	
28. Ich spekuliere mit...				...freiberuflicher Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	18 - 20	
...Edelmetall	<input type="checkbox"/>	45		...Kapitalgewinn	<input type="checkbox"/>	21 - 23	
...Aktien	<input type="checkbox"/>	46		...Rente/ Pension/ Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	24 - 26	
...fremde Währungen	<input type="checkbox"/>	47		...Haushaltsgeld vom Ehepartner	<input type="checkbox"/>	27 - 29	
...Immobilien	<input type="checkbox"/>	48		...Taschengeld/ Versorgung durch die Eltern	<input type="checkbox"/>	30 - 32	
...Obligationen	<input type="checkbox"/>	49		...Stipendium/ Bafög u.ä.	<input type="checkbox"/>	33 - 35	
...Waretermin	<input type="checkbox"/>	50		...Sonstiges (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	36 - 38	
...Venture Capital	<input type="checkbox"/>	51				
...überhaupt nicht	<input type="checkbox"/>	52					
...etwas anderes (bitte angeben)	<input type="checkbox"/>	53					
.....							

Fragebogen Geld C

Mit dieser Skala sollen überdauernde Merkmale Ihres Verhaltens zum **Umgang mit Geld** untersucht werden.

Beurteilen Sie bitte alle Aussagen nach folgenden Fragen:

T - Wie sehr ist diese Aussage für Sie typisch oder zutreffend?

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1 = stimmt gar nicht | 3 = stimmt weitgehend |
| 2 = stimmt ein wenig | 4 = stimmt vollkommen |

R - Welche bestimmende Rolle spielt diese Aussage in Ihrem Leben?

- | | |
|-------------|----------------|
| 1 = keine | 3 = große |
| 2 = geringe | 4 = sehr große |

L - Welchen Beitrag leistet diese Aussage zur Steigerung Ihrer Lebensqualität?

- | | |
|--------------|-----------------|
| 1 = nie | 3 = häufig |
| 2 = manchmal | 4 = sehr häufig |

H - Wie häufig wenden Sie dieses Verhalten tatsächlich an?

- | | |
|-----------------|--------------|
| 1 = schlecht | 3 = gut |
| 2 = mittelmäßig | 4 = sehr gut |

Q - Wie gut sind Sie in der Ausübung dieses Verhaltens?

- | | |
|-------------|----------------|
| 1 = keine | 3 = große |
| 2 = geringe | 4 = sehr große |

Bitte tragen Sie in jedem Kästchen die entsprechenden Kennziffern ein, a u c h dann, wenn die Aussage nicht genau auf Sie zutreffen scheint! Arbeiten Sie bitte von oben nach unten, Säule für Säule.

	T	R	L	H	Q
Qualitätsbewusst kaufen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorliebe für Luxusartikel haben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spaß am Sparen haben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diszipliniert Geld ausgeben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geld von Freunden borgen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Freizügig Geschenke machen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alle jetzigen Probleme mit Geld lösen können	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wohlstand zum obersten Ziel haben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Große Geldverluste gelassen hinnehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Große Geldverluste verharmlosen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sport als Nervenkitzel betreiben/ schätzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sportarten waghalsig betreiben/ schätzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sinn für leicht verdientes Geld haben	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sinn für besonderen Luxus haben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einen hohen Lebensstandard besitzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Große Geldbeträge auf Kredit nehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich eiserne Sparreserven anlegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich ein Vermögen hart erarbeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich im Betrieb hocharbeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vom guten Gehalt bequem leben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gut erben und angenehm davon leben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geld in sicheren Aktien anlegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich an gutgehenden Firmen beteiligen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geld risikoreich anlegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermögen durch Spekulation vergrößern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einfach verdienen und ohne Hast leben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spaß am größeren Geldgewinn haben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(Fortsetzung)

