



BERATEN IN DER ARBEITSWELT

Rolf Haubl

GELD Traum und Albtraum

Rüstzeug für den
selbstkritischen Gebrauch

V&R

Herausgegeben von
Stefan Busse, Rolf Haubl, Heidi Möller



BERATEN IN DER ARBEITSWELT

Herausgegeben von
Stefan Busse, Rolf Haubl und Heidi Möller

Rolf Haubl

Geld – Traum und Albtraum

Rüstzeug für den selbstkritischen Gebrauch

Mit einer Tabelle

Vandenhoeck & Ruprecht

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind
im Internet über <https://dnb.de> abrufbar.

© 2019, Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG,
Theaterstraße 13, D-37073 Göttingen
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich
geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen
bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Umschlagabbildung: [vladwel/shutterstock.com](https://www.vladwel.com)

Satz: SchwabScantechnik, Göttingen

Vandenhoeck & Ruprecht Verlage | www.vandenhoeck-ruprecht-verlage.com

ISSN 2625-6061

ISBN 978-3-647-40677-0

Inhalt

Zu dieser Buchreihe	7
Einleitung und Vorbemerkung	9
Gesellschaftliche Funktionen des Geldverkehrs	11
Gefühle des Homo oeconomicus	11
Geld und das gute Leben	13
Ambivalenz des Geldgebrauchs	14
▶ Fallanalyse: Sehnsucht nach geldfreien Beziehungen	14
Geld schafft Wahlfreiheit	16
Kommerzialisierung: Alles hat seinen Preis	17
Reichtum: Mehr ist oft zu viel	18
Monetäre Sozialcharaktere	23
Tugenden und Untugenden	23
Sparsamkeit: Veredelung des Verzichts	24
Verschwendung: Ohne Maß und Ziel	26
Geiz: Angst, Geld auszugeben	28
Gier: Angst, nicht satt zu werden	30
Kleinlichkeit: Zwanghafte Korrektheit	31
Großzügigkeit: In Hülle und Fülle	32
Akteure im Geldgeschäft	34
Kredite: Verzichte nie!	34
Aktien: Den großen Coup landen!	35
▶ Fallanalyse: Geld arbeiten lassen	37
Kundenberater und -beraterinnen als professionelle Verführende	42
▶ Fallanalyse: Daytrading als magische Praxis	45
Wissenschaftlich optimierter Optimismus	49

Private Finanzkrisen: Überschuldung als kritisches Lebensereignis	52
Exemplarische Schuldnerkarriere	52
Schuldnerberatung	56
Die heilige Familie und das liebe Geld:	
Geld und Besitz in Familienunternehmen	58
Nachfolgeprozesse	59
▶ Fallanalyse: Destruktive Kränkungen	59
Typische Konflikte	61
Beratungsresistenz	67
(Unbewusste) subjektive Bedeutungen des Geldes	68
Typologie der Geldstile	68
Geldstile und Geschlecht	74
Finanztherapeutische Interventionen:	
Geldzentrierte Selbsterfahrungsgruppen	76
Modul »Wünsche«	77
Modul »Statements«	77
▶ Fallvignette »Harmony«	78
Modul »Herkunft«	79
▶ Fallvignette »Geld vernünftig gebrauchen«	79
Modul »Konfliktsituationen«	80
▶ Fallvignette »Kollegialität«	80
Modul »Gehaltsforderung«	81
Geld im Beratungsprozess	84
▶ Fallvignette »Im Dienst des Klienten«	84
▶ Fallvignette »Insidergeschäft«	85
▶ Fallvignette »Auftrag zum Coaching«	87
Literatur	89

Zu dieser Buchreihe

Die Reihe wendet sich an erfahrene Beratende und Personalverantwortliche, die Beratung beauftragen, die Lust haben, scheinbar vertraute Positionen neu zu entdecken, neue Positionen kennenzulernen, und die auch angeregt werden wollen, eigene zu beziehen. Wir denken aber auch an Kolleginnen und Kollegen in der Aus- und Weiterbildung, die neben dem Bedürfnis, sich Beratungsexpertise anzueignen, verfolgen wollen, was in der Community praktisch, theoretisch und diskursiv en vogue ist. Als weitere Zielgruppe haben wir mit dieser Reihe Beratungsforschende, die den Dialog mit einer theoretisch aufgeklärten Praxis und einer praxisaffinen Theorie verfolgen und mitgestalten wollen, im Blick.

Theoretische wie konzeptuelle Basics als auch aktuelle Trends werden pointiert, kompakt, aber auch kritisch und kontrovers dargestellt und besprochen. Komprimierende Darstellungen »verstreuten« Wissens als auch theoretische wie konzeptuelle Weiterentwicklungen von Beratungsansätzen sollen hier Platz haben. Die Bände wollen auf je rund 90 Seiten den Leserinnen und Lesern die Option eröffnen, sich mit den Themen intensiver vertraut zu machen, als dies bei der Lektüre kleinerer Formate wie Zeitschriftenaufsätzen oder Hand- oder Lehrbuchartikeln möglich ist.

