



Silvia Breier

Geld Macht Gefühle

Wie Geld
unser Denken,
Fühlen und Handeln
beeinflusst

EBOOK INSIDE



Springer

Geld Macht Gefühle

Silvia Breier

Geld Macht Gefühle

Wie Geld unser Denken, Fühlen und Handeln beeinflusst

Silvia Breier
Wien
Österreich

ISBN 978-3-662-54600-0 ISBN 978-3-662-54601-7 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-662-54601-7

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag GmbH Deutschland 2017

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Umschlaggestaltung: deblik Berlin

Einbandabbildung: © Felicitas Matern / feel image - Fotografie e.U.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer-Verlag GmbH Deutschland

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Vorwort

Geld. Wenn Sie das Wort „Geld“ lesen, hören oder daran denken, welche Empfindungen verspüren Sie dann? Löst es bei Ihnen eher positive Gefühle aus oder eher negative? Es ist nämlich so, dass uns „Geld“ in den wenigsten Fällen gefühlsmäßig nicht tangiert. Geld ist emotional besetzt, auch wenn uns das oft nicht bewusst ist. In unserer verkopften, vorgeblich vom Verstand dominierten Gesellschaft leugnen wir diese Tatsache jedoch und bezeichnen Geld als eine Einheit, einen Wertmaßstab, ein Zahlungsmittel. In Wirklichkeit ist Geld eines der letzten großen Tabus, ähnlich wie Sexualität und Tod. Und wie jedes Tabu wird sein Einfluss auf unser Leben totgeschwiegen, kleingeredet und Geld selbst an den Rand der Unsittlichkeit gedrängt. Dies fördert nur seine große Anziehungskraft und Wirkmacht auf unser Unterbewusstsein, denn im Grund wissen wir alle, dass unsere Existenz vom Geld abhängt, auch wenn wir uns das oft nicht eingestehen wollen. Unsere Existenz wohlgeordnet, nicht unbedingt zwingend auch unser Glück, wenngleich für viele hier ein enger Zusammenhang besteht. Die Art und Weise, wie wir zu Geld stehen, was wir davon halten und welche Gefühle wir damit verbinden, beeinflusst unser Verhältnis zu Geld und unseren Umgang damit. Sie entscheidet, ob wir finanziell erfolgreich sind oder scheitern. Wenn Sie Ihre Denkweise über Geld kennen, können Sie sie positiv für sich nützen.

Bei der Beschäftigung mit dem Thema Geld wurde mir bewusst, wie viele unterschiedliche Aspekte es dabei gibt. Ich fand einige interessante Bücher, aber was mich verwunderte, war, dass viele davon aus Beiträgen verschiedener Autoren stammten, die vom Inhalt, vom Vorwissen und auch von der Sprache sehr unterschiedlich waren. Mit meinem Buch versuche ich hier alle diese Themen einzufangen und in ansprechender Kurzform wiederzugeben, was ich am interessantesten finde. Dazu widme ich einzelne Kapitel den psychoanalytischen, den verhaltenspsychologischen und den gesellschaftlich-philosophischen Aspekten des Geldes. Ich gehe der Frage nach, was Geld eigentlich ist, woher es kommt, welche kulturelle, gesellschaftliche und spirituelle Bedeutung es hat. Und ich erörtere, wie man zu Geld kommt und dann damit umgeht. Erwarten Sie aber keine Finanztipps von mir, hier geht es um die emotionalen Aspekte des Geldes. Wenn Sie meine persönliche Einstellung dazu interessiert, lesen Sie das nächste Kapitel, wenn nicht, können Sie dieses getrost überspringen. Gegen Ende des Buches haben Sie Gelegenheit, Ihre eigene Beziehung zu Geld zu reflektieren und sich damit auseinanderzusetzen.

Bei einem meiner Vorträge zum Thema „Geld & Psyche“ fragte mich am Ende ein Zuhörer, wie er es denn nun schaffe, dass auf seinem Gehaltszettel bei der Summe hinten eine Null mehr steht. Ich entgegnete, dass ich mich um die Nullen nicht scheren würde, wo das Komma stehe, sei wichtiger. Das war zwar nicht die Antwort, die er sich erhofft hatte, aber ich wollte damit zwei Dinge zeigen: Erstens gibt es immer auch noch eine andere Sichtweise auf die Dinge und zweitens sollte man Geld nicht zu ernst nehmen. In diesem Sinne habe ich dieses Buch unterhaltsam und mit einem Augenzwinkern geschrieben und wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Danksagung

Ich bin überwältigt, dass dies nun bereits mein zweites Buch ist, das im Springer Verlag erscheint. Darum geht mein Dank vor allem an Sie, liebe Leser, die so zahlreich Interesse an meinen Büchern zeigen und mir damit ein sehr schönes, wertvolles Geschenk machen, das ich mir nie erträumt hätte.

An das Team vom Springer-Verlag einen herzlichen Dank für das Vertrauen in mich.

Joachim Coch hat mich schon bei „Die Krisen-Strategien der Banker“ großartig unterstützt, gecoacht und motiviert, sodass ich bereits mit diesem Buch begonnen habe, als das erste noch gar nicht im Druck war. Ich danke ihm auch, dass er extra für meine erste Lesung nach Wien gereist ist, und für die Möglichkeit, mein Buch auf der Leipziger Buchmesse vorzustellen.

Bei Judith Danziger möchte ich mich ebenfalls für ihr Engagement bedanken, das sie in die Produktion meiner Bücher steckt, und dass sie dafür sorgte, dass alles glatt lief.

Es war mir eine besondere Freude zu hören, dass Daniela Böhle wieder meine Lektorin sein wird, denn die Zusammenarbeit mit ihr war sehr angenehm. Ihr Interesse und ihr Feingefühl sind, gepaart mit ihrer Ausdrucksfähigkeit, für mich als Autorin eine wahre Wohltat.

Ich möchte auch Ernst Grosinger danken, der freundlicherweise nicht nur wieder Korrektur gelesen hat, sondern mich auch auf literarische Quellen und inhaltliche Inputs aufmerksam gemacht hat.

Bei meinen Freunden und meiner Familie bedanke ich mich für ihr Verständnis. Wenn ich am Schreiben bin, tauche ich in meine eigene Welt ab und bin dann „nicht erreichbar“. Die Geduld und Toleranz, die sie bewiesen haben, als ich meine beiden Bücher innerhalb eines Jahres geschrieben habe, kann ich ihnen gar nicht hoch genug anrechnen.

Inhaltsverzeichnis

1	Ich liebe Geld	1
	Literatur.....	6
2	Was ist Geld?	7
2.1	Definition und Etymologie	8
2.2	Die Grundpfeiler des Geldes.....	9
2.2.1	Glaube.....	9
2.2.2	Vertrauen.....	11
2.2.3	Religion.....	13
2.3	Technische Funktionen.....	16
2.3.1	Die Multifunktionalität des Geldes.....	16
2.3.2	Die Charakterlosigkeit des Geldes	20
2.3.3	Die Egalisierungsfunktion.....	20
2.3.4	Die Separierungsfunktion.....	21
2.4	Eigenschaften.....	22
2.4.1	Die Fortpflanzungsfähigkeit des Geldes.....	22
2.4.2	Zeitmaschine	26
2.4.3	Die Potenz des Geldes	35
	Literatur.....	39
3	Wer hat Geld erfunden?	41
3.1	Entstehungstheorien.....	42
3.1.1	Geld ging aus dem Tauschhandel hervor.....	42
3.1.2	Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung.....	42
3.2	Die erste Währung.....	42
3.3	Die Erfolgsgeschichte des Geldes – Historie	49
	Literatur.....	56
4	Die Bedeutung von Geld	59
4.1	Geld ist Macht und Motivation	60
4.2	Geld ermöglicht Freiheit	64
4.3	Hängt Glück von Geld ab?	69
4.4	Der Einfluss auf Identität und Selbstwert.....	74
4.5	Der tiefere Sinn	78
4.6	Der enge Zusammenhang mit Schuld	80
	Literatur.....	83
5	Tiefenpsychologische Aspekte von Geld	85
5.1	Geld ist dreckig	86

5.2	Begehren und Befriedigung	89
5.3	Eines der letzten Tabus	94
5.4	Geld oder Liebe?	97
5.5	Geld macht sexy	111
5.6	Sinnliches Geld	114
5.7	Wie Geld in der Beratung wirkt	118
5.8	Reichtum und Armut	126
5.9	Geiz, Verschwendung und Gier	133
5.10	Ohne Neid geht's nicht	136
	Literatur	141
6	Verhaltenspsychologische Aspekte von Geld	145
6.1	Verhaltenspsychologie	146
6.1.1	Wir vergleichen ständig	146
6.1.2	Wir sind Opfer des Primings und der Anker	148
6.1.3	Geschenkt ist oft noch zu teuer	150
6.1.4	Soziale Normen vs. Marktnormen	151
6.1.5	Drum verschiebe nicht auf morgen	152
6.1.6	Wir schätzen Besitz	154
6.1.7	Verlieren tut weh	156
6.1.8	Die Qual der Wahl	158
6.1.9	Wie wir Entscheidungen treffen	162
6.1.10	Wir sind denkfaul	163
6.1.11	Planungsschwäche	165
6.1.12	Wahrscheinlichkeiten sind ein Mirakel	166
6.1.13	Die Macht der Erwartungen	167
6.1.14	Die Rahmenbedingungen entscheiden	169
6.1.15	Placebo wirkt	170
6.1.16	Wenn unser Vertrauen enttäuscht wird	171
6.1.17	Der Kleinkriminelle in uns	172
6.1.18	Kognitive Verzerrungen	173
6.1.19	Die Optimismusverzerrung	174
6.1.20	Wie wir Risiken einschätzen	175
6.1.21	Rückschaufehler und Zukunftsillusionen	176
6.2	Glaubenssätze und Geldstil	178
6.3	Strategien reich zu werden	181
	Literatur	182
7	Ihre Geldbeziehung	185
7.1	Was sind Ihre Glaubenssätze?	186
7.2	Klären Sie Ihre Beziehung zu Geld	192
7.3	Was bedeutet Geld für Sie?	201
7.4	Woran möchten Sie glauben?	204
7.5	Coaching-Themen	206
	Literatur	209

8 **Geldbegriffe und ihre Herkunft** 211

9 **Schlussworte** 215

Serviceteil 219

 Stichwortverzeichnis 220

Die Autorin



© PHOTOPAM | Pamela Draxler
Fotografie

Silvia Breier ist eine langjährige Bankerin. Ihr zweites Standbein hat sie als Systemische Psychosoziale Beraterin, Coach und Mentaltrainerin. Sie hat bereits die Bücher „Mental Diving“ und „Die Krisen-Strategien der Banker – Lebenskrisen bewältigen – mit Know-how aus Finanzwelt und Psychologie“ veröffentlicht.

Die Kombination aus Business und psychologischem Background macht ihre Vorträge, Seminare und Bücher zu etwas Einzigartigem. Informationen darüber finden Sie auf www.silvia-breier.at.

