

**Vortrag auf dem 3. Forum Supervision und Politik (DGSv)
Berlin, 8. Juli 2005**

**„Wenn´s ums Geld geht – Interventionen
wider den Zeitgeist“**

**Selbstwert und Geldwert
– die psychosoziale Bedeutung des Geldes**

Rolf Haubl, Frankfurt am Main

In einer monetarisierten Gesellschaft kann sich kein Gesellschaftsmitglied 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 keine systematische Unterrichtung, wie Geld erworben, verwaltet und vermehrt wird, auch wenn sich inzwischen manche Schulen bemühen, das Thema in ihren Lehrplänen zu verankern. Ihre monetäre Kompetenz erlangen die Gesellschaftsmitglieder hauptsächlich durch die praktische Teilhabe am alltäglichen Geldgebrauch. Soziale Räume, in denen sie handlungsentlastet darüber reflektieren, was sie mit Geld machen und was Geld mit ihnen macht, fehlen. Für manche muß es erst zu einer krisenhaften Entwicklung ihrer finanziellen Verhältnisse kommen, um ihre monetäre Kompetenz selbstkritisch auf den Prüfstand zu stellen.

Um das alltagsökonomische Handeln der Gesellschaftsmitglieder in monetarisierten Gesellschaften 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. Denn die Gesellschaftsmitglieder erleben und gebrauchen Geld nicht nur gemäß seiner ökonomischen Bestimmung. Geld ist nicht nur Tausch- und Zahlungsmittel sowie Mittel der Wertbemessung, Wertaufbewahrung und Wertübertragung und hat sonst keine Bedeutung. Die Gesellschaftsmitglieder monetarisierter Gesellschaften erleben und gebrauchen es immer auch als ein Symbol, in dem die ökonomische Bedeutung mit einer psychosozialen Bedeutung konfundiert ist. In der Art und Weise, wie sie mit Geld umgehen – ihrem Geldstil – kommt ihre Persönlichkeit mit allen unbewältigten lebensgeschichtlichen Traumata und Konflikten zum Ausdruck. Und deshalb

läßt Geld sie nicht kalt, ganz gleich, wieviel er oder sie davon zur Verfügung hat. Die psychosoziale Bedeutung kann derart im Vordergrund stehen, daß sie einen kompetenten Geldgebrauch erschwert oder gar verhindert und dadurch zu Überschuldung führt.

Um den Geldstil einer Person angemessen zu beschreiben, helfen stereotype Spruchweisheiten des Alltagsbewusstseins wie etwa "Nur Bares ist Wahres", „Beim Geld hört die Liebe auf“, „Geld allein macht nicht glücklich, beruhigt aber die Nerven“, „Hast du was, bist du was“, „Spare in der Zeit, dann hast du in der Not“ oder „Borgen bringt Sorgen“ zwar nicht weiter, dennoch sind sie Niederschläge bedenkenswerter Erfahrungen.

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 stimmt eine Mehrheit dem Statement "Geld verdirbt den Charakter" zu. Desgleichen ist 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 steht im Gegensatz zu dem Stereotyp "Geld regiert die Welt". Und auch diesem Statement stimmt eine Mehrheit der Befragten zu. Damit wird aber 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 Gestaltungsspielräume 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.

Mit Geld gewinnt man an Kontrolle über seine Lebensbedingungen, weil es Wahlfreiheit verschafft. Wer über Geld verfügt, kann wählen, für die Befriedigung welcher seiner Bedürfnisse er es einsetzt. 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. Abgesehen davon, dass auch in diesem Fall seit der Einführung des Euro eine Verteuerung stattgefunden hat, da sich die Bettelnden früher mit einer Mark zufrieden gaben, stiften Sie 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 bestreiten. 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 ausbebe. 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. Statt dessen führen Sie mit ihrer Handlung eine Unterscheidung zwischen legitimen Bedürfnissen und illegitimen Bedürfnissen ein. Sie zensieren und das ärgert ihn.

Wahlfreiheit – genau das ist die psychosoziale Bedeutung von eigenem Geld: Wer über eigenes Geld verfügt, kann damit machen, was er 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 für eine Lebensführung investieren, die anderen nicht gefallen muss. Insofern markiert eigenes Geld den Status eines Erwachsenen. Wem es fehlt, erleidet einen beschämenden Statusverlust.