Die Autorinnen und Autoren der Reihe bearbeiten Themen, die sie aktuell selbst beschäftigen und umtreiben, die aber auch in der Beratungscommunity Virulenz haben und Aufmerksamkeit finden. So offerieren die Texte nicht einfach abgehangenes Beratungswissen, sondern bewegen sich an den vordersten Linien aktueller und brisanter

Themen und Fragestellungen von Beratung in der Arbeitswelt. Der gemeinsame Fokus liegt dabei auf einer handwerklich fundierten, theoretisch verankerten und gesellschaftlich verantwortlichen Beratung. Die Reihe versteht sich dabei als methoden- und schulenübergreifend, in der zu einem transdisziplinären und interprofessionellen Dialog in der Beratungsszene angeregt wird.

Wir laden Sie als Leserinnen und Leser dazu ein, sich von der Themenauswahl und der kompakten Qualität der Texte für Ihren Arbeitsalltag in den Feldern Supervision, Coaching und Organisationsberatung inspirieren zu lassen.

Stefan Busse, Rolf Haubl und Heidi Möller

Einleitung und Vorbemerkung

Vor einiger Zeit suchte mich eine junge Frau auf, um Coaching nachzufragen. Sie hatte sich auf die Stelle einer Assistentin der Geschäftsleitung eines Unternehmens beworben und wollte sich nun mit meiner Hilfe auf das anstehende Bewerbungsgespräch vorbereiten. Die Stelle erschien ihr von den Aufgaben her attraktiv und auch gut bezahlt. Allerdings würde sie weniger verdienen als ein Mann in einer vergleichbaren Position. Sie wisse, wie verbreitet diese soziale Ungleichheit sei. Der Maxime »Gleicher Lohn für gleiche Arbeit« stimme sie nicht nur zu, sondern trete auch politisch für deren Realisierung ein. Im Bewerbungsgespräch wolle sie diese Ungerechtigkeit gegebenenfalls zum Thema machen, zu bedenken geben, wie kränkend es sei, nicht gleich behandelt zu werden. Meine Frage, ob ein Bewerbungsgespräch denn der passende Ort sei, um eine solche Diskussion zu provozieren, verneinte sie zwar, es blieb aber spürbar, dass die Angelegenheit für sie noch nicht erledigt war. Wenn es dazu komme, ihre Gehaltsvorstellungen zu erläutern, werde sie mit einer langen Liste von Qualifikationen aufwarten und letztlich eine Summe nennen, die nahe an den Vergleichsgrößen der Männer liege. Gesagt, getan. Nach dem Bewerbungsgespräch kam die junge Frau erneut zu mir und erzählte, wie es gelaufen war. In der Tat habe sie ihre Gehaltsvorstellungen offensiv vorgetragen und es sich nicht verkneifen können, mit der Bemerkung zu enden, das Geld »sei sie auch wert«. Ihr potenzieller Chef habe daraufhin gekontert: Sie wisse aber schon, dass sich »Wert und Preis unterscheiden«. An diesem Punkt im Gespräch sei ihr mulmig geworden. Sie habe mit einer scharfen Reaktion gerechnet, die aber ausgeblieben sei. Sie beide hätten wortlos so getan, als sei ihre Konfrontation gar nicht ernst gemeint. Auf diese

Weise entschärft, hätten sie sich wieder den Arbeitsinhalten zugewandt. Die junge Frau habe sich als kompetent präsentiert und sei offenbar auch so wahrgenommen worden. Am Ende des Gesprächs habe sie ein Angebot erhalten, das zwar unter ihren Vorstellungen liege, aber lukrativ genug sei, um es anzunehmen. Welchen tatsächlichen Wert ihre Arbeit für das Unternehmen haben werde, müsse sich nun zeigen.

Dieser Ausschnitt aus einer Fallerzählung gibt das Leitmotiv des Buches vor: Geld ist ein soziales Medium, das das Wirtschaftssystem einer Gesellschaft mit dem psychischen System seiner Mitglieder verbindet. Auf diese Weise entstehen Sozialcharaktere, die eine Gesellschaft und ihre verschiedenen Organisationen reproduzieren.

Geld macht mobil. Bewusst, vorbewusst und unbewusst. Was das im Guten wie im Schlechten heißt, soll in den folgenden Kapiteln exploriert werden.

Der Inhalt des Buches besteht zum Teil aus bereits vorhandenen Textbausteinen, manche überarbeitet, inhaltlich und/oder stilistisch; andere sind neu. Eingebettet werden diese Bausteine in verschiedene Diskurse, die es zum Thema monetärer Kompetenz gibt, angereichert durch eigene Daten aus qualitativen und quantitativen empirischen Untersuchungen, plus Erfahrungen mit geldzentrierten Selbsterfahrungsgruppen («Mein persönlicher Umgang mit Geld») sowie Einzelcoachings, die ich in den letzten Jahren gesammelt habe.

Ziel ist es zum einen, Beratern einige Anregungen zu geben, wie sie das Thema Geld in ihrer praktischen Arbeit fallspezifisch reflektieren können, zum anderen, welche gehaltvollen explikativen Konzepte sie dafür nutzen können.

Bevor es losgeht, noch eine Anmerkung: Bei der gendergerechten Schreibweise habe ich mich um einen lockeren Wechsel zwischen männlichen und weiblichen Bezeichnungen bemüht, es mögen sich bitte alle Geschlechtsidentitäten angesprochen und mitgemeint fühlen. Sofern Personen eines bestimmten Geschlechts gemeint sind, werde ich das explizit zum Ausdruck bringen.