Ich liebe Geld

Literatur – 6

In diesem Buch bringe ich immer wieder Beispiele von mir oder meinem Umfeld, um einen Praxisbezug herzustellen. Zu Beginn erzähle ich Ihnen etwas über mich und meine persönliche Einstellung zu Geld. Es hat sich so ergeben, dass Geld für mich als Bankerin mein Arbeitsgegenstand wurde. Zusätzlich interessiert mich auch die Psychologie immer mehr, die unseren Umgang mit Geld beeinflusst. So werfe ich hier einen sehr persönlichen Blick auf Geld und die Rolle, die es in meinem Leben spielt.

Geld ist mein Arbeitsinhalt

Ich liebe Geld. Und das hat nichts damit zu tun, dass ich Bankerin bin. Ich habe mir diesen Beruf nicht ausgesucht, es war mehr oder weniger Zufall, dass ich in der Handelsabteilung einer Bank gelandet bin. Dort habe ich gelernt, Geld als Ware zu sehen. Es war 2001, das Jahr bevor der Euro als Zahlungsmittel physisch eingeführt wurde und damit viele europäische Vorgängervährungen ersetzte. Ich erinnere mich, dass wir in meiner Jugend in unseren Sommerurlaube in Italien immer in Lire umrechnen mussten, was ziemlich mühsam war für jemanden wie mich, der nicht gut in Kopfrechnen ist (und deshalb in einer Bank gelandet ist, werden Sie jetzt vielleicht zynisch anmerken). Es gab „so gut wie fixe“ Wechselkurse, die damals allgemein bekannt waren, Deutsche Mark wurden beispielsweise mit 14, Schweizer Franken mit 7 multipliziert. Wenn es nun in den Urlaub ging, so musste die eigene Währung in eine fremde Währung getauscht werden, also etwa österreichische Schillinge gegen italienische Lire, so wie wir sie im Supermarkt gegen dort erhältliche Waren tauschten (das nannte man dann kaufen). Diese Erinnerungen gingen mir durch den Kopf, als ich in der Bank zu arbeiten anfang. Ich begann nämlich im Zins- und Währungshandel. Die Bank besaß oder benötigte Währungen und mein Job war es, diese mit anderen Banken zu tauschen, sodass unsere Konten in den verschiedenen Fremdwährungen und in unserer Heimwährung Euro immer gedeckt waren und wir als Bank jederzeit unseren Zahlungsverpflichtungen nachkommen konnten. Wenn ich der Meinung war, dass eine Währung (als Ware gesehen) am Markt zu billig zu haben war, dann kaufte ich sie mit dem Ziel, sie später zu verkaufen, wenn ihr Wert gestiegen war. Viele Menschen machten das damals genauso mit Goldmünzen. Sie kauften einen Philharmoniker-Taler, wenn sie den Zeitpunkt für günstig hielten, also wenn aus ihrer Sicht der Goldpreis niedrig war und sie die Erwartung hatten, der Goldpreis würde in Zukunft steigen sodass sie den Philharmoniker dann mit Gewinn verkaufen könnten. Ein anderer Grund ihn zu kaufen war die Vorsorge für schlechtere Zeiten, da vor allem unsere Vorgängergenerationen Phasen großer Geldentwertung und Währungswechsel erlebt hatten, wobei einzig Gold ein

stabiler Wertfaktor geblieben war. Gold konnte man jederzeit einschmelzen und neue Münzen daraus prägen, egal wie die Landeswährung aktuell hieß. Gold bedient also das Sicherheitsbedürfnis und den Wunsch nach Stabilität.

Der zweite Teil meines Jobs war, wie schon erwähnt, der Zinshandel, was nichts anderes heißt, als dass wir (die Bank) Geld gegen Zinsen verliehen, also Kredite vergaben, bzw. dass Menschen ihr Ersparnis gegen Zinsen bei uns veranlagen konnten. Damals gab es dafür noch Zinsen, ein Umstand, der sich seitdem dramatisch verändert hat. Wobei es in einer Währung auch zu Beginn meiner Laufbahn schon so war, dass es negative Zinsen gab. Hatte man japanische Yen (als Privatperson war das in Österreich kaum der Fall, als Bank allerdings schon), so musste man Strafzinsen bezahlen, wenn man das Geld auf dem Konto (bei der japanischen Bank) liegen hatte. Man zahlte also für sein Sparguthaben. „Wie pervers ist das denn?“, dachte ich mir damals. Dass wir derzeit in Europa eine ähnliche Situation haben, erscheint mir immer noch absurd, auch wenn ich die Zusammenhänge verstehe, wieso die Situation nun mal so ist.

Abgesehen von dieser einen Ausnahme war es in der Regel so, dass die Zinsen für lange Laufzeiten höher waren als für kurze. Wenn Sie also einen Kredit für zehn Jahre aufnahmen, mussten Sie einen höheren Zinssatz bezahlen als für einen kurzfristigen Kredit. Auch das hat sich teilweise geändert. Mein Job war es, für die Bank günstiges Geld, also niedrig verzinstes, aufzunehmen und überschüssiges Geld mit einem möglichst hohen Zinssatz an andere Banken zu verleihen. Sie sehen also, in der Bankenwelt wird eine Währung und werden die Zinsen auf Geld als Ware gesehen. Genauso wie bei Aktien gilt die einfache Regel „buy low, sell high“, also kaufe zu einem niedrigen Preis und verkaufe zu einem hohen Preis.

Klingt einfach und wäre es im Prinzip auch, wenn das Ganze bloß nicht auf den Erwartungen der handelnden Akteure beruhen würde, wie sich die Preise entwickeln. Und Erwartungen sind nie gänzlich vorhersehbar, unveränderbar und nie vollkommen rational. Die „Knightsche Unsicherheit“ (vgl. Tuckett, 2013, S. 147), also nicht wissen zu können, was als nächstes passiert, bleibt ein nicht zu vernachlässigender Faktor. Wichtiger aus meiner Sicht ist aber der Einfluss von Gefühlen auf die Entscheidungen der Händler, egal ob es sich dabei um professionelle Händler oder um Privatpersonen handelt. In der Wirtschaftswissenschaft gibt es den Zweig der Behavioral Finance, der sich damit beschäftigt, warum Marktteilnehmer gewisse Entscheidungen treffen, wie diese Entscheidungen zustande kommen und wie sich daraus Vorhersagen über die Entwicklung der Preise treffen lassen können. Die Psychologie des Marktes ist ein faszinierendes Feld.

An Zinsen verdienen oder
Strafzinsen bezahlen

Geld ist eine Ware

Die Psychologie des Marktes
und wie man mit der
verbleibenden Unsicherheit
umgeht

Neuroökonomie vs. homo oeconomicus

Geld als vermeintliche Motivation und wie die Reaktionen anderer meine Geldautonomie stärken

Es gibt einen langen Diskurs zwischen führenden Wirtschaftswissenschaftlern, unter denen sich viele Nobelpreisträger und angesehene Forscher befinden wie Frank Knight, Milton Friedman, Richard Posner, Richard Thaler, um nur einige zu nennen, ob denn in der Ökonomie Platz für emotionsgesteuerte Entscheidungen sei oder ob die Marktteilnehmer tatsächlich stets rein rational, also auf den eigenen Vorteil bedacht, agieren (die Fachbezeichnung für so einen Akteur ist „homo oeconomicus“), wie es die Basis für die wichtigsten ökonomischen Modelle ist. In den letzten Jahren scheint sich immer mehr die Gruppe der Verhaltensökonominnen durchzusetzen. Die Neuroökonomie versucht beispielsweise u. a. durch Magnetresonanztomografien herauszufinden, welche Bereiche im Gehirn bei Investitionsentscheidungen aktiv sind. Dieses bildgebende Verfahren verdeutlicht also, dass Gefühle mit im Spiel sind, dass also Geld Emotionen in uns wachruft.

Wie dies auch im Alltag der Fall ist, konnte ich in meiner Jugend feststellen. Ich war eine gute Schülerin und mein Vater wollte mir die Möglichkeit geben mein Taschengeld aufzubessern, indem er mir einen Deal vorschlug. Für jedes „Sehr gut“ in einer Schularbeit sollte ich 100 Schilling bekommen, für jedes „Gut“ 50, bei einem „Befriedigend“ nichts, bei einem „Genügend“ musste ich 50 Schilling an ihn bezahlen und bei einem „Nicht genügend“ 100 Schilling. Nach einer kurzen Überschlagsrechnung unter Berücksichtigung meiner bisherigen Noten nahm ich den Vorschlag meines Vaters an. Ich sah das Ganze als ein nettes Spiel, mal gewann ich, mal verlor ich, unterm Strich war ich am Ende des Schuljahres leicht im Plus. Motivieren konnte mich das Geld allerdings nicht, da mein Grundmotiv zu lernen nicht das Geld an sich war, sondern der Spaß am Tun und am Erfolg. Bei mir ist eindeutig das Leistungsmotiv dominant. Wie Jörg Zeyringer beschreibt, steht dabei der Wunsch im Vordergrund, eine Leistung zu erbringen, und das auf immer bessere Art und Weise. Spaß an der Herausforderung und Kompetenzerweiterung sowie als Belohnung Stolz und Zufriedenheit treiben mich an (vgl. Zeyringer, 2015, S. 94ff). Das Geld war nur eine schöne Zugabe. Mein Bruder lehnte dieselbe Vereinbarung übrigens ein paar Jahre später dankend ab, da er damals eher ein Anhänger des Minimalismus war: möglichst wenig Aufwand für ausreichende Ergebnisse. Eines Tages war mein Vater bei einem Elternabend in der Schule und kam verwundert zurück. In der Unterhaltung mit den anderen Eltern, vorwiegend Müttern, hatte er offenbar von unserem Geldbewertungssystem für Noten erzählt und dafür harsche Kritik geerntet, wie er sein armes Kind so unter Druck setzen konnte. Die aufgebrachten Eltern meiner Schulkollegen hielten unseren Deal für pädagogisch schwer bedenklich und mein Vater fragte mich, ob wir

damit aufhören sollten. Ich verneinte heftig, denn er hatte mir ja die Entscheidung überlassen, ob ich auf den Deal eingehe oder nicht. Und ich sah nicht ein, warum ich mich nur aufgrund der gutgemeinten, aber irrelevanten Meinung Außenstehender entmündigen lassen und damit auf Extrataschengeld verzichten sollte. Mein Vater hätte es akzeptiert, wenn ich den Deal nicht angenommen hätte, und ich wäre darauf nicht eingegangen, wenn ich eine schlechte Schülerin gewesen wäre. Aber so machte es das Leben interessanter und förderte meinen autonomen Zugang zu Geldangelegenheiten. Ich lernte, dass Geld einmal kommt und dann wieder geht, dass es aber immer auch von mir abhängt, wie viel kommt und geht.

Heute habe ich ein tiefes Urvertrauen zu Geld. Ich weiß, dass ich immer über genügend Geld verfügen werde, um zu überleben. Nicht weil ich so reich bin, sondern weil ich immer irgendwie Geld verdienen werde. Ich habe mir viele Kompetenzen angeeignet, allen voran bin ich neugierig, offen und lerne gerne dazu. Bis jetzt wurde das neben vielen beglückenden Erlebnissen oft auch in irgendeiner Form finanziell belohnt. Meinen ersten Job in einer Bank bekam ich, weil ich Webdesign konnte. Einen anderen Job in einer Bank bekam ich, weil ich eine Coaching-Ausbildung habe. Das hatte beides nichts mit meinen eigentlichen Jobinhalten zu tun, aber war ein Asset, das ich einbrachte, von dem meine Vorgesetzten meinten, es wäre nützlich. Niemals aber stand bei der Ausbildung für mich das Geld im Vordergrund, das sich damit verdienen ließe, sondern die Freude daran, mich weiterzubilden. Die Einstellung (Einbildung?), dass das Geld schon zu mir kommen würde, nimmt mir den Druck, mich um meine Existenz zu sorgen. Ich weiß, was ich kann und was meine Arbeitsleistung wert ist. Das sagt aber nichts darüber aus, was ich als Person wert bin, denn das ist sowieso nicht in Geld messbar.