Wer über eigenes Geld verfügt, dem fällt es leicht zu fordern, Menschen sollten ihren Selbstwert nicht an Geld binden, auch wenn sich die Wertschätzung ihrer Mitmenschen nur allzu oft danach bemisst. Gerade in monetarisierten Gesellschaften gibt es einen Kurzschluss von Geldwert und Selbstwert. Geld kann unbewusst als magisches Mittel fungieren, Wünsche zu erfüllen und Ängste zu besänftigen, die für den Selbstwert relevant sind. Welche Wünsche und Ängste den Geldstil eines bestimmten Individuums prägen, hängt von der Entwicklungsgeschichte dieses Individuums ab.

Da es schwierig ist, die mögliche interindividuelle Variations- und Kombinationsmöglichkeiten angemessen darzustellen, sei eine Ordnung gewählt, die anhand verschiedener Modellszenen sieben Typen unterscheidet. Jeder der Typen ist durch einen bestimmten Wunsch und – von seiner Kehrseite her formuliert – durch eine bestimmte Angst gekennzeichnet:

WUNSCH NACH VITALITÄT und die ANGST VOR LEBLOSIGKEIT. Das Gefühl der Betroffenen, lebendig zu sein, hängt von der Geldbewegung ab. Bewegtes Geld bedeutet Leben, fehlendes oder gehortetes Geld dagegen Tod. Rinnt es den Betroffenen durch die Finger, spüren sie ihr Herz schlagen und ihr Blut strömen; Verschwendung wird zum Existenzbeweis. Die gekauften Güter sind dagegen letztlich uninteressant. Denn in den Gütern endet die Bewegung, verebbt der lebensspendende Geld-Strom.

WUNSCH NACH SICHERHEIT und die ANGST VOR HILFLOSIGKEIT. Die Betroffenen rechnen mit einer Katastrophe. Sie wissen nicht, wann sie kommt, aber dass sie kommt. Sie können sie nicht verhindern, aber sich darauf vorbereiten. Zu diesem Zweck halten sie Geld parat. Deshalb dürfen sie auch immer nur soviel ausgeben, dass genug übrigbleibt. Folglich müssen sie sparsam sein. Da sie aber nicht wissen, wie viel sie im Katastrophenfall benötigen, geben sie am besten gar nichts aus. Wird eine bestimmte kritische Geldmenge unterschritten, geraten die Betroffenen in Panik. Geld parat zu halten, heißt

buchstäblich: Die Zahlungsmittel müssen in Reichweite bereit liegen; schon die Bank kann unerreichbar sein. Die Betroffenen sind überzeugt, dass sie sich auf Menschen nicht verlassen können. Tritt die Katastrophe ein, wird niemand da sein, der ihnen hilft.

WUNSCH NACH LIEBE und die ANGST VOR GLEICHGÜLTIGKEIT. Solange Geld im Spiel ist, wissen die Betroffenen nicht, ob sie geliebt werden. Deshalb misstrauen sie den Gefühlen ihrer Bezugspersonen. Wenn man Liebe, wie sie glauben, nur geschenkt bekommen kann, müssen sie Geld auszuschalten versuchen. Das führt zu einer Verachtung von Geld, die dessen Vernichtung heraufbeschwört: Erst, wenn ich arm bin, wird sich zeigen, wer mich wirklich liebt. Jedoch sind auch Kompromissbildungen möglich: Um nicht gekaufte Liebe befürchten zu müssen, wird überspielt, das etwas Geld gekostet hat. Im Schutze dieser Kompromissbildung kann Geld dann sogar zum Liebesbeweis werden: Wer mich liebt, schaut nicht aufs Geld, sondern erfüllt mir alle meine Wünsche, freilich ohne mich damit zu konfrontieren, dass deren Erfüllung ihren Preis hat.

WUNSCH NACH SELBSTÄNDIGKEIT und die ANGST VOR ABHÄNGIGKEIT. Bewusst streben die Betroffenen danach, sich von Bezugspersonen unabhängig zu machen. Ihr Motto ist: Ich kann in jedem Fall alleine! Deshalb schätzen sie selbst verdientes Geld sehr hoch und ziehen es geschenktem und geliehenem Geld auch dann vor, wenn es gerade so zum Leben reicht. Eigensinnig achten die Betroffenen darauf, ihre Finanzhoheit nicht zu verlieren. Dazu schließen sie ihre Bezugspersonen sogar aus. Sie lassen sich nicht helfen; selbst Notlagen halten sie geheim. Gerade dann vermögen sie nicht um Hilfe zu bitten, wenn sie an dem Versuch gescheitert sind, ihren finanziellen Spielraum zu erweitern, um dadurch ihre Selbständigkeit zu vergrößern. Eigenes Geld heißt für die Betroffenen: sich jederzeit trennen zu können, kein eigenes Geld: bleiben zu müssen, auch wenn sie sich trennen wollen. Um sich ihrer Unabhängigkeit trotz bestehender finanzieller Abhängigkeit zu vergewissern, kann es sein, dass die Betroffenen darauf verzichten, sich bedürftig zu zeigen; sie geben sich bedürfnislos, um kein Geld für ihre Bedürfnisbefriedigung annehmen zu müssen. Nichts ängstigt sie mehr als Dankbarkeit. Haben sie reichlich Geld zur Verfügung, so gelingt es ihnen oftmals nicht, damit selbständig zu haushalten. Unbewusst manövrieren sie sich in finanziell prekäre oder sogar ausweglose Situationen. Denn erst eine vermeintlich rein objektive Existenznot erlaubt es ihnen, sich uneingestandene Abhängigkeitswünsche zu erfüllen.