Gesellschaftliche Funktionen des Geldverkehrs

Gefühle des Homo oeconomicus

In modernen Gesellschaften werden die Lebenschancen der Gesellschaftsmitglieder weitgehend durch die Geldmenge bestimmt, über die sie verfügen. Da Geld keinen Eigenwert hat, sondern seinen Wert aus seinen Einsatzmöglichkeiten auf Märkten bezieht, manifestiert es Tauschbeziehungen, die prinzipiell ohne Ansehen der Person bestehen. Um kompetent mit ihm umzugehen, müssen die Gesellschaftsmitglieder deshalb fähig sein, von allem abzusehen, was persönliche Beziehungen ausmacht. Denn nur dann können sie nüchtern monetär kalkulieren.

Diese Abstraktion erfolgt nicht naturwüchsig. Vielmehr ist sie das historische Ergebnis langwieriger Vergesellschaftungs- und Sozialisationsprozesse, in deren Verlauf die »Triebstruktur des Geldes« zunehmend rationalisiert wird. Dabei führt der Weg der Entsinnlichung von den frühen Naturalgeldkonventionen über die stoffliche Wertdeckung (Gold- und Silbermünzen) und die Erfindung von Scheidemünzen und Banknoten, Kredit- und Giralgeld (Schecks, Wechsel, Überweisungen) hin zur Plastiklegitimation der Scheckkarte.

Obwohl sich die Geldwirtschaft seit Jahrhunderten durchgesetzt hat, ist ein zweckrationales Verhältnis zu Geld bis heute nicht selbstverständlich. Die Gesellschaftsmitglieder erleben und gebrauchen es nicht nur gemäß seiner ökonomischen Bestimmung. Geld ist nicht einfach bloßes Tausch- und Zahlungsmittel sowie Mittel der Wertbemessung, Wertaufbewahrung und Wertübertragung und hat sonst keine Bedeutung. Die Mitglieder moderner Gesellschaften erleben

und gebrauchen es immer auch als ein Symbol, in dem die ökonomische Bedeutung mit einer emotionalen Bedeutung konfundiert ist.

In der Art und Weise, wie wir mit Geld umgehen, kommt unsere Persönlichkeit mit allen unbewältigten lebensgeschichtlichen Traumata und Konflikten zum Ausdruck. Und deshalb lässt Geld uns nicht kalt, ganz gleich, wie viel wir davon zur Verfügung haben.

Die emotionale Bedeutung kann derart im Vordergrund stehen, dass sie – und zwar unabhängig von der Geldmenge – einen kompetenten Geldgebrauch erschwert oder gar verhindert.

Um das alltagsökonomische Handeln moderner Menschen angemessen zu verstehen, sind Vorstellungen, wie sie von Wirtschaftswissenschaftlern entwickelt werden, keine große Hilfe, da es den von ihnen unterstellten Homo oeconomicus lebensweltlich nicht gibt. Dessen Rationalität ist nur allzu oft die Rationalisierung eines irrationalen Begehrens, dessen Konzeptualisierung einer sozio- und psychodynamischen Perspektive bedarf.

In einer modernen Gesellschaft kann sich kein Mitglied leisten, von Geld nichts zu verstehen. Die Beherrschung dieses Mediums sozioökonomischer Integration ist eine elementare Kulturtechnik, mindestens ebenso relevant wie Lesen, Schreiben, Rechnen und die Handhabung des Computers. Und dennoch enthält ein Großteil der Bevölkerung in der Regel keine systematische Unterrichtung, wie Geld erworben, verwaltet und vermehrt wird. Ihre monetäre Kompetenz erlangen die Gesellschaftsmitglieder hauptsächlich durch die praktische Teilhabe am alltäglichen Geldgebrauch.

Es fehlen soziale Räume, in denen wir handlungsentlastet darüber reflektieren, was wir mit Geld machen und was Geld mit uns macht. Für manche von uns muss es erst zu einer krisenhaften Entwicklung unserer finanziellen Verhältnisse kommen, um uns die monetären Randbedingungen unseres persönlichen Lebensentwurfes bewusst zu machen und unsere monetäre Kompetenz selbstkritisch auf den Prüfstand zu stellen.

Geld und das gute Leben

Zu allen modernen Vorstellungen von einem guten Leben gehört, dass man das nötige Geld besitzt und es für befriedigende Güter ausgibt. Geld soll Mittel bleiben und nicht zu einem Selbstzweck werden. Aber wer hat wann genug Geld? In einer kapitalistischen Gesellschaft, in der die Tendenz besteht, den Wert von Personen nach dem Geld zu bemessen, über das sie verfügen, ist die Frage schwer zu beantworten. Im sozialen Vergleich wird es immer andere geben, die weniger Geld haben, aber immer auch andere, die mehr haben.

Da Geldbesitz auf einer Skala abgetragen wird, die nach oben offen ist, gibt es für ihn keine natürliche Grenze, so wie auch niemand zu Ende zählen kann, weil die Zahlenreihe kein Ende hat. Im Unterschied zu Geld sind Bedürfnisse ihrer Natur nach nicht linear, sondern zyklisch. Einer kapitalistischen Gesellschaft muss dies ein Ärgernis sein, weil ihre Warenproduktion einen Konsumenten verlangt, der keine Sättigung kennt. Folglich zielt sie darauf ab, nicht nur Waren, sondern auch Bedürfnisse zu produzieren.