Geld bedeutet für mich Freiheit. Die Freiheit, auf niemanden angewiesen zu sein, tun zu können, was ich möchte, die Freiheit, verschiedene Optionen zu haben und aus ihnen wählen zu können. Natürlich bin ich durch die Arbeit und die Bezahlung auf andere angewiesen und in meiner Freiheit eingeschränkt. Am Ende überwiegt sie aber doch. Meine Freiheit schaffe ich mir indirekt selbst.

Die Idee für dieses Buch entstand als Reflexion über meine Ausbildung zur Lebens- und Sozialberaterin. Geld spielte hier nur insofern eine Rolle, als es um die Möglichkeit ging, sich als Berater selbstständig zu machen. Ich vermisste ein Eingehen auf die weitreichenden Einflüsse, die Geld auf uns Menschen und v. a. auf hilfeschuchende Klienten hat. Da geht es um Karriereplanung, um Konflikte in der Partnerschaft, Selbstwert, Sinnsuche im Leben etc. Genauso spielt Geld eine enorme Rolle dabei, ob Klienten überhaupt in eine Beratung gehen, denn diese ist in den meisten Fällen nicht kostenlos,

Urvertrauen und Selbstwert

Meine Freiheit schaffe ich mir
selbst

schon gar nicht bei einem Berater, der davon leben muss, weil er selbstständig tätig ist. Diese Komplexität des Thema Geldes faszinierte mich und ich machte mich auf die Suche nach Literatur dazu. Dabei fiel mir auf, dass diese nur sehr spärlich vorhanden ist. Und so beschloss ich, die Ergebnisse meiner Nachforschung durch dieses Buch einer interessierten Leserschaft zugänglich zu machen.

Zusammenfassung

Geld bedeutet für jeden etwas anderes. Für mich ist es mein Arbeitsinhalt, eine Ware, aber auch ein wichtiges Mittel, das mir Freiheit ermöglicht. Dafür schätze ich es sehr. Doch die Grenze, ab der meine persönliche Freiheit durch das Geldverdienen beschnitten wird, verläuft fließend. Geld ist ambivalent. Vielleicht finde ich es deshalb so faszinierend. Es kann so unterschiedliche Wertigkeiten haben, verschiedene Bedeutungen, abhängig vom Kontext und der Person, die damit zu tun hat.

Literatur

-
- Tuckett, D. (2013). Geld verstehen – Understanding money. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 144–158
- Zeyringer, J. (2015). *Wie Geld wirkt. Faszination Geld – wie es uns motiviert und antreibt*. Göttingen: Business Verlag

Was ist Geld?

2.1 Definition und Etymologie – 8

2.2 Die Grundpfeiler des Geldes – 9

2.2.1 Glaube – 9

2.2.2 Vertrauen – 11

2.2.3 Religion – 13

2.3 Technische Funktionen – 16

2.3.1 Die Multifunktionalität des Geldes – 16

2.3.2 Die Charakterlosigkeit des Geldes – 20

2.3.3 Die Egalisierungsfunktion – 20

2.3.4 Die Separierungsfunktion – 21

2.4 Eigenschaften – 22

2.4.1 Die Fortpflanzungsfähigkeit des Geldes – 22

2.4.2 Zeitmaschine – 26

2.4.3 Die Potenz des Geldes – 35

Literatur – 39

Bevor wir uns näher mit Geld beschäftigen, sollten wir zuerst definieren, was wir unter Geld verstehen, und welche Funktionen es hat. Ich finde es sehr interessant, sich mit der etymologischen Herkunft der Wörter zu beschäftigen, da dies oft viel über die Bedeutung im historischen Kontext aussagt. Geld ist im Prinzip nichts anderes als zu einer Münze geformtes Metall, bedrucktes Papier oder ein binärer Code am Computer. Wieso hat es dann die Macht, uns so stark in unserem Verhalten und unserer Psyche zu beeinflussen? Was ist die Basis, auf die sich diese Macht stützt? Schon aus der Historie heraus besteht ein enger Zusammenhang zwischen Geld, Glaube und Religion. Welche Funktionen Geld für die Gesellschaft erfüllt, verdeutlicht, warum es so einen hohen Stellenwert hat. Geld hat verschiedene Eigenschaften. Dabei scheint es die Naturgesetze überwinden zu können, denn Geld kann sich als einzige nicht lebendige Materie fortpflanzen und auch Zeitreisen ermöglichen. Was Geld alles kann, ist beeindruckend und beängstigend zugleich.

2.1 Definition und Etymologie

Die etymologische
Abstammung des
Geldbegriffes

Das Wort „Geld“ stammt von der althochdeutschen Bezeichnung „gelt“ für eine religiöse Opfergabe ab. „Geltan“ bedeutet opfern und auch zurückzahlen (vgl. Liessmann, 2009, S. 7). Denken Sie nur an „gelten“ im Sinne von „ver-gelten“ wo es auch auf die Funktion der Schuldtilgung und Rückzahlung hinweist. Das angelsächsische „gilt“ heißt das Geltende, Geforderte, Geschuldete, zu Zahlende, wobei es sich um eine Schuld gegenüber einer religiösen Macht handelt (vgl. Türcke, 2013, S. 129).

Geld, das nicht gilt, ist kein
Geld

Gleichzeitig hat es noch die Bedeutung des Geltens, was einen Wert andeutet, der in dieser Form ausgedrückt wird. Die enge Verbundenheit von Geld und Selbstwertgefühl (Teising, 2013, S. 95) wird deutlich in dem Sprichwort „Willst du gelten, mach dich selten“. Das „sich rarmachen“ repräsentiert eine Verknappung eines Gutes bzw. in dem Fall eines Menschen und seiner Verfügbarkeit und wie wir aus den Spielregeln für die Preisgestaltung an den Märkten wissen, sind knappe Dinge immer wertvoller als leicht verfügbare. „Gelten“ bedeutet jedoch auch wirksam zu sein, angenommen zu werden. Auch dies kann man auf eine wichtige Bedeutung für Menschen umlegen, nämlich auf die Selbstwirksamkeit bzw. auf die Macht und damit die Möglichkeit, selbst Einfluss zu nehmen. Geld „symbolisiert auch die Idee des reinen Geltens. Geld gilt, und sonst nichts. Umgekehrt: Geld, das nicht gilt, ist kein Geld.“ (Liessmann, 2009, S. 16). Geld, das nicht mehr offiziell anerkanntes Zahlungsmittel ist, verliert seine Macht und Anziehungskraft in dem Augenblick, da es nicht mehr gilt.

Keine etymologische Verwandtschaft hat Geld mit „Gold“, das vom gotischen „gilp“ für die treffende Beschreibung „gelb“ abstammt (vgl. Türcke, 2013, S. 129).

Geld existiert heutzutage in Form von Münzen, von Papiergeld und auch von Buchgeld, womit jenes Geld bezeichnet wird, das nur fiktiv in den Systemen der Banken und Börsen existiert und schnell transferierbar und somit verfügbar ist. Mit der Tendenz zum bargeldlosen Zahlungsverkehr steigt der prozentuale Anteil an Buchgeld immer weiter an und zeigt damit immer mehr Vor- und Nachteile. So hört man vermehrt von Cyber-Bankraub wie etwa der Coup im Februar 2016, als Cyberkriminelle 81 Millionen Dollar von der Zentralbank Bangladeschs raubten (vgl. Handelsblatt.com, 2016). Es wird vermutet, dass die meisten Attacken dieser Art gar nicht publik gemacht werden, um keine Sicherheitslücke der Banken zugeben zu müssen. Die schnelle Transferierbarkeit von Buchgeld war hier ganz klar ein Vorteil für die Hacker, die das Geld auf ihr eigenes Konto überwiesen und damit Zugriff darauf hatten. So leicht wie diese Verbrecher kamen reiche Zyprioten nicht an ihr Geld, als die zypriotische Nationalbank 2013 beschloss, Vermögen über 100 000 Euro am Staatsschuldendebakel zu beteiligen und die Sparer so bis zu 60% ihres bei den Banken gelagerten Geldvermögens auf einen Schlag verloren (vgl. Spiegel.de, 2013).

Doch die Tücken des Buchgeldes plagten auch das physisch verfügbare Geld, das geschichtlich schon viel länger existiert. Münzen und Papiergeld können genauso schnell abhandenkommen, etwa durch Diebstahl, Verlust oder die Vernichtung beispielsweise durch Feuer. Sie gaukeln aber wenigstens vor, Sicherheit durch die Herrschaft darüber zu haben. So passierte es in der Finanzkrise, dass die Leute die Banken stürmten und ihr Geld abhoben, um es zu Hause aufzubewahren. Die Sorge, das eigene Geld von der Bank nicht ausbezahlt zu bekommen, wog offenbar schwerer als die Sorge vor Einbrechern.

In physischer Form hat Geld auch einen Symbolcharakter. Auf einer Münze oder einem Geldschein ist der Wert vermerkt, für den das Geld steht, den es repräsentiert. Aber auch die Symbolik der Münzen und Scheine ist für die Bedeutung des Geldes nicht zu unterschätzen, aber dazu später mehr.

Münzen, Papiergeld und
Buchgeld

Die Tücken des Buchgeldes

2.2 Die Grundpfeiler des Geldes

2.2.1 Glaube

Woher nimmt das Geld seine Wirkkraft? Einerseits ist Geld ein staatlich anerkanntes, ja sogar vom Staat per Gesetz festgelegtes und vom

Die Wirkkraft des Geldes hängt
vom Glauben ab

Staat begebenes (produziertes) Zahlungsmittel. Andererseits ist das alleine kein Grund dafür, dass die Menschen es auch akzeptieren. In Simbabwe hatte die Hyperinflation 2009 ihren Höhepunkt erreicht, als es Geldscheine mit dem Wert von 100 Billionen Simbabwe-Dollar gab (vgl. faz.net, 2015). Scheine, die die Menschen in der Früh erhielten, waren Stunden später wertlos bzw. wurden nicht mehr für den aufgedruckten Wert akzeptiert. Damit war das Geld de facto wertlos geworden, da es nicht mehr in der Praxis anerkannt wurde, und damit war die Definitionshoheit des Staates aufgehoben. Nur wenn Menschen Geld anerkennen, existiert es als Zahlungsmittel (vgl. Brodbeck, 2009, S. 220). Letztendlich wurde der Simbabwe-Dollar wieder abgeschafft. Hier zeigt sich, dass es notwendig ist, dass die Menschen vom Wert des Geldes überzeugt sind.

