

# Die Verführungskraft großer Zahlen

## Inflation fühlt sich weniger schlimm an als eine Gehaltskürzung

Was hätten Sie lieber: Eine dreiprozentige Gehaltserhöhung bei fünf Prozent Inflation? Oder eine zweiprozentige Gehaltskürzung bei stabilen Preisen? Viele Menschen entscheiden sich bei dieser Frage für die erste Option. Dabei sinkt die reale Kaufkraft des Einkommens in beiden Fällen um exakt denselben Betrag, nämlich um zwei Prozent. Forscher der Universität Bonn und des California Institute of Technology haben nun herausgefunden, welche hirnpfysiologische Ursache hinter dieser so genannten „Geldwert-Illusion“ steckt. Der Effekt hat große praktische Relevanz: Er erklärt beispielsweise, warum Geldpolitik und Inflation einen positiven Effekt auf Beschäftigung und Wirtschaftswachstum haben können.

Viele Menschen bewerten eine Erhöhung ihres Einkommens positiv, selbst wenn die Inflation diesen Zueinnahme komplett wieder auffrisst. Der Effekt nennt sich Geldwert-Illusion, und nach Ansicht mancher Ökonomen dürfte es ihn gar nicht geben. Schließlich ändert sich nichts an der realen Kaufkraft des Einkommens. Einem rationalen Marktteilnehmer sollte es unter diesen Bedingungen völlig egal sein, ob sein nominales Einkommen sinkt oder steigt. In Fragebogenstudien und Laborexperimenten wurde dieser Effekt aber bereits gezeigt.

Professor Dr. Armin Falk und Dr. Bernd Weber von der Universität Bonn haben sich dem Thema „Geldwert-Illusion“ nun aus einem ganz anderen Blickwinkel genähert. Falk ist Wirtschaftswissenschaftler, Weber Hirnforscher – eine ungewöhnliche Allianz. Beide versuchen herauszufinden, welche neuronalen Prozesse hinter wirtschaftlichen Entscheidungen stecken. Dazu lassen sie ihre Versuchspersonen ökonomische Situationen „nachspielen“. Gleichzeitig messen sie, was sich dabei im Gehirn ihrer Probanden abspielt.

### Experimente im Hirnscanner

An der jetzt erschienenen Studie nahmen insgesamt 24 Probanden teil. Sie mussten sich in einen Hirnscanner legen und sollten dort eine einfache Aufgabe lösen. Im Erfolgsfall erhielten sie dafür eine Geldprämie. Die Forscher maßen derweil, wie sich bei den Teilnehmern die Sauerstoffsättigung im Blut in verschiedenen Hirnarealen im Laufe des Experiments änderte. Dieser Messwert ist ein Anhaltspunkt für die Hirnaktivität in dem entsprechenden Bereich. Die Geldprämie wur-

de anschließend nicht bar ausbezahlt. Stattdessen konnten die Versuchspersonen Waren aus einem Katalog aussuchen – darunter CDs, Sonnencreme oder Computerzubehör.

„Wir haben die Versuchspersonen nun mit zwei verschiedenen Situationen konfrontiert“, erklärt Falk. „In der ersten konnten sie nur relativ wenig Geld verdienen. Dafür waren aber auch die Produkte im Katalog vergleichsweise günstig. Im zweiten Szenario war der Lohn um 50 Prozent höher. Gleichzeitig wurden aber auch alle Produkte um 50 Prozent teurer. Die Teilnehmer konnten sich also in beiden Szenarien mit dem verdienten Geld exakt dasselbe leisten – die reale Kaufkraft blieb identisch.“ Die Probanden wussten das auch: Sie konnten nicht nur beide Kataloge; die Forscher hatten ihnen anfangs sogar explizit mitgeteilt, dass der reale Wert der Geldprämie stets gleich war.

Dennoch stellten die Wissenschaftler Erstaunliches fest: „Im Niedriglohn-

Szenario war eine bestimmte Hirnregion stets signifikant weniger aktiv als im Hochlohn-Szenario“, bringt Bernd Weber das Hauptergebnis auf den Punkt. „Dabei handelte es sich um den so genannten ventro-medialen präfrontalen Cortex. Dieses Areal versetzt uns gewissermaßen bei positiven Erlebnissen in Hochstimmung.“ Die Studie bestätigt also einerseits, dass es Geldwert-Illusion tatsächlich gibt. Andererseits zeigt sie, welche hirnpfysiologischen Prozesse hierfür eine Rolle spielen.

### Die Verführungskraft großer Zahlen

Die Ergebnisse zeigen, dass Geld im Gehirn „nominal“ und nicht nur „real“ repräsentiert wird. Mit anderen Worten: Menschen lassen sich gerne von großen Zahlen verführen. Dieses Resultat der Bonner Wissenschaftler ist von hoher Praxisrelevanz. So erklärt die Geldwert-Illusion beispielsweise, warum sich durch expansive Geldpolitik tatsächlich die Wirtschaft ankurbeln lässt. Es bietet auch eine Erklärung dafür, warum nominale Löhne fast nie fallen, reale Löhne bei Inflation dagegen schon. Viele Ökonomen sehen Geldwertillusion zudem als Grund für spekulative Blasen, etwa auf dem Immobilien- oder Aktienmarkt. Armin Falk: „Bereits kleine Abweichungen vom rationalen Verhalten, also ein ‚bisschen Geldwertillusion‘, kann große ökonomische Folgewirkungen haben.“

FL/FORSCH



Foto:  
Birgit Reitz-  
Hofmann,  
fotolia.com