Durch die Synchronisierung von Warenproduktion und Bedürfnisproduktion werden die Bedürfnisse nach der Logik des Geldes strukturiert und damit unendlich. Als Gut, in dem alle käuflichen Güter aufgehoben sind, verweist Geld zudem immer über die Gegenwart hinaus: Es hält Möglichkeiten für Befriedigungen vorrätig, für die es in der Gegenwart noch gar keine Bedürfnisse gibt. Die Ultima Ratio dieser Orientierung ist es, alle Güter zu Waren zu machen und die Vorstellung von einem guten Leben an deren Besitz zu binden. In einem finalen Schritt sind es dann die Waren selbst, die diese Entwicklung stören. Denn alle gekauften Güter sind enttäuschungsanfällig, weil sich jederzeit herausstellen kann, dass sie nicht – vielleicht auch nie – so gut sind wie versprochen und gewünscht.

Das einzige Gut, für das dies nicht in gleicher Weise gilt, ist das Geld, weshalb es der Logik des Systems entspricht, es selbst zu einer endlos nachgefragten Ware zu machen.

Ambivalenz des Geldgebrauchs

Monetarisierung ist allerdings psychisch riskant. So habe ich vor einigen Jahren mit einem Kollegen eine explorative Befragung zu Geldstereotypen durchgeführt. Wir befragten eine repräsentative Stichprobe von Augsburger Erstsemestern der Wirtschaftswissenschaften.

In dieser Stichprobe stimmte eine Mehrheit dem Statement »Geld verdirbt den Charakter« zu. Desgleichen war die Mehrheit der Befragten der Meinung: »Freundlichkeit, Großzügigkeit und Liebe sind eher unter den Armen als unter den Reichen zu finden.«

Die in diesen Stereotypen zum Ausdruck kommende Sehnsucht nach unmittelbaren, nicht geldvermittelten zwischenmenschlichen Beziehungen stand im Gegensatz zu dem Stereotyp »Geld regiert die Welt«. Und auch diesem Statement stimmte eine Mehrheit der Befragten zu.

Damit wird ein Dilemma deutlich: Auf der einen Seite büßt man in einer monetarisierten Gesellschaft, ohne über ausreichend Geld zu verfügen, an Kontrolle über seine Lebensbedingungen ein. Folglich gilt es, nach Geld zu streben, um sich möglichst viele Befriedigungschancen zu eröffnen. Dieses Streben bringt aber auf der anderen Seite psychische Kosten mit sich, die – allgemein formuliert – in der Gefahr bestehen, sich an die Welt des Geldes zu verlieren.

► Fallanalyse: Sehnsucht nach geldfreien Beziehungen

An einer meiner geldzentrierten Selbsterfahrungsgruppen nahm ein ökonomisch höchst erfolgreicher jüngerer Mann teil, der in den letzten paar Jahren bereits drei Geschäfte eröffnet hatte und jetzt vor der Eröffnung eines vierten stand. Seine Teilnahme begründete er mit der rätselhaften Frage, herausfinden zu wollen, warum seine Frau so gut wie kein Geld ausbebe, es sei denn für die Kinder, obwohl er doch mehr als genug Geld zur Verfügung hätte.

Im Laufe des Gruppenprozesses, in dem er immer wieder andere Gruppenmitglieder durch sein großspuriges Auftreten provozierte,

stellte sich heraus, dass er aus armen sozialen Verhältnissen stammte. Während seine Eltern stolz darauf waren, eine vielköpfige Familie durchzubringen, schämte er sich für sie. Bereits als Jugendlicher hatte er den Entschluss gefasst, seine Herkunft vergessen zu machen. Das gelang ihm, ganz Selfmademan, dann auch auf beeindruckende Weise. Die Beziehung zu seiner Familie war allerdings denkbar schlecht. Sie beschränkte sich auf einen minimalen Kontakt. Für finanzielle Hilfeleistungen stand er erst nach Bitten und Betteln zur Verfügung, wenn überhaupt.

Die Frau, die er heiratete, entstammte ähnlichen sozialen Verhältnissen, ohne sich aber ihrer Herkunft zu schämen. Indem sie das Geld zurückwies, das er ihr zur Verfügung stellte und von dem er sich wünschte, dass sie es mit vollen Händen ausgabe, spiegelte sie ihm seinen Reichtum als Abwehr von Scham- und Schuldgefühlen.

Was er sich tatsächlich wünschte, zeigte sich in einer der Gruppensitzungen, als er anders als sonst nicht im feinen Anzug, sondern in Freizeitkleidung erschien: Er trug einen samtweichen Nicki-Pullover mit aufgestickter Teddybären-Familie: Papa Bär, Mama Bär und ein kleiner Bär mit bunten Luftballons.

Dieses regressive Kinderbild einer sorgenfreien Familie war offenbar der tyrannische Harmoniestandard, an dem er seine Eltern scheitern ließ, obwohl sie ihn doch stets nach Kräften förderten. Destruktiv wirkte dieses Bild noch auf andere Weise: Je mehr sich seine Frau seinem Geld verweigerte, desto geschäftiger wurde er. So stellte sich heraus, dass er jedes weitere seiner Geschäfte weniger solide finanziert hatte, so dass er auf einen Ruin zusteuerte, der sich bereits am Horizont abzeichnete – als wollte er auf fatale Weise zu der Armut zurück, aus der er einst aufgestiegen war, ohne diesen Aufstieg bisher psychisch integriert zu haben.

Zu Beginn der Selbsterfahrungsgruppe war ihm der Großteil dieser Psychodynamik nicht bewusst. Allmählich gewann er immer mehr Einsicht, die ihn aber so schreckte, dass er seine Teilnahme schließlich abbrach, einfach nicht mehr zu den Sitzungen erschien, dafür aber dem Institut, in dessen Rahmen ich die Selbsterfahrungsgruppe anbot, eine größere Summe Geldes spendete.

