

**Zeitschrift:** Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur  
**Band:** 97 (2017)  
**Heft:** 1046

**Artikel:** Mach doch einfach!  
**Autor:** Gehriger, Sandrine  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-736501>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 17.03.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## 4 Mach doch einfach!

**Soziale Mobilität wird nicht nur durch schlechte Institutionen oder ökonomische Fehlanreize blockiert – oft stehen sich Menschen einfach selbst im Weg. Was hält sie zurück?**

von Sandrine Gehriger

**S**tefanie Hauser möchte nicht mehr. Sie hat ihre Stelle in einer Kantine gekündigt, nun jobbt sie ein bisschen, mal hier, mal da. Hauser, die eigentlich anders heisst, aber ihren Namen nicht in den Medien lesen will, hätte alle Chancen gehabt: Eltern, die sie finanziell unterstützen, gute Lehrer, die an sie glaubten, anständige Noten. Aber Hauser wollte nicht. Die obligatorische Schulzeit führte sie mit Ach und Krach zu Ende, machte eine Lehre. Nach einem Jahr wechselte sie die Lehrstelle: Sie wählte einen neuen Betrieb, in dem die Anforderungen nicht so hoch waren. Dabei hätten Talent und Fähigkeiten für die anspruchsvollere Stelle durchaus gereicht. Keine zwei Jahre später kündigte sie.

Darf man das, sein Potenzial brachliegen lassen, auf Ambitionen und damit einhergehende Aufstiegschancen pfeifen? Die 22-Jährige sagt: «Natürlich darf ich das.» Klar, die Karriereeltern, die ihre Gesundheit für den Beruf geopfert hätten, hätten sie nicht kalt gelassen, räumt sie ein. Aber eigentlich glaube sie nicht, dass das der Grund sei. «Ich bin einfach so», erklärt sie. Dabei klingt sie selbstgewiss und ruhig, nicht fatalistisch, nicht gehässig, sondern wie jemand, der sich selbst gut einschätzen kann. So wie andere nicht gerne aufräumen oder Lauch essen, steckt sich Hauser nicht gern höhere Ziele. Sie vermisst nichts.

Warum wagen manche Menschen nicht viel, sind mutlos und wollen sich nichts erträumen? Vielleicht ist die Antwort banal: Sie wollen nicht, denn ihre Bedürfnisse sind gedeckt. Und: wer weniger Bedürfnisse hat, muss auch weniger stillen. Die meisten von uns wollen allerdings doch ein bisschen mehr – und stehen sich dabei nicht selten selbst im Weg. So wie andere vor dem Schlafengehen selbstverständlich immer noch kurz lüften oder ein Glas Wasser trinken, glauben auch viele Menschen, es einfach nicht schaffen zu können. Was hält sie auf?

### Wer wir zu sein glauben

Wer wir sind, was wir erhoffen und wo wir hinzugehören glauben, hat sehr viel damit zu tun, was wir uns selbst zuschreiben. Der Soziologe Pierre Bourdieu prägte in den 1970er Jahren den Begriff des «sozialen Habitus». Damit beschreibt er Handlungen, die bestimmen, mit welcher sozialen Schicht wir uns identifizieren. Ob wir regelmässig ins Museum oder in die Oper gehen

### Sandrine Gehriger

ist Journalistin und arbeitet bei der NZZ-Mediengruppe. Sie lebt in Zürich.

oder zumindest das Gefühl haben, dorthin zu gehören, das bestimmt nicht nur der Zufall, sondern vor allem unser prägendes Umfeld.

Ähnlich verhält es sich mit den Dingen, die wir im Leben erreichen möchten. Die Grenzen und Möglichkeiten, die wir uns selber geben, hängen eng damit zusammen, ob es sich in unserem Mikrokosmos «schickt» – sei es in der Familie, im Beruf, im Freundeskreis: «In unserer Familie stimmen wir nicht für die SVP»; «Ich bin bodenständig»; «Ich komme aus einer Unternehmerfamilie». Das mögen alles plausible Gründe sein, warum wir so oder so handeln oder mit wem wir uns identifizieren. Aber solche Sätze schränken auch ein: Wir geben uns damit einen Rahmen, stecken also unbewusst die Grenzen dessen ab, was für uns denkbar (und damit potenziell möglich) ist. Solche Aussagen prägen unsere Moral und unsere Handlungen – ohne dass wir vorher reflektiert haben, ob wir das tatsächlich wollen. Und im Zweifel halten uns solche Zuschreibungen zurück, nach mehr zu streben. Das Perfide: wir kommen kaum je auf die Idee, diese akzeptierten Prägungen zu hinterfragen, und treffen deshalb oft Entscheidungen, die uns neue Wege verbauen.

### Verlieren tut weh

1984 machten Amos Tversky und Daniel Kahneman, der spätere Wirtschaftsnobelpreisträger, eine interessante Entdeckung: Sie stellten fest, dass der Schmerz, etwas zu verlieren, schwerer wiegt als die Freude, die wir aus Gewinn und Erfolg ziehen. Die Forscher nannten dieses Phänomen «loss aversion», zu Deutsch: Verlustaversion.