- » Geld gilt, insofern die Menschen daran glauben, dass es gilt. Die Frage, wie das Vertrauen in das Geld herstellbar und auf Dauer herzustellen ist, stellt dann nicht nur eine theoretische, sondern auch eine höchst praktische Frage jeder Geldpolitik dar. (Liessmann, 2009, S. 12)

Gold verstärkt den Glauben

Zu Zeiten des Goldstandards, als Geld durch Gold real besichert war, erschien der Glaube an die Gültigkeit des Geldes begründet zu sein. Heutzutage jedoch liegt diese Besicherung (d. h. Golddeckung) nicht mehr gänzlich vor, sodass Wolfgang Gebauer Geld als „ungedecktes Vertrauensgeld“ bezeichnet (vgl. Hörisch, 2009, S. 98). Das Wort Kredit stammt vom lateinischen „credere“ (glauben). So wie eine Bank daran glauben muss, dass ein Kreditnehmer den Kredit wieder zurückzahlen wird, so stehen wir Kreditgeber dem Geld an sich gegenüber. Wir glauben an unser Geld, wir glauben an seine Wirkkraft, und nur weil wir alle daran glauben, akzeptieren wir dieses Geld. Inflation bedeutet eine Entwertung des Geldes. Geld verliert seinen Wert, weil die Menschen nicht mehr daran glauben, dass sie in Zukunft noch genauso wertvolle Dinge für denselben Betrag erwerben können wie sie es heute tun können. Sie geben es dann so schnell wie möglich aus, um dafür real noch etwas zu bekommen. Eine hohe Inflation bedeutet also fehlenden Glauben an den Wert des Geldes.

Geld ist, wie Religion, eine globale Illusion, die auf reinem Glauben beruht

Wenn Geld seine Existenzberechtigung aus dem Glauben der Menschen an es bezieht, dann rückt es in die Nähe der Religion. Brodbeck schreibt:

- » Es ist eine Illusion. Allerdings eine Illusion, die objektiv herrscht, die durch die Köpfe der Menschen hindurch Macht ausübt. (Brodbeck, 2009, S. 225)

Und er meint weiter:

- » Geld ist also eine globale Illusion und Illusionen haben eine große Macht. Doch es bleiben Illusionen. Es genügt, sie als Illusionen zu durchschauen, um die Macht über sie wiederzuerlangen. Und das ist doch eigentlich eine gute Nachricht, vor allem in Zeiten einer globalen Geldkrise. (Brodbeck, 2009, S. 237)

Unser Buch- und Papiergeld wird fiat money (lat. fiat: es werde) bezeichnet. Dieses besitzt selber keinen (inneren) Wert, sondern wird lediglich als Tauschmittel akzeptiert. Fiat Geld wird auch stoffwertloses Geld genannt und kann aus dem Nichts generiert werden, indem einfach mehr Papiergeld gedruckt wird oder am Computer mehr Nullen beim jeweiligen Kontostand hinzugefügt werden. Manche Experten sehen darin den Nachteil, dass eine Schuld untilgbar ist, weil sie jeder materiellen Basis entbehrt (vgl. Gast, 2013, S. 46). Das Gegenteil von fiat money ist Warengeld wie z. B. Goldmünzen.

2.2.2 Vertrauen

Glauben heißt nichts wissen. Man muss darauf vertrauen, dass sein Glaube nicht enttäuscht wird. Dies gilt in einer Beziehung, in der man dem Partner vertraut, und dies gilt auch in Geldangelegenheiten. Man muss darauf vertrauen, dass das Geld „echt“ ist, dass es also kein Falschgeld ist. Ob man darauf vertraut, dass der angegebene Betrag, der auf den Münzen oder Scheinen steht, tatsächlich den wahren Wert repräsentiert, zeigt sich in der Inflationsrate. Wenn Sie an das weiter hinten erwähnte Beispiel der lockeren Geldpolitik des John Law in Frankreich zu Beginn des 18. Jh. denken, dann wissen Sie, dass die Einführung des Papiergelds damals und auch die Emission der Aktien der Mississippi-Gesellschaft nur funktioniert haben, weil die Menschen darauf vertraut haben, dass sie mit dem Papiergeld genauso gut bezahlen können wie mit Münzen und dass die Gesellschaft in Louisiana Gold finden wird und sie dadurch reich werden. John Law hatte erkannt, dass es vom Vertrauen der Menschen abhing, dass sein System funktionierte. Und solange die Menschen ihm vertrauten, ging alles gut. Erst als sie mit den Tatsachen konfrontiert wurden und erfuhren, dass es in Louisiana gar kein Gold gab, verloren sie schlagartig ihr Vertrauen und das Kartenhaus brach zusammen. Die Menschen konnten auch nicht mehr auf den Wert vertrauen, der auf den Papiernoten stand. Die Preise für Waren

Man muss dem Geld vertrauen
können

stiegen, eine Entwertung der Währung war die Folge und so stieg die Inflationsrate immer weiter an. In letzter Konsequenz entzogen die Menschen dem Papiergeld das Vertrauen und wechselten es gegen Realwerte. Und auch heutzutage sehen wir immer dann, wenn es an den Börsen wieder einmal kracht, einen regelrechten Run auf Gold und Immobilien, die immer noch als werthaltig gelten. Zumindest kann man sie auch selbst benützen. Auch der Schweizer Franken gilt als vermeintlich „sicherer Hafen“, in dem man sein Geld parken kann, bis sich die ganze Aufregung gelegt hat. Dies verdankt er v. a. der Schweizer Neutralität auch in Bezug auf ihre Wirtschaftspolitik, wobei das in einer globalen Welt immer schwieriger wird, wie wir im Zuge der Finanzkrise 2008 gesehen haben.

Die Finanzkrise war eine Vertrauenskrise

Das Vertrauen in das Funktionieren des Finanzsystems zeigt sich darin, ob die Menschen ihr Ersparnis bei der Bank oder unter der Matratze aufbewahren und ob die Kreditvergabe noch funktioniert. Nach der Pleite des Bankhauses Lehman Brothers im September 2008 reagierten die Börsen weltweit auf diesen Vertrauensentzug mit enormen Kursverlusten und in weiterer Folge führte das zu einem Liquiditätsengpass, da Banken sich untereinander kein Geld mehr borgten aus Sorge, dass sie es nicht wieder zurückerhalten würden (vgl. Breier, 2017, S. 39f). Auch Privatpersonen entzogen den Banken damals das Vertrauen und hoben scharenweise ihr Ersparnis ab, um es in Sicherheit zu bringen. Dass sie plötzlich so viele Einlagen auf einmal auszahlen mussten, brachte einige Banken in Bedrängnis und manche von ihnen mussten sogar schließen. Ein Vertrauensverlust ist für eine Bank ein Horrorszenario und fehlendes Vertrauen bedeutet das Ende des Geschäftsmodells. Wie wichtig Vertrauen für Geld ist, sieht man beim Betrachten einer US 1-Dollar-Note. Hier steht „In god we trust“. Doch nicht nur Gottvertrauen, auch Geldvertrauen ist hiermit gemeint.

Können Banken ihren Kunden vertrauen?

Nicht nur die Menschen müssen dem Finanzsystem vertrauen, damit es funktioniert. Auch das System muss den Menschen vertrauen. Nicht von ungefähr kommt die Bezeichnung „Kredit“ vom lateinischen „creditum“, das übersetzt Vertrauen heißt. Jeder, der schon einmal einen Kauf auf Raten, einen Kredit, ein Leasing, eine Kreditkarte oder auch nur einen Vertrag bei einem Telekommunikationsanbieter beantragt hat, weiß, dass die Genehmigung davon abhängt, ob das jeweilige Institut bzw. die Firma einem vertraut. Ob sie einen für „gut genug“ befundet, ihm einen Vertrauensvorschuss in Geldangelegenheiten zu geben. Dazu werden oft Auskünfte über die Kreditwürdigkeit des Antragstellers eingeholt, da es wirtschaftlich auch höchst fahrlässig von dem Unternehmen wäre, das nicht zu tun. Man garantiert „mit seinem guten Namen“ und sollte der nicht ausreichen, dann müssen weitere Sicherheiten her, über die die Bank im

Fall des Falles verfügen kann. In China treibt das jedoch Blüten, die Grenzen überschreiten. Dort gibt es einen großen grauen Finanzmarkt, wo Kredite nicht über Banken vergeben, sondern von Unternehmen oder Privatpersonen geliehen werden. Diese fordern teilweise Nacktbilder als Sicherheiten und hoffen, dass aus Scham vor der Veröffentlichung der Bilder die Kredite fristgerecht bedient werden (faz.net, 2016). Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Dies gilt ganz besonders beim Geld. Denn jemandem oder etwas zu vertrauen bedeutet immer auch, das Risiko einzugehen, enttäuscht zu werden (vgl. Bolz, 2009, S. 62).

Weil in unserer globalen, immer anonymen werdenden Welt das Vertrauen in einzelne Personen schwerfällt, neigen wir heutzutage dazu, lieber dem System zu vertrauen. Doch wir verfügen gar nicht über die nötigen Informationen dazu bzw. blicken bei der ganzen Überinformation gar nicht mehr durch. So vertrauen wir dem Geld:

» Geldvertrauen erspart mir das Vertrauen in andere Personen und die Information, die zum Verständnis des Systems nötig wäre. Wo mir die notwendigen Informationen fehlen, um eine komplexe Situation zu analysieren, genügt ein Blick auf die Preise und Geldflüsse. (Bolz, 2009, S. 52 f)

Dies erklärt auch, warum Preisstürze an der Börse so gewaltig das Vertrauen der Menschen erschüttern können. Wir machen unser Vertrauen weniger von den realen Auswirkungen abhängig als vielmehr von den Aktienkursen. Hohe Volatilität ist ein Zeichen für große Unsicherheit und nicht unbedingt ein Abbild der Wirklichkeit. Sehr schnell kann sich daraus jedoch eine sich selbst erfüllende Prophezeiung entwickeln. Denn wenn die Menschen etwa annehmen, ihr Geld bald nicht mehr bei der Bank abheben zu können und deshalb alle gleichzeitig die Bank stürmen, dann wird diese binnen Kurzem tatsächlich über keine liquiden Mittel zur Auszahlung mehr verfügen. Vertrauen die Menschen jedoch darauf, dass dies nicht geschieht, und gehen folglich nicht zum Kassenschalter, kann die Bank mühelos die Auszahlungen im üblichen Rahmen vornehmen.

2.2.3 Religion

Da es beim Geld um Glauben geht, ist der gedankliche Sprung zur Religion nicht weit. Denn sowohl Religion als auch Geld beziehen ihre Wirkkraft durch den Glauben ihrer Anhänger an etwas, das unser Verstand nicht vollständig erfassen kann.

Systemvertrauen statt Vertrauen
in Personen

Börsenkurse als
Vertrauensbarometer

Geld und Religion stehen sich
sehr nahe

Die Schöpfungstat in
Wirtschaft und sakralem
Raum

Bei beiden geht es in irgendeiner Form um die Begleichung von Schulden. Es geht beim Geld auch oft um ein Fortleben über die begrenzte Zeit auf Erden hinaus, ein Überwinden der Zeit, indem Geld weitervererbt wird und der Erblasser auf diese Weise etwas hinterlässt. Im modernen Wirtschaftsleben spricht man deshalb oft von Wertschöpfung. Durch diese Schöpfungstat gewinnt die Wirtschaft jenen transzendenten Charakter, den früher die Religion bedient hat.