WUNSCH NACH ERFOLG und die ANGST VOR VERSAGEN. Die Betroffenen sind sich ungewiss, ob das, was sie von sich zeigen, auch anerkennenswert ist, mehr noch: Eigentlich sind sie sich gewiss, keine Anerkennung zu verdienen. Folglich leben sie ständig in Gefahr, sich schämen

zu müssen, ein Versager zu sein. Da ihnen ein innerer Maßstab fehlt, wählen sie Geld als einen äußeren Maßstab. Je mehr Geld sie machen, desto mehr glauben sie, nicht versagt zu haben, ohne dass sie letztlich wirklich davon überzeugt wären. Deshalb müssen sie immer mehr Geld machen und dürfen auch nur das tun, was geldwert ist. Alles, was sich nicht berechnen lässt, vertieft ihre bohrende Ungewissheit, weshalb sie es vorauseilend entwerten, um sich nicht darauf einlassen zu müssen.

WUNSCH NACH MACHT und die ANGST VOR UNTERWERFUNG. Die Betroffenen setzen Geld ein, um ihre Bezugspersonen dem eigenen Willen zu unterwerfen. Damit versuchen sie, ihnen zuvorzukommen. Denn sie erwarten, dass ihre Bezugspersonen ihrerseits darauf aus sind, sie ihrem Willen zu unterwerfen. Jemandem anderen zu Willen zu sein, aber ist für die Betroffenen unerträglich, wobei sie allerdings jede Vergemeinschaftung schnell als Unterwerfung erleben. Da es um die Demonstration von Willensstärke geht, dürfen sich die Personen keine Schwäche leisten. Bindungen erscheinen ihnen als solche Schwächen. Die Betroffenen versuchen deshalb, alles was sie von Bezugspersonen brauchen, einschließlich emotionaler Zuwendung, zu kaufen. Dass sie für diese Leistungen bezahlen, beruhigt sie; denn es erspart ihnen, selbst Gefühle zu investieren. Denn echte Gefühle machen schwach und damit unvorsichtig, was sofort ausgenutzt wird.

Diese sieben Typen sind nicht geschlechtsneutral verteilt. Ich habe dies in einer ganzen Reihe von Selbsterfahrungsgruppen zum Thema „Mein persönlicher Umgang mit Geld“ bestätigt gefunden. Ziel solcher Gruppen ist eine Verbesserung der monetären Kompetenz der Gruppenteilnehmer. Dabei reicht eine Befähigung, finanzielle Sachverhalte – z.B. Zins und Zinseszins – angemessen zu begreifen, nicht aus. Monetär kompetent ist nur, wer auch zu erkennen vermag, wie Geld in seinen Gefühlshaushalt eingreift.

Diese Gruppen lassen folgenden Trend erkennen: Was positive Assoziationen betrifft, so wird Geld von Männern am häufigsten mit Erfolg und Macht, von Frauen dagegen mit Sicherheit und Selbständigkeit verbunden. Das mag daran liegen, dass Sicherheit und Selbständigkeit für Frauen prekäre Selbstwert-Ressourcen sind, während Männer sie sehr viel eher als selbstverständlichen psychischen Besitzstand voraussetzen. Erfolg und Macht ist aber auch ihnen nicht selbstverständlich, weshalb sie von ihnen genannt werden.

Bei den negativen Assoziationen sind sich Männer und Frauen dagegen einig: Vitalität und Liebe haben mit Geld anscheinend nichts zu tun. Dieses einhellige Urteil beruht auf geteilten moralischen Normen: Mit Vitalität und Liebe darf Geld nichts zu tun haben. Es kostet einige Überwindung, um über diesen tabuisierten Sachverhalt zu sprechen. Dann berichten aber einzelne Frauen und Männer, dass das Besitzen und mehr noch das Ausgeben von Geld für sie sehr wohl einen stimulierenden Effekt hat, durch den sie sich lebendig fühlen. Dabei zeigt sich, dass sogar die Vorstellung, Geld mache erotisch,

offenbar nicht immer aus der Luft gegriffen ist. Wird jedoch das Assoziationsfeld von Sexualität und Geld berührt, ist die Tabuisierung am stärksten, weil der Verdacht, Sexualität sei gekauft, den Liebeswunsch diffamiert.