Geld schafft Wahlfreiheit

Mit Geld gewinnt man an Kontrolle über seine Lebensbedingungen, weil es Wahlfreiheit verschafft. Wer über Geld verfügt, kann wählen, welches Bedürfnis er damit zu befriedigen sucht. Diese Freiheit wird hoch geschätzt. Das lässt sich an folgender Alltagsszene gut veranschaulichen:

Sie werden von einem jungen Mann am Bahnhof um einen Euro angebettelt. Sie stiften nicht unbedingt Freude, sollten Sie ihm, statt ihm Geld zu geben, ein belegtes Brötchen kaufen, auch wenn das sehr viel mehr als einen Euro kostet. Während das Geldgeschenk die Wahlfreiheit des Bettelnden vergrößert, bewirkt das Brötchen nichts dergleichen. Mehr noch: Der Bettelnde kann es sogar als Versuch verstehen, ihm seine Wahlfreiheit zu nehmen. Zum Beispiel dann, wenn er Grund hat, Ihnen zu unterstellen, Sie würden ihm ein belegtes Brötchen kaufen, damit er etwas zu essen habe und sein Geld nicht für Alkohol oder sonstige Drogen ausgabe. Dadurch wird aus Ihrem Geschenk ein Erziehungsversuch, der moralisierend in das Leben des Bettelnden eingreift. Indem Sie ihm ein belegtes Brötchen statt Geld geben, bestreiten Sie seine Freiheit, zu leben, wie er will. Stattdessen führen Sie mit Ihrer Handlung eine Unterscheidung zwischen legitimen Bedürfnissen und illegitimen Bedürfnissen ein. Sie zensurieren, und das ärgert ihn.

Wahlfreiheit – genau das ist die psychosoziale Bedeutung von eigenem Geld: Wer über eigenes Geld verfügt, kann damit machen, was er oder sie will. Solange er etwa als Kind seine Eltern bitten muss, ihm dieses oder jenes zu kaufen, solange ist er gezwungen, seine Bedürfnisse ihrer Prüfung auszusetzen, das heißt: Er ist von ihrem guten Willen abhängig. Wer über eigenes Geld verfügt, ganz gleich, woher er es hat, verlässt diese kindliche Position. Denn er kann es in eine Lebensführung investieren, die anderen nicht gefallen muss. Insofern markiert eigenes Geld den Status eines Erwachsenen. Wem es fehlt, erleidet einen beschämenden Statusverlust.

Kommerzialisierung: Alles hat seinen Preis

»Käuflichkeit« heißt in seiner Grundbedeutung, dass etwas zu kaufen ist. Ökonomisch ausgedrückt: dass ein materielles oder ideelles Gut als Ware auf einem Markt gehandelt wird und demzufolge einen Preis hat, wenn auch nicht immer denselben, weil Preisschwankungen aufgrund veränderter Angebote und Nachfragen an der Tagesordnung sind.

Von Käuflichkeit zu sprechen, hat aber noch eine weitere Bedeutung: dass ein bestimmtes Gut als Ware behandelt und gehandelt wird, aber nicht so behandelt und gehandelt werden sollte, weil dadurch ein zentraler Wert verletzt wird, der für die Gesellschaft konstitutiv ist.

In diesem Sinne empört es, wenn sich z. B. herausstellt, dass bei einer Abstimmung »gekaufte« Stimmen den Ausschlag gegeben haben, wobei »gekauft« nicht immer Geld heißen muss, sondern auch in Vergünstigungen bestehen kann.

Für welche Güter ein Verkaufs- und Kaufverbot gilt, lässt sich nicht definitiv sagen, denn die Zeiten ändern sich. Im historischen Maßstab betrachtet, wird man sagen müssen, dass die Kommerzialisierung – die Verwandlung eines Gutes in eine Ware – zunimmt. Wodurch das geschieht? Durch Nachfragen, die sich um moralische Vorbehalte nicht kümmern. Anders formuliert: Kann man mit einem bestimmten Gut gutes Geld verdienen, wird es früher oder später zu einer Ware gemacht. Einen natürlichen Schutz davor gibt es nicht. Jedes Gut kann Ware werden.

Oftmals gibt es »interessierte Kreise«, die eine Kommerzialisierung vorantreiben, um das betreffende Gut aus dem Dunkelfeld sanktionierter illegaler Käufe und Verkäufe herauszuholen.

Ökonomen behaupten, dass die Kommerzialisierung eines Gutes dem Gut äußerlich bleibe: Ware zu werden, verändere ein Gut (und seinen Besitzer bzw. Nutzer) nicht. Das aber ist zu bestreiten.

Kommerzialisierung kann symmetrisch oder asymmetrisch erfolgen: Symmetrisch ist sie, wenn alle Akteure ein Gut gleichermaßen

als Ware ansehen oder gleichermaßen davon absehen. Andernfalls entstehen Konflikte: Die einen treiben die Kommerzialisierung voran, andere versuchen, ihr Grenzen zu setzen.