» Nicht der Glaube an ein Jenseits, sondern das wirtschaftliche Handeln im Diesseits öffnet dem modernen Menschen den Blick in die Unendlichkeit. (Binswanger, 2009, S. 33)

Machtdemonstration durch
Gold, Geld und Edelsteine

Religion und Geld sind beide sehr mächtig und die eigene Macht mit Gold, Geld, Edelsteinen und Statussymbolen zu demonstrieren hat sich weltweit und schon vor langer Zeit etabliert. Das schafft eine Konkurrenz zwischen Religion und Geld, da Geld „als Manifestierung von Autorität und Substanz, von Geist und Materie, von Seele und Körper verstanden wird. Das bringt Geld in beunruhigende Nähe zu Christus ...“ (Braun, 2012, S. 121).

Aus diesem Grund war Geld immer schon Rivale der Religion, gleichzeitig besteht zwischen beiden eine enge historische Verknüpfung. Das ambivalente Verhältnis der Kirche zum Geld betrachte ich eingehender in den Kapiteln zur historischen Entwicklung und zu den Zinsen (► Abschn. 2.4.1 und ► Kap. 5).

Es gibt mehr als 400
Bibelstellen zu Gold

In der Bibel gibt es mehr als 400 Stellen, die sich mit dem Thema Gold auseinandersetzen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 30). Die Jünger von Jesus Christus stammen genauso wie er, der Zimmermann, aus einfachen Kreisen. Einer von ihnen, Matthäus, ist Zöllner. Ein Beruf, der damals nicht gerade angesehen war.

So gib dem Kaiser was des
Kaisers ist, und Gott was
Gottes ist

Berühmt ist die Frage an Jesus, ob die Juden Steuern zahlen sollen. Jesus antwortet:

» So gib dem Kaiser was des Kaisers ist, und Gott was Gottes ist. (Mt. 22, 14–22)

Jesus erkannte die Trennung
von weltlicher und
himmlischer Macht an

Er meint die Münzen, auf denen das Porträt des römischen Kaisers abgebildet ist. Damit erkennt er die Trennung von weltlicher und himmlischer Macht an. Denn die Tempelsteuer konnte nur mit Münzen ohne das Abbild des Kaisers bezahlt werden (vgl. Schröder, 2009, S. 303). Er sagt dies deutlich mit den Worten, man könne nicht zugleich Gott und dem Mammon dienen (vgl. Mt. 6,24). Jesus sieht den Tempel als Gebetshaus und ist bereit, die Tempelsteuer zu entrichten. Geldwechsler und mit ihnen Geschäftemacherei gehören

für ihn jedoch zur weltlichen Sphäre und so vertreibt er sie aus dem Tempel (Mt. 21, 11–13).

Am bekanntesten ist wohl der Verrat des Judas, den dieser für 30 Silberlinge begangen hat. Judas bereute seine Tat und brachte das Blutgeld zurück. Er konnte jedoch mit seiner moralischen Schuld nicht weiterleben und erhängte sich (vgl. Schröder, 2009, S. 304). Wieviel 30 Silberlinge wert waren, lässt sich schwer bestimmen, da man Kaufkraft und Inflation kennen müsste. Bei Mose entspricht der Wert von 30 Silberlingen dem Wert eines durch ein Tier verletzten Sklaven. Joseph wurde für 20 Silberlinge verkauft, allerdings schenkt dieser dann seinem Lieblingsbruder Benjamin 300 Silberlinge. Zumindest reichten 30 Silberlinge zurzeit Jesu für ein Grundstück nahe der Stadt, denn die Priester kauften mit dem von Judas zurückgebrachten Geld einen Acker (vgl. Hörisch, 2009, S. 109f). Auf diesem Acker wollten sie die Pilger beerdigen und so kam der Blutacker zu seinem Namen (vgl. Mt. 27, 1–8).

Judas' Verrat führt schließlich zur Festnahme, Verurteilung und Hinrichtung Jesu und ist seitdem unglücklicherweise auch eine Tat, die den Juden immer wieder vorgeworfen wird. Judas als Symbol für geldgierige Juden, die Christus verraten (vgl. Hörisch, 2009, S. 112). Wobei nicht bedacht wird, dass Jesus selbst Judas vergeben hat. Außerdem stand Rom damals im Zeichen des Geldes, Jerusalem als religiös bedeutende Stadt für Christen, Juden und Moslems aber schon immer im Zeichen Gottes (vgl. Hörisch, 2009, S. 112).

Am letzten Abend, den Jesus in Freiheit verbrachte, zelebrierte er mit seinen Jüngern das letzte Abendmahl. Dieses Ritual wird in der heiligen Messe nachgestellt. Die Hostie als Symbol für den Leib Christi erinnert nicht zufällig in seiner Form an eine Münze. Geld und Abendmahl sind „wandlungs- beziehungsweise transsubstantiationstauglich: Geld wandelt sich in Waren, Brot und Wein wandeln sich in Christi Leib und Blut. Beide dürfen nicht von jedem emittiert werden (...). Beide sind Absenzüberbrücker“ (Hörisch, 2009, S. 115). Im Abendmahl wird der nicht anwesende Jesus re-präsentiert, er ist also gegenwärtig. Zugleich tut man dies zu seinem Gedächtnis und mit dem Blick in die eigene Zukunft im Himmelreich. Dieselbe Fähigkeit, in mehreren Zeiten zu wirken, hat Geld. Man kann davon zehren, was man in der Vergangenheit angespart hat, man kann es jetzt ausgeben und genießen und man kann es sogar weitervererben und damit über den Tod hinaus durch sein Geld wirken. Doch neben all den Gemeinsamkeiten gibt es auch Unterschiede zwischen Geld und Abendmahl. Während Geld keinen konkreten Gebrauchswert hat, ist das bei Brot und Wein anders. Und auch die bedeutungsmäßige Besetzung ist bei Geld wesentlich geringer als beim Abendmahl (vgl. Hörisch, 2009, S. 118f).

Judas ließ sich kaufen

Rom stand für Geld, Jerusalem
für Gott

Die Parallelen des letzten
Abendmahls und Geld

Wozu brauchen wir Geld?

2.3 Technische Funktionen

Jetzt haben Sie ein ganzes Buch über Geld in Händen, da sollten wir einmal abklären, was Geld eigentlich ist und wozu wir es brauchen. Was ist seine Funktion und warum wurde es erfunden? Geld war ja nicht schon immer da. Wieso wurde es notwendig bzw. ist es überhaupt notwendig?

Richard Hicks, Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften bringt es auf den Punkt „Money is what money does“ (Hicks, 1967). Naja, das ist ja keine sehr aussagekräftige Erklärung. Fragen wir genauer bei den Ökonomen, also den Wirtschaftswissenschaftlern, nach. Diese beschäftigen sich ja hauptsächlich mit Geld und seinen Auswirkungen.

2.3.1 Die Multifunktionalität des Geldes

Geld ist multifunktional

Geld erfüllt im Wesentlichen **drei Funktionen**: es ist ein Tauschmittel, ein Wertspeicher und ein Wertmaßstab. Geld ist also multifunktional. Daneben hat es aber noch weitere Aspekte, auf die ich später eingehen werde. Da man Geld für verschiedene Funktionen einsetzen kann, wird es auch als „funktional unreines Medium“ bezeichnet (vgl. Wellendorf, 2013, S. 32). Man kann Geld zum Tausch verwenden oder zur Wertaufbewahrung, aber nicht beides gleichzeitig. Trotzdem ist es immer dasselbe Geld (vgl. Hörisch, 2009, S. 97).

Geld dient als Tauschmittel

Früher lebten wir in einer Tauschgesellschaft. Dabei müssen wir gar nicht Tausende von Jahren zurückgehen, es genügt schon ein Blick auf die Kriegs- und Nachkriegsjahre zur Mitte des 20. Jh. Zu einer Zeit, als das Geldsystem aus verschiedenen Gründen nicht funktionierte, besaßen die Menschen bestenfalls das, was sie selbst erzeugten. Wer einen Kartoffelacker hatte, konnte so seine Ernährung sicherstellen. Wer Hühner züchtete, hatte Eier, wer Kühe besaß, hatte Milch. Völlig autark konnte niemand sein. Weil Kartoffeln auf Dauer eine sehr einseitige Ernährung wären, tauschten die Menschen untereinander ihre Güter. Für ein Kilo Kartoffeln gab es fünf Eier oder einen Liter Milch (das sind jetzt nur Annahmen von mir, wie die „Wechselkurse“ tatsächlich waren, weiß ich leider nicht). Das funktionierte so lange, wie man selbst etwas produzierte und den passenden Produzenten fand, der am Tausch gegen die eigenen Waren interessiert war. Ein Arzt beispielsweise erzeugt nichts. Wenn niemand krank ist, kann er seine Arbeitsleistung also nicht im Tausch gegen Nahrungsmittel einbringen. Will der Arzt Kartoffeln, der Kartoffelbauer und seine Familie sind aber gesund, so käme kein Tausch zustande und der Arzt müsste hungern. Es

kommt aber leider nur selten vor, dass alle Menschen gesund sind, und das ist die Chance des Arztes. Ist nämlich die Hühnerbäuerin erkrankt, kann der Arzt sie betreuen und dafür Kartoffeln verlangen, woraufhin der Hühnerbauer Kartoffeln vom Kartoffelbauern gegen seine Hühnereier tauscht. Durch diesen indirekten Tauschhandel bekommt jeder, was er braucht und will, aber auf eine sehr mühsame Art und Weise, weil ja erst ein passender Tauschpartner gefunden werden muss. Nimmt man Geld als Mittler, gegen das sowohl Kartoffeln, Eier, Milch als auch die Behandlung durch den Arzt getauscht werden können, so wird die Sache wesentlich einfacher. In einer arbeitsteiligen Gesellschaft funktioniert der Tauschhandel immer weniger und so wurde Geld immer wichtiger für das Funktionieren der Wirtschaft. Darum ist Geld ein universelles **Tauschmittel**.

Aristoteles spricht von der Universalisierung des Tausches.

Die Universalisierung des Tausches

- » Es signalisiert nicht nur die Differenz zwischen tauschwilligen Subjekten, sondern stellt ein Mittel dar, mit dem diese Differenz gemessen und ein Ausgleich jenseits konkreter Angebote hergestellt werden kann. Das Geld repräsentiert gleichsam das Universum möglicher Waren, wer etwas gegen Geld tauscht, kann dieses wiederum gegen alles Mögliche tauschen. (Liessmann, 2009, S. 9)

Dabei ist das Geld an sich jedoch nur ein Vermittler, der selbst keinen Wert besitzt (dass das nicht ganz korrekt ist, weil Geldmünzen ja aufgrund ihres Materialwertes auch einen gewissen Wert haben, vernachlässigen wir an dieser Stelle und gehen später darauf ein). Es repräsentiert nur den Wert einer Ware, die man damit erhält (vgl. Hörisch, 2009, S. 90). Die Ware selbst hat einen Wert, da man sie konsumieren kann. Kartoffeln kann man essen, Geld nicht. Aber mit Geld kann man Kartoffeln kaufen und diese dann verspeisen. Karl Marx sagte:

Geld ist ein Wert-Vermittler

- » Geld kann man vielleicht nicht essen, dafür aber kann Geld alles andere. (vgl. Liessmann, 2009, S. 13)

Geld ergibt also nur dann Sinn, wenn man es für Waren (oder Dienstleistungen) ausgibt (vgl. Hörisch, 2009, S. 90). Das gilt aus ökonomischer Sicht. Der Besitz und das Horten von Geld erfüllen aus psychologischer Sicht aber noch andere Funktionen und daher kann es sehr wohl sinnvoll sein, Geld nicht auszugeben, aber dazu später.