Ist die Angst, dass Geld die Gefühle verwirren könnte, in allen Gruppen bei Frauen am stärksten ausgeprägt gewesen, so bei Männern die Angst, nicht genug Geld vorweisen zu können, um als erfolgreich zu gelten. Dass vor allem Männer diesen Geld-Maßstab verwenden, belegen auch die Ergebnisse unserer bereits erwähnten Fragebogen-Untersuchung. Zu deren markantesten Ergebnissen gehört es, dass Geld für Männer signifikant häufiger mit Erfolg assoziiert ist als für Frauen: Im Vergleich mit den Studentinnen meinen die Studenten, dass die meisten ihrer Probleme gelöst wären, wenn sie mehr Geld hätten. Zudem stellt Geld für sie das höchste Zeichen ihres eigenen Erfolges sowie des Erfolges anderer dar. Ihr Urteil über andere hängt dann auch davon ab, über wie viel Geld diese verfügen. Wer mehr Geld hat, wird von ihnen mehr geachtet. In der Konkurrenz mit anderen ist Geld ein zentrales Medium: Den Studenten ist es wichtig, herauszufinden, was andere verdienen und besitzen. Sie haben keine Skrupel, damit zu prahlen, was sie finanziell erreicht haben; und sie kaufen oder besitzen Dinge, um andere zu beeindrucken. Und schließlich haben sie keine Skrupel, Geld einzusetzen, um andere dazu zu veranlassen, etwas für sie zu tun.

Geschlechtsspezifische Unterschiede wirken sich nicht zuletzt dann aus, wenn aus einem Mann und einer Frau ein Paar wird. Unter allen Koordinationsaufgaben, die Paare lösen müssen, um möglichst konfliktfrei zusammen zu leben, gehört die Verteilung des Haushaltseinkommens zu den konfliktrträchtigsten. Die Konfliktdynamik dieser Verteilung wird von drei Faktoren bestimmt: dem Einkommenserwerb (Wer verdient?), dem Erwerbsmanagement (Wie wird der Verdienst vor jeder konkreten finanziellen Entscheidung verteilt?) und der Ausgabenkontrolle (Wer entscheidet über konkrete finanzielle Ausgaben?). Für jeden dieser Faktoren trifft ein bestimmtes Paar seine Festlegungen. Manche der Festlegungen sind bewusst getroffen, andere haben sich dagegen lediglich eingespielt. Da jede von ihnen anders hätte getroffen werden können, sind sie prinzipiell begründungspflichtig: Warum haben wir sie so und nicht anders getroffen? Stellen sie uns zufrieden? Sind sie gerecht? Was dabei für ein Paar selbstverständlich ist und deshalb nicht in Frage gestellt wird, erscheint einem anderen Paar als völlig unannehmbar.

Die Verteilungskonstellationen variieren vermutlich mit der sozialen Schicht und der Generation, zu der das Paar gehört. Denn verschiedene soziale Schichten und verschiedene Generationen tradieren unterschiedliche Geschlechtsrollenerwartungen an die Zuständigkeiten in Geldangelegenheiten. Darüber hinaus spiegeln sich in den Verteilungskonstellationen aber auch die persönlichen Erfahrungen der Männer und Frauen, die sie im Laufe ihres Lebens gemacht haben. Der Geldstil, den er und sie in ihre Beziehung einbringen, hat

eine Geschichte. Er wird in ihrer lebensgeschichtlichen Vergangenheit vorbereitet, in der es zu Identifikationen und Gegenidentifikationen mit den Geldbotschaften kommt, die sie als Kinder von ihren Eltern und anderen signifikanten Bezugspersonen gehört haben. Und so setzen sich Paare oft unbewusst immer auch mit den monetären Konflikten und Konfliktlösungen ihrer Herkunftsfamilien auseinander.