Beispiel: Ein Kunsthändler will eine Madonna kaufen, die von Gläubigen sehr verehrt wird und ihnen deshalb als unverkäuflich gilt. Bereits ein Kaufangebot zu machen, erleben sie als Sakrileg. Im Unterschied dazu hält der Kunsthändler dieses Verkaufsverbot nicht für absolut, sondern schlicht für eine Frage des Preises. Er unterstellt, dass es lediglich von der Höhe der gebotenen Summe abhängt, »ob man miteinander ins Geschäft kommt«. Denn es gibt in dieser Perspektive nichts, was nicht käuflich wäre, alles hängt vom Preis ab, sogar ein Verkaufsschutz: Um Kaufinteressenten abzuhalten, kann der Besitzer eines begehrten Gutes dessen Preis so hoch ansetzen, dass Interessenten ihr Interesse verlieren.

Da Geld eine radikale Profanisierung von allem Sakralen betreibt, sei es religiös verfasst oder ideografisch bedeutsam, ist eine Monetarisierung der Gesellschaft nicht ohne Verlustrechnung zu haben.

Nicht weniger gravierend ist es, wenn die konstitutiven Regeln der sozialen Ordnung der Logik des Geldes anheimfallen. Denn dann werden auch Regelbrüche durch die Verhängung von Bußgeldern gehandelt, was zur Folge hat, dass sich alle, die über genug Geld verfügen, einer Strafe entziehen können: »Die Armen hängt man, die Reichen lässt man (gegen Entgelt) laufen.« Um eine solche Ungleichbehandlung zu verhindern, werden Mechanismen benötigt, die den Einfluss des Geldes ausschalten, wie es etwa das moderne Rechtssystem für sich in Anspruch nimmt.

Reichtum: Mehr ist oft zu viel

Eine besondere Form des Geldbesitzes ist Reichtum. Wer wäre nicht gern reich?! Ja, aber ... Die Situation ist nicht so einfach. Betrachtet man den Zusammenhang von Einkommen und Zufriedenheit, dann steigt mit der Zunahme an Geldmitteln auch die Zufriedenheit, aller-

dings nur bis zu einem kritischen Wert. Etwa ab 100.000 Euro nimmt die Zufriedenheit nicht weiter zu, kann sogar rückläufig sein.

Nun hängt die Zufriedenheit freilich nicht nur vom Einkommen ab. Es gibt ein Tripel von psychosozialen Faktoren, die ebenso wichtig sind: *verlässliche soziale Beziehungen*, *Selbstwirksamkeit* (die erfolgreiche Gestaltung der eigenen Lebensbedingungen) und *Selbstbestimmung* (die Freiheit, sein Leben nach eigenen Vorstellungen zu leben). Wer Geld und zudem das Faktoren-Tripel sein Eigen nennt, hat große Chancen auf eine nennenswerte Lebenszufriedenheit. Dabei können die Tripel-Faktoren helfen, Geldmangel zu »überbrücken«, zumindest für eine gewisse Zeit. Umgekehrt ist anzunehmen, dass die Tripel-Faktoren dazu beitragen, ein zufriedenstellendes Einkommen zu erzielen, mindestens dadurch, dass sich Geldbesitzer bzw. -besitzerin relativ entspannt auf die Nutzung eigener Fähigkeiten und Fertigkeiten konzentrieren kann.

Zu unterscheiden sind weiterhin Lebenszufriedenheit und aktuelle Zufriedenheit. Wer aktuell unzufrieden ist, kann bei bestehender Lebenszufriedenheit darauf vertrauen, dass die Unzufriedenheit nicht ewig währt und der »innere Frieden« nur vorübergehend gestört ist. Aufgrund einer solchen Zuversicht bleibt eine regressive Handlungshemmung aus.

Geld trägt einen gewichtigen Teil zu dieser Psychodynamik bei. Sein Einfluss ist nicht zu unterschätzen. So kann Geld die Selbstbestimmung und die Selbstwirksamkeit eines Menschen stärken und verlässliche Beziehungen – Vertragsbeziehungen – institutionalisieren. Es kann aber auch überwertig werden und dann dazu führen, dass der Sinn des Lebens auf wirtschaftliche Erfolge verengt wird.

Reich oder sogar sehr reich zu sein, ist für die meisten Gesellschaftsmitglieder nur ein Traum. Sie kennen es eher vom Hörensagen und aus dem TV als aus der eigenen Lebenspraxis. Deshalb sind ihre Vorstellungen meist nicht besonders realistisch.

Es gelingt vergleichsweise leicht, sich vorzustellen, an eine Million zu kommen, aber vergleichsweise schwer, sich vorzustellen, was diese Summe Geldes mit einem macht. Zugespitzt formuliert: Die Probleme

fangen dann erst richtig an, wenn die Wünsche, deren Erfüllung man herbeigesehnt hat, tatsächlich erfüllt werden.

Der frischgebackene Millionär gerät zunächst in einen positiven Erregungszustand. Aber schon bald muss er sich mit einer Enttäuschung auseinandersetzen: Hat er gedacht, sein Leben werde nunmehr ein Fest, muss er überrascht feststellen, dass er sich ganz schnell dran gewöhnt, Millionär zu sein. Wenn nicht wenige Lottomillionäre ihren Gewinn auf die eine oder andere Weise »durchbringen« oder treffen der noch »auf den Kopf hauen«, hat das verschiedene Gründe. Einer davon dürfte sein, die positive Erregung des Gewinns wiederholen zu wollen. Hingegen ebnet dessen Veralltäglichsung die Sensation ein. Lust wird von Angst abgelöst.