Geld setzt Werte zueinander in Verbindung

Geld setzt Werte zueinander in Beziehung.

Tausch funktioniert nur bei Unterschieden

- » Das Geld wird zum Mittler, im Sinne von Vermittler, zwischen den Tätigkeiten, den Bedürfnissen, den Aktionen der Menschen. (Liessmann, 2009, S. 15)

Eine Voraussetzung für den Tausch ist die Unterschiedlichkeit der Waren. Keiner würde einen Apfel gegen einen anderen Apfel tauschen. Karl Marx sagte:

- » Als Gebrauchswert sind die Waren von verschiedener Qualität, als Tauschwerte können sie nur verschiedener Quantität sein, enthalten also kein Atom Gebrauchswert. (Wellendorf, 2013, S. 32)

Die Bestimmung des Gebrauchswertes ist individuell und situationsabhängig

Aber wodurch bestimmt sich dieser Gebrauchswert? Die Antwort ist individuell verschieden. Ein Wanderer in der Wüste, dessen Trinkwasservorräte ausgegangen sind, wird einem Liter Wasser einen sehr hohen Gebrauchswert zuschreiben. In einer Gegend mit reichlich Trinkwasservorräten wird der Gebrauchswert von Wasser sehr gering sein. Wenn wir in Österreich reines Hochquellwasser zur Spülung unserer Toiletten verwenden, während in vielen Regionen der Erde Menschen ihr Trinkwasser in Plastikflaschen kaufen müssen, zeigt das sehr deutlich die unterschiedliche Wertigkeit von Wasser. Diese wird in Zukunft wahrscheinlich noch mehr zunehmen, da unser Planet immer mehr austrocknet, sodass Experten Trinkwasser für das neue Öl halten, um das in Zukunft kriegerische Auseinandersetzungen geführt werden werden.

Auf die Möglichkeit der Bedürfniserfüllung kommt es an

Der Wert einer Ware hängt also davon ab, inwiefern sie die subjektiven Bedürfnisse erfüllt.

- » Das Geld präsentiert aber nicht die Werte, die den Dingen an sich zukommen mögen, sondern die Werte, die die Dinge für den bedürftigen Menschen darstellen. Das Geld gibt an, welchen Wert Menschen unter bestimmten Bedingungen Gütern oder Dienstleistungen beimessen. (Liessmann, 2009, S. 10)

Die Wertmessfunktion des Geldes
Panini-Stickertauschbörsen
als Beispiel für subjektive Bedürfniserfüllung

Dies nennt man die **Wertmessfunktion** des Geldes.

Denken Sie an die Panini-Stickertauschbörsen, die es bei Fußball-EM und -WM gibt. Wenn ihnen nur noch ein Sticker fehlt, um ihr Album vollzukriegen, sind sie wahrscheinlich bereit, sehr viel dafür zu bezahlen. Falls sie kein gutes Pokerface haben, wird ihr Tauschpartner das wahrscheinlich erkennen und seinen Preis nach oben anpassen. Wenn ihnen sowieso noch die Hälfte der Sticker fehlt, wird ihr Angebot an den Tauschpartner wahrscheinlich

wesentlich niedriger sein. Ist ihnen Fußball völlig egal, werden sie an diesem Tauschmarkt gar nicht teilnehmen.

Das Verhältnis der Waren, die getauscht werden, ist nicht automatisch 1:1. Der Sticker eines begehrten Spielers wird nur gegen mehrere Sticker weniger begehrter Spieler oder gegen mehr Geld getauscht. Sie würden auch nicht ein Auto gegen einen Laib Brot tauschen wollen, sofern Sie nicht gerade Hunger leiden müssen. Es muss also für alles immer ein Tauschverhältnis oder ein Wechselkurs ermittelt werden, der sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer in etwa denselben Wert repräsentiert. Dass dies in der Praxis nicht immer funktioniert und sich dabei einer der beiden oft benachteiligt fühlt, ist eine andere Geschichte. Wenn man für einen Kaffee in einem Lokal an einer Touristenattraktion vier Euro zahlen muss und für einen Kaffee derselben Qualität in einem Café zwei Ecken weiter nur drei Euro, dann hat der Kaffee für den Käufer stets denselben Wert. Er muss aber aufgrund der Preisgestaltung des Verkäufers im ersten Fall mehr zahlen und ärgert sich wahrscheinlich darüber (außer er schätzt die schöne Aussicht einen Euro wert). Sie sehen also, bei der „Be-wertung“ sind stets subjektive Kriterien involviert, welche die Emotionen, die mit dem Geld verbunden sind, beeinflussen. Geld ist „ein Maß, das alle Güter kommensurabel macht und so die Gleichheit herzustellen ermöglicht. Ohne Austausch kein Verkehr, ohne Gleichheit kein Austausch, ohne gemeinsames Maß keine Gleichheit, in Wirklichkeit nun ist es allerdings nicht möglich, dass das, was so verschieden ist, kommensurabel werde; aber es lässt sich in einer für das Bedürfnis ausreichenden Weise herstellen“, meinte Aristoteles (Aristoteles, 1909).

Die dritte Funktion des Geldes ist die **Wertaufbewahrungsfunktion**. Anders als andere Güter verbraucht sich Geld nicht, es hat in der Regel kein Verfallsdatum und man kann davon ausgehen, dass das Geld, das man heute besitzt, auch in Zukunft noch einen Wert repräsentieren wird. Simmel spricht in diesem Zusammenhang von Geld als erstarrter Zeit.

» Jeder Geldschein der nicht ausgegeben wird, stellt einen Wechsel auf die Zukunft dar. (Liessmann, 2009, S. 18)

Neben den drei oben genannten drei Hauptfunktionen des Geldes als Tauschmittel, Wertspeicher und Wertmaßstab gibt es noch weitere Funktionen, die Geld erfüllt.

Weiter vorne habe ich geschrieben, dass Geld an sich keinen Wert hat. Das ist nicht ganz korrekt, Geld besitzt eine **Wertdarstellungsfunktion**, die auch mit realistischen Gegebenheiten begründbar ist. Bis auf virtuelles Geld, auch genannt Buchgeld, das Sie nur

Das Tauschverhältnis soll für Gleichheit sorgen

Geld als Wertspeicher

Geld stellt Werte dar

auf ihrem Kontoauszug sehen, aber nicht physisch besitzen, trägt Geld immer auch einen inhärenten Wert. Wenn sie einen Papierschein in der Hand halten, hat dieser schon einen gewissen, eher zu vernachlässigenden Wert, den des Papiers nämlich. Aber sollte Ihre Heizung ausfallen, können Sie damit zumindest Feuer machen, dann ist der Wert unter Umständen höher als der aufgedruckte Wert. Interessanter wird es bei Münzen. Früher war der Anteil an Gold oder Silber in Münzen wesentlich höher als heute. Auch heute noch gibt es Sondermünzen wie den Philharmoniker-Taler, dessen Wert hauptsächlich vom Goldpreis abhängt. Da Gold eine knappe Ressource ist, ist sein Wert relativ zukunftssicher und gilt seit jeher als stabilisierende Portfoliobeimischung und Inflationsschutz. Theoretisch könnte man Goldmünzen einschmelzen und sie besäßen trotzdem noch einen beachtlichen Wert. Daher rührt die hohe assoziative Bindung zwischen Geld und Edelmetallen (vgl. Hörisch, 2009, S. 100). Diese **Transsubstantiation** genannte Eigenschaft, etwas in etwas anderes verwandeln zu können, gilt für Gold genauso wie für Geld und erinnert auch an die religiöse Verwandlung von Brot und Wein in Leib und Blut Jesu Christi (vgl. Hörisch, 2009, S. 101).

2.3.2 Die Charakterlosigkeit des Geldes

Geld ist charakterlos. Ihm ist alles gleichgültig

Die **Charakterlosigkeit** des Geldes bedeutet, dass Geld „gleichgültig“ ist. Dem Geld selbst ist es egal, wie es zu seinem Besitzer gekommen ist, auf legalem oder illegalem Wege. Moral spielt keine Rolle. Es ist ihm auch gleichgültig, wofür es ausgegeben wird.

» Es ist immer dasselbe Geld. (Wellendorf, 2013, S. 32)

Norbert Bolz meint:

» Gerade die Unpersönlichkeit und Neutralität des Geldes entlastet unser Leben. (Bolz, 2009, S. 51)

2.3.3 Die Egalisierungsfunktion

Geld schafft Gleichheit

Geld vermag die Menschen, sofern sie Geld besitzen, gleichzustellen. Wer Geld hat, hat Zugang zu Waren und Dienstleistungen, die in der vormodernen Zeit nur bestimmten Personenkreisen aufgrund ihrer Herkunft, ihres gesellschaftlichen Standes oder ihres Geschlechts zugänglich waren. In einer Geldgesellschaft ist das nicht mehr relevant (vgl. Liessmann, 2009, S. 14).

Das Aufheben gesellschaftlicher Schranken infolge der industriellen Revolution zerstörte wohl das Weltbild vieler Menschen. Dies zu akzeptieren fiel leichter, wenn man dafür einen Grund fand, und dieser Grund war das Geld an sich. Anstatt sich auf die Herkunft des anderen zu konzentrieren, an der es ja nichts zu rütteln gab, legte man den Fokus auf sein Vermögen. So wurde aus dem „Arbeiter“ der „reiche Mann“ und aus einer Identität („Arbeiter“) eine Zuschreibung („reich“).

- » Denn für Verkäufer, Käufer und Zuschauer der wirtschaftlichen Transaktion gilt, dass sie den jeweils anderen nicht mehr als „Individuum“ behandeln müssen. Das erleichtert das soziale Leben. (Bolz, 2009, S. 52)
- Zwischenmenschlichkeit kann auf dem freien Markt schlecht Fuß fassen. Gerade deshalb funktioniert das Geld so reibungslos. Geld ist entlastet vom Menschlich-Allzumenschlichen. (Bolz, 2009, S. 56)

2.3.4 Die Separierungsfunktion

Geld eröffnet also Möglichkeiten. Theoretisch kann man mit Geld alles erwerben, Geld bietet die gleichen Chancen für alle – die Geld besitzen. Denn hier zeigt sich nicht nur die verbindende, sondern auch die trennende Funktion des Geldes.

- » Geld ist allem anderen voran eine Marktzutrittsschranke (...). Das Eigentum grenzt aber alle Nichtgeldbesitzer aus. (Brodbeck, 2009, S. 226)

Wer kein Geld besitzt, kann nicht mitmischen.

- » Wer nicht zahlt, muss ja beobachten, wie ein anderer zugreift. (Bolz, 2009, S. 55)

Dies ist eine Erklärung dafür, warum Menschen immer mehr nach Geld streben. Nicht unbedingt, weil sie es wollen, sondern auch, weil sie müssen.