	T	R	L	H	Q
Spaß am Wetten/ Glücksspiel haben	<input type="checkbox"/>				
Gern hohe Risiken im Sport eingehen	<input type="checkbox"/>				
Viel Geld oder Gut verloren haben	<input type="checkbox"/>				
Beim Einkaufen um den Preis feilschen	<input type="checkbox"/>				
Ein Haushaltsbuch führen	<input type="checkbox"/>				
Vorsichtige Geldhaushaltung	<input type="checkbox"/>				
Vor dem Einkaufen das Geld begrenzen	<input type="checkbox"/>				
Jede Mark dreimal umdrehen	<input type="checkbox"/>				
Geld vollständig ausgeben	<input type="checkbox"/>				
Dinge selbst reparieren	<input type="checkbox"/>				
Geld als Einflussinstrument	<input type="checkbox"/>				
Geschäftstüchtig sein	<input type="checkbox"/>				
Sparen zur Sicherheit	<input type="checkbox"/>				
Wohltätige Zwecke unterstützen	<input type="checkbox"/>				
Diskreter Umgang mit Geld	<input type="checkbox"/>				
Nicht alles bei der Steuer angeben	<input type="checkbox"/>				
Verheimlichung von Geldgeschäften	<input type="checkbox"/>				
Offen über Geld sprechen	<input type="checkbox"/>				
Konjunktureller Optimismus	<input type="checkbox"/>				
Glaube an finanziellen Erfolg	<input type="checkbox"/>				
Hoffen auf Gewinn	<input type="checkbox"/>				
Glaube an Glück im Risiko	<input type="checkbox"/>				
Wagnisse eingehen	<input type="checkbox"/>				
Lust auf Außergewöhnliches	<input type="checkbox"/>				
Anregungen durch Neues	<input type="checkbox"/>				
Cool beim riskanten Spekulieren	<input type="checkbox"/>				
Mein Einkommen spiegelt sich in der Arbeit wieder <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Finanziellen Rat suchen	<input type="checkbox"/>				
Fremde Gelder verwalten	<input type="checkbox"/>				

(Fortsetzung)

	T	R	L	H	Q
Die Karriere beherrscht mein Leben	<input type="checkbox"/>				
Kontrolliert Risiken eingehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Spekulative Geldgeschäfte vermeiden		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nicht um Geld wetten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Fragebogen Geld D

1. Wieviele Kreditkarten besitzen Sie? Anzahl <input type="text"/>	6. Welche Rolle spielen die folgenden Motive bei Ihrer Geldanlage? (1 = keine, 2 = geringe, 3 = große, 4 = sehr große) (Mehrfachnennungen möglich)
2. Welche der folgenden Spiele spielen Sie eigentlich?	Sicherheit <input type="checkbox"/>
Zahlenlotto oder 6 aus 49 <input type="checkbox"/>	Substanz <input type="checkbox"/>
Fußballtoto Ergebniswette 11er-Wette <input type="checkbox"/>	Steuervorteil <input type="checkbox"/>
Fußballtoto Auswahlwette 6 aus 45 <input type="checkbox"/>	Sachwerte <input type="checkbox"/>
Pferdetoto, -lotto, Rennquintett <input type="checkbox"/>	Sichere Rendite <input type="checkbox"/>
Klassenlotterie <input type="checkbox"/>	Solide Altersversorgung <input type="checkbox"/>
Mittwochslotto <input type="checkbox"/>	Sorgenfrei investieren <input type="checkbox"/>
Fernsehlotterie <input type="checkbox"/>	Seriöse Partner <input type="checkbox"/>
3. Welche dieser Konten haben Sie bei Ihrer Hausbank, Post laufendes Konto, Girokonto <input type="checkbox"/>	Spekulation <input type="checkbox"/>
Postgirokonto <input type="checkbox"/>	7. Woher kam im wesentlichen der Anstoß oder auch die Empfehlung zur Geldanlage? (Mehrfachnennungen möglich)
Normales Sparkonto <input type="checkbox"/>	von mir selbst <input type="checkbox"/>
Wertpapierdepot <input type="checkbox"/>	von Berater der Bank <input type="checkbox"/>
Terminkonto <input type="checkbox"/>	von Berater einer Versicherung <input type="checkbox"/>
Baufinanzierung <input type="checkbox"/>	von der Firma wo ich arbeite <input type="checkbox"/>
Umsatzfinanzierung <input type="checkbox"/>	von Familienmitglieder <input type="checkbox"/>
Investitionsfinanzierung <input type="checkbox"/>	von Freunden, Bekannten <input type="checkbox"/>
4. Zahlungsgewohnheiten (1 = stimmt gar nicht, 2 = stimmt ein wenig, 3 = stimmt weitgehend, 4 = stimmt vollkommen) Mehrfachnennungen möglich	war ein Geschenk <input type="checkbox"/>
Ich zahle immer ...	vom Steuerberater <input type="checkbox"/>
...bar <input type="checkbox"/>	vom Vermögensberater <input type="checkbox"/>
...wo ich nur kann bargeldlos <input type="checkbox"/>	von schriftlichen Informationen <input type="checkbox"/>
...vielfach auf Raten <input type="checkbox"/>	durch Werbung <input type="checkbox"/>
...mit Kreditkarten <input type="checkbox"/>	8. Welche der folgenden Verbindlichkei- ten nehmen Sie zur Zeit in Anspruch?
...mit Eurocheck <input type="checkbox"/>	Ratenzahlungsvertrag <input type="checkbox"/>
...auf Rechnung <input type="checkbox"/>	Bank-/ Betriebsdarlehen <input type="checkbox"/>
...grundsätzlich nur einmal im Monat <input type="checkbox"/>	Grundschild/ Hypothek <input type="checkbox"/>
...unter Ausnutzung aller Skonti <input type="checkbox"/>	Privates Darlehen <input type="checkbox"/>
..erst nach Mahnung <input type="checkbox"/>	Unterhaltszahlungen <input type="checkbox"/>
..immer am Monatsanfang <input type="checkbox"/>	9. Wieviel Geld legen Sie insgesamt in einem Jahr an?
5. Ich habe folgende eiserne Bargeld- reserven zu Hause	nichts <input type="checkbox"/>
keine <input type="checkbox"/>	unter 500,- DM <input type="checkbox"/>
mindestens 500,- DM <input type="checkbox"/>	501,- – 1.000,- DM <input type="checkbox"/>
mindestens 1.000,- DM <input type="checkbox"/>	1.001,- – 5.000,- DM <input type="checkbox"/>
mindestens 2.000,- DM <input type="checkbox"/>	5.001,- – 10.000,- DM <input type="checkbox"/>
mindestens 5.000,- DM <input type="checkbox"/>	10.001,- – 30.000,- DM <input type="checkbox"/>
	über 30.000,- DM <input type="checkbox"/>