Muss der Gewinner nicht mit dem feindselig-schädigenden Neid der anderen rechnen, die sich vordergründig mit ihm freuen, hinterücks aber seine Diffamierung als »Geizhals« betreiben, es sei denn, er löst deren imperative Erwartung ein, freigiebig zu sein, und sei es zu seinem Nachteil? Und so wundert es nicht, wenn von Lotto-Gewinnern berichtet wird, die ihren Gewinn sofort an eine Stiftung übergeben oder selbst eine Stiftung gründen, obwohl sie bislang keineswegs reich gewesen sind, nur um einer befürchteten emotionalen Überforderung zu entgehen.

Es gibt Reiche, die ihren Reichtum zu verbergen suchen, um sich vor Anfeindungen zu schützen. Aber nicht nur das. Sie befürchten ebenfalls, dass alles, was sie tun oder lassen, ihrem Reichtum zugeschrieben wird, will heißen: Sie fühlen sich zu Unrecht auf ihr Geld reduziert.

Gegenläufig dazu sind Reiche, die ihren Reichtum demonstrieren, und das nicht unbeabsichtigt, sondern vorsätzlich, um andere zu beschämen und dadurch auf Distanz zu halten.

Über Reiche kursieren zahlreiche Vorstellungen, die meist projektiv aufgeladen sind, da es an belastbaren Informationen fehlt. Stellt man diese Vorstellungen zusammen, ergibt sich in etwa die folgende Liste.

Reiche ...

- ▶ ... sind reich, weil sie geerbt, also nicht für ihr Geld gearbeitet haben, was ihren Reichtum suspekt macht;

- ▶ ... sind reich, weil sie ethisch bedenkliche Finanzgeschäfte getätigt haben, denn hohe Renditen erzielt man nur, wenn einen nicht kümmert, woher das Geld stammt;
- ▶ ... spenden viel, weil sie ein schlechtes Gewissen haben, freilich können sie ihre Spenden auch steuerrechtlich geltend machen, so dass sie sogar beim Spenden noch verdienen;
- ▶ ... haben Steuerberater, die alle juristischen Schlupflöcher kennen und ihre Steuerschuld auf null drücken;
- ▶ ... glauben, sich alles erlauben zu können, was verboten ist, kaufen sich frei, wo andere ins Gefängnis gehen;
- ▶ ... haben keine Freunde, weil sie allen misstrauen und unterstellen, nur an ihr Geld zu wollen;
- ▶ ... leben länger, nicht nur, weil sie sich die besten Ärzte leisten können, sondern auch, weil ihre Sorgen in der Regel keine existenziellen Belastungen wie die von weniger Reichen oder Armen sind;
- ▶ ... verlieren den Bezug zur Realität, wissen nicht, wie teuer die aktuelle Lebenshaltung ist;
- ▶ ... umgeben sich mit Personen, die ihnen schmeicheln, statt sie konstruktiv zu kritisieren;
- ▶ ... verwöhnen ihre Kinder mit materiellen Gütern, statt sie liebevoll zu begleiten.

Bei der Beratung von Reichen ist Vorsicht geboten. Schnell schleichen sich Entwertungen ein, die auf negativen Stereotypen und Vorurteilen beruhen. Sie gilt es, selbstkritisch zu reflektieren. Insbesondere deshalb, weil viele Beraterinnen und Berater aus der Mittelschicht stammen, gerade aufgestiegen sind und sich dort halten wollen. So passen sie sich dem Habitus ihrer Klientel an, identifizieren sich mit deren Erfolg, was sie zu Jasagern macht. Oder zum Gegenteil. Dann suchen sie unbewusst ihren Klienten nachzuweisen, dass diese ihren Reichtum nicht verdient haben, zumal ihr Klient anscheinend keine Spur leistungsfähiger und leistungsbereiter ist als sie selbst.

Erfahrungsgemäß sind Honorarverhandlungen vor diesem Hintergrund konfliktträchtig. So neigen die Beratenden von reichen Klienten

ten dazu, mehr Honorar zu verlangen als von anderen, zumindest in der Fantasie. Und sie treffen dabei nicht selten auf reiche Klienten, die misstrauisch darauf achten, nicht »gemolken« zu werden.

Monetäre Sozialcharaktere

Tugenden und Untugenden

Habituellem Geldgebrauch bringt eine Reihe von monetären Charaktereigenschaften hervor, die zusammen eine Matrix bilden, die sich als monetäre Tugendlehre begreifen lässt. Ihre Bestimmungsstücke sind:

- ▶ Sparsamkeit und Verschwendung,
- ▶ Geiz und Gier,
- ▶ Kleinlichkeit und Großzügigkeit.

Wer *sparsam* ist, weiß, dass die begehrten Güter knapp sind, weshalb er darauf achten muss, dass sie zur Verfügung stehen, wenn er sie braucht.

Wer *verschwenderisch* ist, verhält sich so, als seien die begehrten Güter nicht knapp, sondern stünden in Fülle zur Verfügung, weshalb er riskiert, dass sie nicht zur Verfügung stehen, wenn er sie braucht.

Wer *geizig* ist, weiß, dass die begehrten Güter knapp und schwer zu beschaffen sind, wenn sie gebraucht werden, weshalb er sie nicht verausgabt.

Wer *gierig* ist, gibt sich nicht damit zufrieden, dass ihm die begehrten Güter ausreichend zur Verfügung stehen, er will immer mehr davon.