Dass in einer monetarisierten Gesellschaft die gesellschaftliche Anerkennung einer Person eng mit ihrer Verfügung über eigenes Geld verbunden ist, bereitet vor allem Frauen erhebliche Probleme, weil sie objektiv benachteiligt sind. Vergegenwärtigen wir uns zunächst einmal die Fakten:

Die Erwerbstätigkeit von Frauen hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Heute sind es 43% aller Erwerbstätigen. Das bedeutet, dass immer mehr Frauen eigenes Geld verdienen. Allerdings gibt es nach wie vor zwischen Frauen und Männern große Einkommensunterschiede. Frauen verdienen durchschnittlich in etwa 20% weniger als Männer. Dennoch: Die Entgelte haben sich in den letzten Jahrzehnten angenähert. Dies spiegelt die Zunahme beruflicher Qualifikationen und qualifizierter Tätigkeiten von Frauen. Dem entsprechend müssen junge erwerbstätige Frauen sehr viel geringere Eingruppierungsunterschiede hinnehmen als die Generation ihrer Mütter. Einige Faktoren schlagen aber weiterhin negativ zu Buch: Frauen haben eine im Durchschnitt um drei Jahre kürzere Betriebszugehörigkeit als Männer. Ein gewichtiger Grund dafür sind die Auszeiten, die der Kindererziehung zu gute kommen. Obwohl die traditionelle Rollenverteilung in der Familie des Mannes als „Ernährer“ und der Frau als „Hausfrau und Mutter“ heute gerne als überholt dargestellt wird, kann von Gleichstellung in der Praxis längst noch nicht die Rede sein. Bisher waren nur 2% der Eltern, die Erziehungsurlaub genommen haben, Väter. Nach dem Erziehungsurlaub kehrt nur die Hälfte der Frauen wieder in den Beruf zurück, davon wiederum die Hälfte nur in Teilzeitarbeit. Zwar würden viele Frauen ihre Ausfallzeiten für die Kindererziehung möglichst kurz halten, was ihnen aber durch die schlechte Infrastruktur in bezug auf Kinderbetreuung verwehrt wird. Nur für 3% der Kinder unter drei Jahren stehen hierzulande Betreuungseinrichtungen zur Verfügung. Damit haben Frauen es schwer, Beruf und Familie zu vereinbaren. Wenn sie sich entscheiden müssen, entscheidet sich die Mehrzahl für die Familie. Damit sind sie fortan von dem „Familieneinkommen“ abhängig, das ihr Mann nach Hause bringt. In Anbetracht dessen, dass inzwischen jede zweite bis dritte Ehe geschieden wird, gehen sie damit ein hohes Risiko ein. So sind ein Großteil alleinerziehender Frauen – und Alleinerziehende sind fast ausschließlich Frauen – geschiedene Frauen. Ihre wirtschaftliche Situation ist prekär. Verglichen mit allen anderen Haushaltstypen findet sich bei ihnen mit Abstand die höchste Quote von Sozialhilfeempfängern.

Die skizzierte objektive Benachteiligung findet sich in vielen Paarbeziehungen als ein mehr oder weniger offen ausgetragener Kampf um

Anerkennung wieder, der auf dem Feld der Verteilung des Haushaltseinkommens ausgetragen wird. Dabei stellen sich nicht selten Empfindlichkeiten ein, von denen die Betroffenen selbst überrascht werden, weil sie sich für sehr viel emanzipierter gehalten haben. Als Beleg schildere ich ein typisches Beispiel aus meiner Forschungsarbeit über den Geldgebrauch von Paaren:

Frau B ist 30 Jahre alt und von Beruf Krankenschwester. Herr B ist 35 Jahre alt und Arzt. Sie haben eine zweijährige Tochter. Nach Geburt der Tochter gibt Frau B ihren Beruf auf und ist seitdem Hausfrau. Herr B verdient um die 9000 DM im Monat. Er führt ein Konto, auf das seine Frau uneingeschränkten Zugang hat. Er versteht dieses Konto als „gemeinsames Konto“, weshalb er betont, „Das, was ich verdiene, ist unser Geld“. Und er begründet dies ganz fortschrittlich mit ihrer Arbeit als Hausfrau und Mutter: „Wenn ich sie dafür bezahlen müßte, dann wäre von meinem Gehalt auch nicht mehr so viel übrig.“ Anders seine Frau, die meint, da es ihr wichtig sei, „im Beruf anerkannt [zu werden], nicht nur als Hausfrau und Mutter“, habe sie „kein eigenes Geld“, solange sie es nicht beruflich verdiene. Mehr noch: Sie fühle sich unwohl, sein Geld auszugeben: „Als ich noch selbst verdient habe, hatte ich kein Problem, mir mal was zu kaufen, was nicht unbedingt nötig war. Aber jetzt leben wir von [seinem] Geld und ich möchte keine unnötigen Ausgaben tätigen, denn sonst kommt er sich vielleicht ausgenützt vor. Das Ungleichgewicht [in den Einkommen] würde mir nichts ausmachen, wenn ich zum Familieneinkommen beitragen könnte, egal wie.“ Aus dieser Konstellation resultieren ständige Streitereien: „Manchmal“, sagt er, „muß ich [meine Frau] zu ihrem Glück zwingen. Sie glaubt zwar, ich würde ihre sehnsüchtigen Blicke nicht bemerken, wenn wir bei einem Einkaufsbummel etwas Exklusives, sei es ein Kleidungs- oder Möbelstück oder sonst was erspähen, aber ich kenne meine Frau. Allerdings habe ich es aufgegeben, sie zum Kauf zu ermuntern, denn ich bekomme dann immer zu hören, daß es ihr doch nicht so gut gefällt. Wenn es unsere Finanzen zulassen, dann kaufe ich es einfach und schenke es ihr.“ Frau B gönnt sich nur etwas, wenn es ihrer Tochter zugute kommt: „Wenn sie an das Konto geht“, sagt er, „dann höchstens, um für unsere Tochter etwas Süßes zum Anziehen zu kaufen.“ Frau B. weiß um diesen Streitpunkt, mit dem sie sich selbst quält: „Darüber bin ich selbst unzufrieden, ich kann aber nicht aus meiner Haut. Ich werfe ihm dann vor, er solle nicht so viel Zeit fürs Geldscheffeln aufwenden und mehr Zeit mit seiner Familie verbringen. Ich weiß schon, dass das ungerecht ist, denn er arbeitet ja auch für mich und unsere Tochter.“ Indessen steht eine Teilung der Berufsarbeit, die, wenn beide Teilzeitarbeit verrichteten, zu einem Absinken des Familieneinkommens führen würde, nicht zur Debatte. Herr B. hat eine Idee, wie die Situation entschärft werden könnte: „Vielleicht sollten wir für sie ein Taschengeld-Konto eröffnen, auf dem sie Geld zu ihrer eigenen Verfügung hat.“ Wahrscheinlich bessert das die Situation aber nicht. Eher im Gegenteil: Auf dem Hintergrund anderer Interviews ist zu

vermuten, dass die Bezahlung von „Taschengeld“ zusätzlich kränkend wirken kann, weil die Bezeichnung den Eindruck erweckt, der Empfänger sei gar kein Erwachsener.

In der Rekonstruktion der Paargeschichte lässt sich allerdings noch ein tiefer liegendes Motiv finden, das es Frau B schwer macht, sich mit dem Geld ihres Ehemannes etwas zu gönnen. Denn im Rückblick auf ihre Zeit vor der Heirat, als sie als Krankenschwester gearbeitet hat, erinnert sie ihren Wunsch, „nicht so hart“ arbeiten zu müssen und „Geld zum Prassen“ zu haben. Mit der Heirat geht dieser Wunsch ein Stück weit in Erfüllung. Aber: „[Ich könnte]“, sagt sie, „ein luxuriöseres Leben führen, als ich es tue. Es ist ein selbst auferlegter Verzicht. Böse Zungen haben nämlich vor unserer Hochzeit behauptet, ich würde [meinen Mann] nur wegen seines Geldes heiraten. Aber egal, was die anderen sagen, ich liebe ihn.“ Damit wird der Verzicht zu einem Liebesbeweis. Aber wem gegenüber? Nur gegenüber den „bösen Zungen“? Oder auch sich selbst gegenüber? Vielleicht muss sie ja eine Phantasie in Schach halten, die bereits bei der ersten Frage des Interviews auftaucht. Danach gefragt, woran sie beim Thema Geld denke, antwortet sie spontan: „Marylin Monroe mit ihrem Lied: ‘Diamonds are a girl’s best friend’. Ich sehe sie dann genau vor mir, in ihrem rosafarbenen Kleid, umringt von Verehrern und glitzernden Steinen.“