Dieses Muster greift sogar in Fällen, in denen man mit gleicher Wahrscheinlichkeit doppelt so viel gewinnen kann, wie es zu verlieren gibt. Das heisst konkret: Menschen ärgern sich mehr darüber, 50 Franken zu verlieren, als sie sich über 100 gefundene Franken freuen. Diese Angst vor Verlusten erklärt, wieso es Menschen gibt, die einem Steuerberater mehr Geld bezahlen, als sie

durch seine Arbeit einsparen. Sie tun es nicht, weil sie die Steuererklärung ungerne ausfüllen, sondern weil es sich gut anfühlt, Verlusten zu entgehen.

Was heisst das in bezug auf unsere alltäglichen Entscheidungen? Eine Stelle zu verlieren wiegt schwerer, als uns eine neu gefundene Stelle glücklich macht. Eine Prüfung, die in den Sand gesetzt wurde, bleibt länger haften als ein erfreuliches Resultat. Nicht umsonst rät man Führungskräften in Unternehmen dazu, Erfolge bewusst zu feiern. Verlustängstlich, wie die meisten von uns sind, registrieren wir erfreuliche Entwicklungen häufig nicht einmal.

### Knappheit

Warum verdienen Doktoranden so wenig Geld? Die Idee dahinter ist, dass sie auf diese Weise ihre Dissertation möglichst zügig abschliessen. Fairer wäre es natürlich, wissenschaftliche Mitarbeiter «anständig» zu bezahlen. Aber die Idee, dass Projekte schneller ausgeführt werden, wenn die finanziellen Ressourcen begrenzter sind, ist nicht ganz falsch: genügend Geld macht nun mal auch träge. Das gilt in der Schweiz ganz besonders, denn hier verdienen auch Menschen, die sich selten weitergebildet oder herausgefordert haben, oft ganz gut. Sie steigen zwar seltener auf, aber warum sollten sie auch noch einmal studieren, wenn sie mit einem gemütlichen Job jeden Monat locker über die Runden kom-

«Statt träge zu werden, könnten viele Schweizer die privilegierte Situation, in der sie sich befinden, dafür einsetzen, zu neuen Ufern aufzubrechen.»

Sandrine Gehrig

men? Beruflich etwas Neues zu wagen, kann heissen, vorübergehend auf viele Annehmlichkeiten wie eine schöne Wohnung und teure Ferien zu verzichten. Das wollen viele nicht.

Aber es hat auch Vorteile, genug Geld zu verdienen: Ein durchschnittliches Salär reicht in der Schweiz, anders als in vielen anderen Ländern dieser Welt, sehr gut zum Leben. Auch ein Teilzeitlohn kann reichen, gerade wenn man tiefe Fixkosten und keine familiären Verpflichtungen hat. Statt also träge zu werden, könnten viele Schweizer die privilegierte Situation, in der sie sich befinden, dafür einsetzen, zu neuen Ufern aufzubrechen. Teilzeitarbeit kann vor allem für risikoaverse Zeitgenossen, die trotz allem selbständig werden möchten, interessant sein, da sie während der Umorientierung nicht auf ein fixes Einkommen verzichten müssen. Wie also bringt man sich selbst dazu, die glänzenden hiesigen Aufstiegschancen besser zu nutzen?

### Wann wir uns verändern

Marie Hennecke ist Oberassistentin im Fach Psychologie an der Universität Zürich. Sie forscht im Bereich Motivationspsychologie und untersucht unter anderem die Zusammenhänge zwischen Motivation und Zufriedenheit. Sie sagt: «Die Motivation zur Veränderung hängt von mehreren wichtigen Faktoren ab. Zum Beispiel von der Erwartung, wie sich die Veränderung auf unser Leben auswirken wird. Und davon, wie wertvoll eine Veränderung in diesem Lebensbereich für uns ist.» Hinzu kämen weitere Aspekte: etwa, ob wir der Meinung sind, das Ziel erreichen zu können. Oder ob wir erwarten, die nötige Selbstkontrolle aufbringen zu können. Auch unsere allgemeine Zufriedenheit spielt eine entscheidende Rolle: «Menschen, die mit ihrem Leben unzufrieden sind, sind eher bereit, Veränderungen herbeizuführen. Aber nur wenn sie das Gefühl haben, dass sie über die nötigen Ressourcen dazu verfügen. Und: das haben unzufriedene Menschen nicht unbedingt», so Hennecke. Wie aber entscheidet sich, ob man beim Alten bleibt oder doch etwas Neues wagt? «Bewusst oder unbewusst findet immer ein Prozess des Abwägens statt. Das kann in Form einer Pro-kontra-Liste oder ein innerliches Vergleichen sein», sagt die Psychologin.

Die Ziele sind gefasst, die Trägheit in der Theorie abgeschüttelt. Was braucht es also, damit wir Worten auch Taten folgen lassen? Hennecke rät dazu, sich das positive Ziel in aller Deutlichkeit auszumalen. Dann vergleicht man das neue Ziel mit der aktuellen Lebenssituation, kontrastiert die beiden Momentaufnahmen und fragt sich: «Was braucht es, damit ich dorthin gelange?» Am ehesten handelt also, wer die nächsten Schritte möglichst konkret formuliert und sie dann hintereinander angeht.

Auch Stefanie Hauser hat übrigens ein neues Ziel. Sie dachte immer, sie sei nicht der Typ dafür. Aber dann merkte sie, dass auch sie mehr Ambitionen hat – einfach in anderen Bereichen, als sie es erwartet hätte. Sie macht jetzt eine Ausbildung zur Floristin. Sie hat sich dafür einen Betrieb gesucht, der sie wirklich fordert. Aber dieses Mal stimmt es für sie. ◀