Menschen, die unter Armut leiden, sind auf Unterstützung angewiesen. Überlebten sie früher dank Nächstenliebe (oder eben auch nicht), so hat man dieses „Problem“ in wirtschaftlich gutgestellten Staaten wie Deutschland und Österreich auf eine höhere gesellschaftliche Ebene gehoben. Niemand muss mehr mit seinem Gewissen selbst entscheiden, ob er einen Bettler finanziell unterstützt,

Geld sorgte im Zusammenhang mit der industriellen Revolution für gesellschaftliche Veränderungen

Geld ist eine Marktzutrittsschranke. Es separiert die Besitzenden von den Nicht-Besitzenden

Der Sozialstaat ersetzt die Nächstenliebe

denn dies übernimmt der Sozialstaat durch gesetzlich festgelegte Maßnahmen, was ohne Frage eine positive gesellschaftliche Haltung ist. Es zeigt aber doch die Distanz, die Geld auch schafft. Gerade vor Weihnachten, dem Fest der Liebe, steigt die Spendenbereitschaft erfreulicherweise stark an. Hierbei handelt es sich aber um Geldspenden.

Norbert Bolz bringt die Wertigkeit von Geld in der Gesellschaft auf den Punkt:

Kapital ist das funktionale Äquivalent von Dankbarkeit und Hilfe

» Kapital ist das funktionale Äquivalent von Dankbarkeit und Hilfe. In der Öffentlichkeit genügt Geld als Inbegriff aller menschlichen Motive. Und oft wird anderes auch gar nicht mehr honoriert; so kann man schiefe Blicke ernten, wenn man dem, der einen um „ne Mark“ gegangen ist, ein belegtes Brötchen anbietet. (Bolz, 2009, S. 56)

Die Vermögensschere geht auseinander, doch Superreiche besinnen sich ihrer moralischen Verantwortung

Betrachtet man nun die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre, den Rückgang der Wirtschaftsleistung und des Wohlstandes für die Mittel- und Unterschicht, die immer größer werdende Vermögensschere zwischen Arm und Reich, die steigende Staatsverschuldung und die Rücknahme von Sozialleistungen, so sollte man nicht die Menschlichkeit vergessen. Wir neigen dazu, auf Zahlen und Statistiken zu schauen, vergessen aber die Menschen dahinter und was die Auswirkungen von Wirtschaftszahlen auf ihr Leben bedeuten. 2015 war Bill Gates mit 79,2 Milliarden USD der reichste Mensch auf diesem Planeten (vgl. Wikipedia, 2015). Sitzt er mit einem Bettler im selben Raum, sind beide durchschnittlich 39,6 Milliarden USD reich. Tatsächlich wissen alle, dass dem nicht so ist, da das Vermögen eben ungleich verteilt ist. Bill Gates ist sich seines Glücks und seiner sozialen Verantwortung bewusst und ist gemeinsam mit Warren Buffet und Mark Zuckerberg einer der größten Spender dieser Welt. (Stern.de, 2015) Auch wenn ihm teilweise vorgeworfen wird, dies aus Gründen der Steuerersparnis zu tun, ändert es nichts daran, dass sein Geld vielen Menschen hilft.

2.4 Eigenschaften

2.4.1 Die Fortpflanzungsfähigkeit des Geldes

Geld pflanzt sich fort!

Ein mittelalterliches Sprichwort sagt zwar „Nummus non parit“ – „Geld pflanzt sich nicht fort“ (vgl. Wellendorf, 2013, S. 39). Damit ist gemeint, dass Geld nicht lebt, sich also nicht fortpflanzen kann. Hier wird ein Vergleich mit der Sexualität gezogen, die auch Freud

herstellt, wenn er sagt, dass beide zwiespältig, prüde und heuchlerisch behandelt würden (vgl. Focke, Scheferling & Kayser, 2013, S. 13). Doch eine fantastische Eigenheit von Geld ist, dass es sich sehr wohl vermehren kann, indem es Zinsen abwirft. Im Altgriechischen heißt „Zinsen“ auch „der Sohn bzw. die Nachkommenschaft“ (vgl. Wellendorf, 2013, S. 39). Unter dem Begriff Prokreation versteht man eben diese Fortpflanzungsfähigkeit des Geldes, ähnlich der von Lebewesen.

» Lebewesen können Kinder und Kindeskind bekommen, Geld kann Zinsen und Zinseszinsen hervorbringen.“ (Hörisch, 2009, S. 101f)

Die Möglichkeit, Nachkommen zu gebären, ist eine weibliche Eigenschaft. Und wie bei einer Schwangerschaft muss erst einige Zeit vergehen, bis von der Darlehensvergabe zur Rückgabe Geld fließt (vgl. Le Goff 2005, 78 zit. n. Wellendorf, 2013, S. 39)

Doch schon Aristoteles wettete gegen diese Vermehrung von Geld aus sich selbst heraus. Den Wunsch nach der Vermehrung des Geldbesitzes sah er als gegen die Natur des Menschen an, denn die Bedürfnisse der Menschen werden durch bestimmte Güter gestillt (vgl. Brodbeck, 2009, S. 227). Zinsen seien widernatürlich, da Geld nicht lebt und sich folglich nicht vermehren könne. Außerdem nütze sich Geld durch den Gebrauch nicht ab, folglich werfe es keinen Nutzen für den Gläubiger ab, und da das zurückerstattete Kapital genauso viel sei wie das ausgeliehene, wären Zinsen Diebstahl (vgl. Hörisch, 2009, S. 102).

Dabei nahm der Zins seinen Ausgangspunkt gerade bei den Priestern, die den Tempelschatz verwalteten. Sie kamen auf die Idee, das Geld nicht unnütz im Tempel liegen zu lassen, sondern es Bedürftigen zu leihen, die dafür bei der Rückgabe eine Nutzungsgebühr entrichteten, die anfangs in Naturalien bestand. Da die Priester jedoch erkannten, dass ähnlich einem Schneeballsystem wesentlich mehr Geld verliehen werden könne, wenn sie anstatt Naturalien einfach mehr Geld als das ausgeliehene zurückbekämen, entstand die Idee der Zinsen: Wertschöpfung aus dem Nichts. Doch wenn Wertschöpfung aus dem Nichts erfolgt, handelt es sich bei der Rückzahlung eines Kredits nicht um eine Tilgung, da ja neue Schulden durch die Zinsen entstehen (vgl. Gast, 2009, S. 47).

Die großen monotheistischen Religionen lehnten Zinsen mit derselben Begründung wie Aristoteles ab, dass Geld keine Nachkommen zeugen könne, und bestanden lange Zeit auf einem Zinsverbot. Im Mittelalter gab es in Europa das „kanonische Zinsverbot“, an dem die römisch-katholische Kirche bis zur Neufassung

Fortpflanzungsfähigkeit als weibliche Eigenschaft des Geldes

Zinsen sind widernatürlich

Der Tempelschatz der Priester als Geburtsstätte des Zinses

Die meisten Religionen kennen oder kannten ein Zinsverbot

Zinsen sind unmoralisch, und deshalb sind Geldhändler wie Prostituierte

Doch Zinsen zum Wohle der Gemeinnützigkeit sind ok

Der Ablasshandel als Einnahmequelle der Kirche

Man kann nicht Gott und dem Mammon dienen

Wieso Juden oft Bankiers waren

Möchten wir auf Zinsen verzichten?

des Kirchenrechts 1983 formell festhielt, obwohl es schon vorher abgeschafft wurde (vgl. Zeyringer, 2015, S. 32). Im Gegensatz zu Martin Luther war Jean Calvin für eine Abschaffung des Zinsverbots. Auch die weltlichen Herrscher rückten bereits zu Beginn der Neuzeit davon ab. Zuerst beschränkten sie den Zinssatz auf maximal fünf Prozent, um das Zinsverbot schließlich ganz abzuschaffen (vgl. Brodbeck, 2009, S. 228f).

Zinsen wurden als unmoralisch und Verstoß gegen die Nächstenliebe betrachtet, Geldleiher als gottlos und pervers (vgl. Wellendorf, 2013, S. 39). Thomas von Aquin spricht in diesem Zusammenhang von schamhaftem Charakter, ähnlich der sexuellen Sünde. Darum wurden Prostituierte und Händler auch auf eine Stufe gestellt (vgl. Zeyringer, 2015, S. 33).

Obwohl die Kirche dem Zins und den Bankhäusern generell eher ablehnend gegenüberstand, wurden ihre Dienste sehr wohl in Anspruch genommen. Ihre pragmatische Erklärung für das Akzeptieren des Handelns war das Ziel der Gemeinnützigkeit. Solange man sich nicht bereicherte, indem man Zinsen verlangte, sondern nur eine Entlohnung für eine geleistete Arbeit verlangte (es geht also wieder um Äquivalenz), war in den Augen der Kirche alles in Ordnung (vgl. Zeyringer, 2015, S. 33). Auch der Islam hat einen ähnlichen Ansatz, wenn es um Scharia-konforme Bankgeschäfte geht, wo die Zinsenthematik oftmals durch Termingeschäfte bzw. Gebühren umgangen wird.

Interessanterweise besaßen jedoch im 13. Jh. der Templerorden und der Deutsche Ritterorden die größten Bankhäuser (vgl. Braun, 2012, S. 141). Auch der Ablasshandel, also das Erlassen der Sünden gegen eine Geldspende, erwies sich als rentable Einnahmequelle. „Sobald das Geld im Kasten klingt, die Seele aus dem Feuer springt“, war ein bekannter Spruch (Jung, Pieper & Traub, 2011). Und das, obwohl Jesus gesagt hat:

» Niemand kann zwei Herren dienen: Entweder er wird den einen hassen und den andern lieben, oder er wird an dem einen hängen und den andern verachten. Ihr könnt nicht Gott dienen und dem Mammon. (Matthäus 6,24)

Juden durften damals kein Handwerk ergreifen, jedoch war es ihnen erlaubt, ihren Lebensunterhalt als Händler und Bankiers zu bestreiten. Dies taten sie so erfolgreich, dass bis heute Namen wie Rothschild ein Begriff sind.

Zinsen haben sich heutzutage fast auf der gesamten Welt etabliert. Ganz automatisch erwarten wir, für verliehenes und veranlagtes Geld mehr zurückzubekommen. Doch wann ist mehr genug?

Immer mehr zu wollen führt zu Maßlosigkeit und diese leicht zu Abhängigkeit mit allen möglichen negativen Folgen.

» Beim Geld ist die Maßlosigkeit sogar die Regel. Die reine Geldgier erscheint verwirklicht im Zins, im Gewinn. Die Selbstverständlichkeit, mit der die Menschen inzwischen erwarten, dass sich eine Geldsumme verzinsen müsse, ist die zu einem allgemeinen Vorurteil gewordene Geldgier. (Brodbeck, 2009, S. 228)

Wenn ich zurückdenke an den Beginn der Finanzkrise, als die Leitzinsen in Europa im Juli 2008 bei 4,25% lagen und in den Folgemonaten zu fallen begannen, konnten sich die wenigsten vorstellen, dass sie bis auf null fallen würden, was sie dann im März 2016 taten (vgl. finanzen.net, 2016). Der EURIBOR®, der wichtigste Referenzzinssatz am Markt, drehte sogar ins Negative. Trotzdem beklagen sich die Menschen darüber, dass sie für ihre Spareinlagen kaum eine Verzinsung bekommen und ignorieren dabei die Tatsache, dass das Marktniveau nun einmal so ist. Doch es scheint, als weigerten sich die Menschen, das zu glauben und auf ein vermeintlich erworbenes Recht nach dem Motto „aber ich habe immer Zinsen für mein Geld bekommen“ zu verzichten. Oft fühlen sie sich als Verlierer und um bessere Konditionen betrogen, was wahrlich keine angenehme Erfahrung ist. Interessanterweise kommt es mir vor, dass es die Leute weniger aufbringt, wenn der Goldpreis fällt und sie beim Verkauf ihrer Münzen weniger bekommen. Da wird der niedrigere Preis – zwar zähneknirschend, aber doch – akzeptiert.