Wer *kleinlich* ist, verfügt über mehr der begehrten Güter, als er braucht, gibt davon aber nur genau so viel ab, wie es sich für ihn rechnet.

Wer *großzügig* ist, verfügt über mehr der begehrten Güter, als er braucht, und gibt deshalb nach seinem Belieben davon ab.

Sparsamkeit: Veredelung des Verzichts

In der Geschichte des Kapitalismus war Sparen einst das Ideal, das an die Fähigkeit und Bereitschaft gekoppelt ist, Bedürfnisse aufzuschieben. Wer zu sparen lernt, lernt gleichzeitig Weitsicht: heute zu verzichten, um morgen dafür umso mehr zu gewinnen.

Sparen kann verschiedene Funktionen erfüllen: Es gibt das Sparen aus ökonomischer Not, das freilich nur bedingt diese Bezeichnung rechtfertigt: Wer kein Geld hat, kann auch keines zurücklegen. Dann das Vorsorgesparen: Wer Geld hat, legt einen Teil davon zurück, um Zeiten ökonomischer Not überbrücken zu können. Hinzu kommen das Zwecksparen, das dazu dient, sich morgen bestimmte Güter kaufen zu können, deren Preis die Geldmenge übersteigt, die heute zur Verfügung steht, und schließlich das Kapitalsparen. Es hat die Funktion, ein Vermögen zu bilden, das nicht nur Zeiten ökonomischer Not zu überbrücken hilft oder für den Kauf bestimmter Güter reserviert ist, sondern den allgemeinen Lebensstandard hebt, indem es die Möglichkeit schafft, Güter zu kaufen, wann immer es den Vermögenden danach verlangt.

Historisch betrachtet, haben die ökonomischen Funktionen des Sparens stets moralische Implikationen. Erwartet wird Sparsamkeit als eine generalisierte Form der Lebensführung. Sie beruht auf der Fähigkeit der Selbstbeherrschung: sich nicht von seinen Bedürfnissen leiten zu lassen, sondern sie zu kontrollieren.

Dienen Güter der Befriedigung von Bedürfnissen, so verlangt Sparsamkeit zunächst, auf Güter zu verzichten, die mit dem heute verfügbaren Geld gekauft werden könnten. Dieser Verzicht aber wird belohnt, wenn infolge der Sparsamkeit morgen mehr Geld zur Verfügung steht und dadurch Güter gekauft werden können, die sonst außer Reichweite bleiben. Mit mehr Geld lassen sich Bedürfnisse auf immer luxuriösere Weise bzw. immer luxuriösere Bedürfnisse befriedigen. Im Sparen geht es somit um eine Veredelung des Verzichts.

Die ökonomische Tugend der Sparsamkeit liegt historisch auch der Sparkassenbewegung zugrunde. Diese Bewegung sollte vor allem den weniger vermögenden Bevölkerungsschichten helfen, an Geld

zu kommen. Um dieses Ziel zu erreichen, gilt es, die Bevölkerung von Kindheit an zur Sparsamkeit zu erziehen. Die dazu erforderliche Weitsicht entsteht nur, wenn es gelingt, das Sparen selbst libidinös zu besetzen. Das heißt etwa im Falle des Zwecksparens: das Warten auf den Zeitpunkt, an dem genug Geld zur Verfügung steht, um ein bestimmtes Gut kaufen zu können, als Vorfreude zu erleben, welche die Freude am schließlich gekauften Gut vermehrt. Das ergibt die propagierte Vorstellung, dass Güter, die man sofort bezahlen kann, letztlich weniger Freude machen.

Die Erziehung zum Sparen verlangt aber auch noch Vertrauen in die Institution der Sparkasse und mehr noch: in die Geldpolitik des Staates insgesamt. Denn Sparen lohnt sich nur, wenn die Sparerin das Gut, das sie heute gern hätte, aber nicht bezahlen kann, morgen tatsächlich bezahlen kann, nachdem sie Geld zurückgelegt und angelegt, also der Sparkasse gegen Zinsen zu deren Verwendung geliehen hat.

Nehmen wir an, die Sparerin begehrt das Gut tatsächlich auch morgen noch, denn faktisch kann es ja sein, dass sie es sich anders überlegt, da sich inzwischen ihre Bedürfnisse geändert haben. Begehrt sie es aber nach wie vor, dann ist für ihre Sparbereitschaft wichtig, wie lange es dauern wird, bis sie das nötige Geld zusammenhat. Vielleicht kommt ihr der Markt entgegen, und das Gut wird im Laufe der Zeit billiger. Oder die Zinsen steigen. Beides ist gut für sie. Schlecht dagegen ist die Inflationsrate. Zwar nimmt dann das Geld nominell zu, aber seine Kaufkraft sinkt, was sich darin zeigt, dass das Gut nicht billiger, sondern teurer wird.

Die Sparerin muss nicht mehr den Preis zahlen, den sie hätte zahlen müssen, als sie ihn noch nicht zahlen konnte, sondern mehr, so dass sie es nach wie vor nicht kaufen kann, obwohl sie inzwischen über den damaligen Betrag nominell verfügt. Insofern hat die Stabilität des Geldes einen maßgeblichen Einfluss auf die Sparbereitschaft.

Sparen muss sich lohnen, sonst wird nicht gespart. Das verlockende Motto war deshalb einst »Spare dich reich!«. Da heutzutage Sparbuchsparen bestenfalls den Inflationsausgleich gewährleistet, verspricht das Motto etwas, was es nicht halten kann.