Auch wenn Geldstile auf den ersten Blick als individuelle Merkmale erscheinen, bilden sie sich doch auf dem Hintergrund gesellschaftlicher Prozesse, durch die sie sich auf den zweiten Blick als Varianten kollektiver monetärer Ideale erweisen, die historischen Veränderungen unterliegen. Diese Ideale definieren Erwartungen, wie Geld sozial erwünscht gehandhabt werden soll. In der Geschichte des Kapitalismus war dies einst das Ideal des Sparens, das an die Fähigkeit und Bereitschaft gekoppelt ist, Bedürfnisse aufzuschieben. Wer zu sparen lernt, lernt gleichzeitig Langsicht: heute zu verzichten, um morgen dafür um so mehr zu gewinnen. Mit der Einführung und Verbreitung von Konsumentenkrediten ändert sich die Situation: Kredite mildern die Unlust des Befriedigungsaufschubs und setzen damit eine geringere Frustrationstoleranz voraus. Wer einen Konsumentenkredit aufnimmt, vermehrt seine gegenwärtige Wahlfreiheit, allerdings auf Kosten seiner zukünftigen Wahlfreiheit. Denn Kredite müssen zurückgezahlt werden. Kreditnehmern ist das aber allzu oft zu wenig bewusst. Denn es lockt die Phantasie, ablaufende Kredite durch neu aufgenommene Kredite immer wieder ablösen zu können, so dass der ultimative Zahltag in endlose Ferne rückt: Konsumiere heute, verzichte nie! Konsumentenkredite sind ein großer Schritt in Richtung eines kalkulierten finanziellen Risikoverhaltens, das als kollektives monetäres Ideal des modernen, post-fordistischen Kapitalismus gelten darf. Es hat das Ideal des Sparens zwar nicht völlig zu Fall gebracht, aber doch erheblich unter Druck gesetzt. In dem neuen, risikofreundlichen Ideal spiegelt sich auf der Ebene der einzelnen Gesellschaftsmitglieder die Verschiebung der Kapitalkultur der Produktionsprofite hin zu einer Kultur der Spekulationsprofite. Ihr Medium ist

die Aktie, genau genommen die „Volksaktie“. Zwar sind die manischen Gewinnerwartungen der „New Economy“ zur Jahrtausendwende wie eine bunt schillernde Seifenblase geplatzt und haben seitdem auch nicht wieder die Schwindel erregende Höhe von damals erreicht. Die Dramen dieser Zeit bleiben aber weiter lehrreich.

Das Drama, über das ich berichten will, handelt von einem jungen Mann, dem einzigen Sohn kleinbürgerlicher Eltern. Sein Vater hält sich zugute, ein Leben lang rechtschaffen gearbeitet und deshalb heute etwas 'auf der hohen Kante' zu haben, so dass er und seine Frau gelassen ihrem Alter entgegen sehen können. Seinen Sohn sucht er von Kindheit an auf sein Arbeitsethos zu verpflichten. Gleichzeitig erwartet er aber auch, sein Sohn solle es weiter bringen als er selbst, da dieser ja die besseren Startbedingungen vorgefunden habe. Der Sohn fühlt sich seit der Schulzeit unter einem enormen Leistungsdruck, die Investition, die sein Vater in seine Ausbildung macht, zu rechtfertigen.

Der Vater ist der Überzeugung, dass Personen seiner eigenen sozialen Herkunft, die aber heute ökonomisch besser gestellt sind als er, dies häufig nicht durch eigene Leistung, sondern durch Begünstigung oder sonst wie, mithin eigentlich unverdient geschafft haben. Den Neid, der dieser Überzeugung entspricht, erlebt er jedoch nicht bewusst, weil er ihn kompensieren kann: Da er sich selbst alles, was aus ihm geworden sei, sogar gegen Widerstand habe erkämpfen müssen, fühlt er sich den vermeintlichen Günstlingen gegenüber moralisch überlegen. Dass sein Sohn BWL studiert, findet seine Zustimmung.

Schon bald ist der Sohn von allem fasziniert, was mit Börse zu tun hat. Er schließt sich einer Studierendengruppe an, die zu Übungszwecken Börsengeschäfte simuliert, d.h. mit echten Aktienkursen, wenn auch ohne echtes Geld, auf Anlagengewinne spekuliert. Da er bei dieser Simulation einigen Erfolg hat, wird sein Wunsch immer drängender, sein Können unter Ernstbedingungen unter Beweis zu stellen.

Der junge Mann träumt vom schnellen Geld. Seine Traumwelt sind die großen Börsen dieser Welt mit ihrer fiebrigen Atmosphäre. Besonders faszinieren ihn legendäre Berichte von riesigen Verlusten, die kurz darauf von noch riesigeren Gewinnen wieder wettgemacht werden. Er liest sie als Versicherung, dass Verluste nie endgültig, sondern immer nur vorübergehend sein werden.

Aus seiner Identifikation mit den Helden der Börse heraus verachtet er seinen Vater für dessen kleinbürgerlichen Stolz auf ein rechtschaffenes Arbeitsleben. So macht er sich über dessen Vorsicht lustig, sein Erspartes lediglich in Bundeschatzbriefen anzulegen. Dagegen entwirft der Sohn das visionäre Bild zwar riskanter, aber ab einer bestimmten Geldsumme sicher kalkulierbarer Börsengeschäfte, die seinen Vater auf einen Schlag mehr Geld verdienen lassen würden, als er in seinem bisherigen Leben zusammengespart habe.