über 10.000,- DM

10. Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten sein Geld anzulegen.
Beurteilen Sie bitte alle Aussagen nach folgenden Fragen:

- P = Welche der folgenden Geldanlageformen besitzen Sie persönlich?**
(in ungefähren Prozentzahlen angeben, Summe = 100 %)
- A = Welche der folgenden Anlageformen benutzen sie zur Sicherung des Alters?**
(in ungefähren Prozentzahlen angeben, Summe = 100 %)
- S = Wenn Sie an die Sicherheit denken, welche Noten würde Sie vergeben?**
(1 = schlecht, 2 = befriedigend, 3 = gut, 4 = sehr gut)
- V = Wenn Sie an die Verfügbarkeit denken, welche Noten würden Sie vergeben?**
(1 = schlecht, 2 = befriedigend, 3 = gut, 4 = sehr gut)
- Z = Wenn Sie an die Rentabilität denken, welche Noten würden Sie vergeben?**
(1 = schlecht, 2 = befriedigend, 3 = gut, 4 = sehr gut)
- U = Welche der folgenden Geldanlageformen benutzen Sie für Ihr Unternehmen?**
(in ungefähren Prozentzahlen angeben, Summe = 100 %)

Bitte tragen Sie in jedem Kästchen die entsprechende Kennzahl ein, arbeiten Sie bitte von oben nach unten, Säule für Säule.

	P	A	S	V	Z	U
Sparformen (Sparbuch, -vertrag, -brief)	<input type="checkbox"/>					
Bausparvertrag	<input type="checkbox"/>					
Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>					
Anteile an Immobilienfonds	<input type="checkbox"/>					
Termingeschäfte, Optionen, Optionsgeschäft	<input type="checkbox"/>					
Inländische festverzinsliche Wertpapiere	<input type="checkbox"/>					
Ausländische festverzinsliche Wertpapiere	<input type="checkbox"/>					
Festgelder	<input type="checkbox"/>					
Aktien, Optionsscheine	<input type="checkbox"/>					
Anteile an inländischen Investmentfonds	<input type="checkbox"/>					
Anteile an ausländischen Investmentfonds	<input type="checkbox"/>					
Gold, andere Edelmetalle	<input type="checkbox"/>					
Firmenbeteiligung	<input type="checkbox"/>					
Schmuck	<input type="checkbox"/>					
Sachwerte	<input type="checkbox"/>					
Antiquitäten	<input type="checkbox"/>					