Es dauert einige Monate, dann hält der Vater diesem Druck seines Sohnes nicht länger stand; er lässt sich von dessen Faszination anstecken und stellt ihm 90.000 DM, den größten Teil der familiären Ersparnisse, zur Verfügung, um sie an der Börse zu vervielfachen. Statt dessen ist das Geld in kürzester Zeit durchgebracht, die väterliche Lebensleistung vernichtet. Den Sohn befällt panische Angst, dies seinem Vater sagen zu müssen, weshalb er ständig neue Geschichten von Reinvestitionen erfindet, um ihn hinzuhalten. Offensichtlich ahnt dieser die Katastrophe, wagt aber seinerseits nicht, seinen Sohn zur Rede zu stellen und lässt sich deshalb von ihm auch immer wieder vertrösten.

In der Gruppe zeigt sich, dass der junge Mann keine Schuldgefühle gegenüber seinem Vater empfindet. Weit gefehlt: Ihm bereite es viel größere Probleme, dass er versagt habe und sich deswegen schämen müsse; denn warum er versagt habe, verstehe er nicht. Und so läge er nachts wach und grübele voll innerer Unruhe darüber nach, wie er wieder zu Geld kommen könne, das den momentanen Verlust in einen Gewinn verwandele, um den ihn alle beneiden.

Den zeitdiagnostischen Gehalt dieses Falles kann man als lebensgeschichtliches Zusammenspiel von Neid, Größenphantasien und Casino-Kapitalismus auf den Begriff bringen: Der erfolgreiche Börsenspekulant, der schnelles Geld macht, nutzt die Gunst des Augenblicks, um reich zu werden. Dieser Reichtum ist nicht im tradierten Sinn erarbeitet. So gesehen entspricht die Identifizierung des Sohnes mit den Helden der Börse einer Identifizierung mit den vermeintlichen Günstlingen, die sein Vater beneidet, auch wenn er sie moralisch verachtet. Wenn der Vater in den Deal einwilligt, dann geht er von seinen Prinzipien ab, die er auch seinem Sohn gepredigt hat. Und zwar deshalb, weil er selbst, wenn auch uneingestanden, an deren Wert zweifelt: Was hat ihm – im Vergleich zu den vermeintlichen Günstlingen – sein rechtschaffenes Arbeitsleben denn eingebracht? Zu wenig! Das Gefühl moralischer Überlegenheit entschädigt ihn letztlich nicht. So gesehen ist der Sohn ein Delegierter seines Vaters; unbewusst verfolgt er die Aufgabe, die beschämend erlebte Benachteiligung seines Vaters wieder gutzumachen: vom Neider zum Beneideten zu werden.

Verdirbt Geld den Charakter? Die Behauptung, dass es dies tut, ist moralisch voreingenommen. Keine Frage. Dass Geld, genauer: die Geldkultur einer Gesellschaft den Sozialcharakter seiner Mitglieder formt, dürfte dagegen unstrittig sein. Dabei führt die Monetarisierung der Gesellschaft zu einer Reduzierung aller individuellen Unterschiede auf einen einzigen: Geldbesitzer zu sein. Da Geld, Wahlfreiheit bedeutet, wissen wir dies einerseits zu schätzen, da es uns aus ungeliebten persönlichen Abhängigkeiten befreit. Andererseits beklagen wir eine solche Freisetzung als Verlust an starken Bindungen und wähen sie nur dort, wo Geld nicht die Welt regiert.

Zur Vertiefung:

Haubl, R. (1996). Geldpathologie und Überschuldung. Am Beispiel Kaufsucht. Ein von der Psychoanalyse vernachlässigtes Thema. *Psyche* 50, S. 916-953.

Haubl, R. (1998). Geld, Geschlecht und Konsum. Zur Psychopathologie ökonomischen Alltagshandelns. Gießen: Psychosozial-Verlag.

Haubl, R. (2002). Neidisch sind immer nur die anderen. Über die Unfähigkeit, zufrieden zu sein. München: Beck-Verlag.

Haubl, R. (2002). Money madness. Eine psychodynamische Skizze. In: Deutschmann, Ch. (Hg.), *Die gesellschaftliche Macht des Geldes* (S. 203-225). Opladen: Westdeutscher Verlag.

Haubl, R. (2004). Ein Tabu brechen: Gemeinsam über Geld sprechen. *Gruppendynamik und Organisationsberatung* 35 (3), S. 292-306.