Die emotionale Komponente der breiten Akzeptanz von Zinsen lässt sich leicht erklären. Allein schon der Gedanke, noch mehr Geld zu besitzen, löst bei den meisten Menschen positive Gefühle aus. Jeder freut sich wohl darüber, wenn er sein Geld gut anlegt und vermehrt. Man fühlt sich in seiner Intelligenz bestätigt, freut sich, die richtige Veranlagungsentscheidung getroffen zu haben, und fühlt sich wie ein (verdienter) Gewinner (vgl. Zeyringer, 2015, S. 136). Dabei wird nicht unterschieden, ob das durch einen tatsächlichen Wertzuwachs stattfindet oder durch Zinsen und Zinseszinsen. Wenn wir etwas als positiv empfinden, wird unser Belohnungszentrum im Gehirn aktiviert. Dieses besteht aus mehreren Bereichen, u. a. aus der Amygdala, dem Thalamus, dem präfrontalen Cortex und dem Nucleus accumbens. Der Körper produziert dann als „Glückshormone“ bekannte Neurotransmitter, speziell Dopamin und Serotonin (vgl. Zeyringer, 2015, S. 105f). Was auch immer das Belohnungszentrum aktiviert, wird für uns zu einem erstrebenswerten Ziel, so auch Geld. Wie so oft liegt in dem Wunsch nach weiterer Belohnung

Das vermeintliche Recht auf eine hohe Verzinsung

Die Aussicht auf mehr Geld löst positive Gefühle aus

Der Josephs-Pfenning
als Beispiel für
Verdoppelungswachstum

Zinsen als Anreiz für
Investitionen

Geld ist eine Zeitmaschine,
mit der wir die 4. Dimension
überwinden

allerdings auch beim Geld ein gewisses Suchtpotenzial und damit verbunden das Ausblenden oder Herunterspielen von Risiko. Tragischerweise wiegen Wertverluste emotional etwa doppelt so schwer wie Gewinne (vgl. Zeyringer, 2015, S. 136).

Lassen Sie mich das Problem mit den Zinsen etwas griffiger darstellen: Geld wächst nicht linear, sondern exponentiell, man spricht auch vom Verdoppelungswachstum, das annähernd unbegrenzt ist. Das bedeutet, dass sich das Geld durch die Zinsen immer wieder verdoppelt. Berühmt ist das Beispiel des Josephs-Pfennigs. Hätte Jesus' Vater Joseph anstatt eines Bausparvertrages (wie es heute üblich ist) einen Pfennig für ihn bei der Bank veranlagt, wäre dieser bei einer Verzinsung von 5% p. a. zum 2 000. Geburtstag von Jesus etwa so viel wert gewesen wie 500 Milliarden Kugeln Gold (jeweils mit dem Gewicht der Erde). Hätte er den Pfennig allerdings auf ein unverzinsliches Konto gelegt (das entspricht in etwa dem aktuellen Zinsniveau), bekäme Jesus heute ca. 1,01 Euro dafür (vgl. Kennedy, 2009, S. 150f).

In unserer Wirtschaft ist es fast undenkbar, für eine Investition keine Zinsen zu bekommen. Der Zinsanteil, den sich die Produzenten von Waren und Anbieter von Dienstleistungen erwarten, ist im Preis enthalten. Im Durchschnitt macht der Zinsanteil 40% des Preises aus. Umgelegt auf alle Ausgaben, die ein durchschnittlicher Haushalt zahlt, bedeutet das, dass ca. 80% der Haushalte doppelt so viele Zinsen zahlen wie sie einnehmen und dass diese Zinsen ca. 10% der Haushalte erhalten. Die restlichen Haushalte steigen neutral aus. Erst bei etwa 500 000 Euro Kapital beginnt man von Zinsen zu profitieren, darunter zahlt man unterm Strich durch die in den Preisen enthaltenen Zinsen mehr als man über die Verzinsung von Werten einnimmt. Ein leistungsloses Einkommen funktioniert also nur bei einem gewissen Grundkapital, was die Schere zwischen Arm und Reich noch weiter auseinandertreibt (vgl. Kennedy, 2009, S. 151ff).

2.4.2 Zeitmaschine

Geld hat eine wunderbare Eigenschaft, die wir Menschen anstreben, die uns aber bis jetzt nur in der Science-Fiction-Literatur begegnet. Geld ist wie eine Zeitmaschine. Es ermöglicht die Überwindung der 4. Dimension. Durch Geld können wir die Zukunft in die Gegenwart holen, die Vergangenheit leben und sogar die Grenze unseres physischen Lebens überwinden und unsterblich werden. Genau durch diese angestrebte, mystische Fähigkeit des Geldes wird es für uns so magisch anziehend. Aber wie funktioniert diese Reise durch die Zeit?

Geld interessiert sich nicht für seinen Besitzer. Dem Geld ist es gleichgültig, wem es gehört, und auch wir hängen nicht an einem bestimmten Geldstück oder Geldschein (außer vielleicht, es ist eine Sondergedenkmünze, Dagobert Ducks Glückszehner oder der erste selbstverdiente Euro), sondern am Geld als Repräsentanten eines Wertes. Wir kaufen etwas, zahlen bar, bekommen Wechselgeld, kaufen mit dem Wechselgeld wieder etwas etc. Das Wechselgeld gehörte früher jemand anderem, der es nun nicht mehr besitzt. Es besteht eine zeitliche Abfolge an Besitztum. Auch Geld, das wir in Form eines Kredits aufnehmen, gehörte früher jemand anderem. Walter Benjamin spricht vom „Schuldzusammenhang alles Lebendigen“ (Benjamin, 1955).

» Debere, schulden, buchstabiere sich in diesem Sinne als de habere, als ein Haben, das von einem anderen herstamme, der es früher, vor einem selbst gehabt habe. (Gast, 2013, S. 47)

Geld hat also immer eine Vergangenheit, und manchmal beeinflusst diese unsere Gegenwart und Zukunft, nämlich wenn sie an ein Versprechen gebunden ist, dieses Geld wieder an seinen Vorbesitzer zurückzuzahlen.

■ Die Überwindung der Zeit

Die Generation meiner Eltern erlebte eine Zeit des wirtschaftlichen Wachstums und hoher Beschäftigungsquoten und sie hatten Ziele von Wohlstand und Glück, die durchaus realistisch erschienen. Nach der Kriegsgeneration waren sie die ersten, die in einer relativ sicheren Zeit lebten und hoffnungsfroh in die Zukunft blicken konnten. Ich denke oft an meinen Vater und seinen besten Jugendfreund zurück, die einander sehr ähnlich waren, deren Lebenswege sich dann aber in gänzlich andere Richtungen entwickelten. Mein Vater hatte Geld gegenüber eine eher konservative Einstellung. Für ihn kam es überhaupt nicht in Frage, Schulden zu machen. Wenn er seine Wünsche mit seinem Ersparten nicht finanzieren konnte, dann verzichtete er lieber darauf. Einen Kredit aufzunehmen hätte ihn nicht mehr ruhig schlafen lassen, auch wenn er einen sehr sicheren Job hatte und gut haushalten konnte. So kam es, dass wir zwar mehrmals in meiner Kindheit in Musterhausparcs waren und uns einen Eindruck machten, wie es wäre, in einem Einfamilienhaus zu leben. Letztendlich wagten meine Eltern diesen Schritt aber nie. Sie sparten lieber für die Zukunft und hofften, sich eines Tages von diesem Ersparten das leisten zu können, was sie sich wünschten. Mein Vater lebte in der Gegenwart und verschob seine Wünsche auf später. Norbert Bolz meint dazu:

Der Schuldzusammenhang alles Lebendigen

Geld hat eine Vergangenheit

Geld verdienen ist konzentrierte Zukunftsvorsorge und Geld ist disponible Zukunft

Geld gibt jetzt Sicherheit,
Probleme in der Zukunft lösen
zu können

» Geld verdienen ist konzentrierte Zukunftsvorsorge und Geld ist disponible Zukunft. (Zeyringer, 2015, S. 130)

Für meinen Vater bedeutete das Sparen des Geldes Sicherheit, einen Kredit aufzunehmen jedoch Unsicherheit. Geld gilt ja auch als Wertspeicher (abgesehen von der Inflation). Wenn Schwierigkeiten auf ihn zukommen würden, könnte er durch sein Ersparnis besser darauf reagieren, als wenn er das Geld des Kredits (z. B. für ein Haus) ausgegeben hätte und dafür eine Verpflichtung eingegangen wäre, die er dann u. U. nicht erfüllen könnte.

» Genau wie Macht gibt Geld schon in der Gegenwart die Sicherheit, dass künftige, unvorhersehbare Probleme gelöst werden können. Macht und Geld sind Gewissheitsäquivalente und ersparen uns Informationen beziehungsweise Voraussicht. Nicht mehr Gott, sondern Geld garantiert Weltsicherheit. Es geht dabei wohlgemerkt nicht um ein sorgenfreies Leben, sondern um die Verwandlung der Zukunftsungewissheit in das Risiko der Geldverwendung (...). Geld hat also die Funktion der Zukunftsvorsorge. Umgang mit Geld ist immer trading in futures. Und nur im Umgang mit Geld kann man die Zukunft in die eigenen Hände nehmen. (Bolz, 2009, S. 58)

Nicht nur mit Geld kann man
vorsorgen

Ich glaube, treffender hätte mein Vater sein Handeln auch nicht beschreiben können. Für ihn war es wichtig, seine Kinder finanziell versorgt zu wissen, und um das zu garantieren, sorgte er nicht nur mit Sparprodukten für uns vor. Er legte auch Wert auf eine gute Ausbildung, sodass wir einmal selbst für ein gutes Einkommen sorgen konnten.

Mut zur Selbstständigkeit

Ganz anders agierte der Freund meines Vaters. Auch er konnte gut haushalten, wagte jedoch mehr im Leben. Er entschied sich für die Selbstständigkeit, nahm auch Kredite auf und bezahlte diese wie vereinbart zurück. Natürlich erlebte er auch Zeiten, in denen er mehr sparen musste, letztendlich jedoch war er beruflich und finanziell sehr erfolgreich und konnte sich viele Träume verwirklichen. Der Freund meines Vaters holte sich die Zukunft in die Gegenwart. Indem er seine Wünsche durch einen Kredit finanzierte, wurden sie schon im Jetzt wahr.

Unterschiedliche Wege
und Zeitpunkte zur
Wunscherfüllung

Mein Vater und sein Freund hatten gänzlich andere Wege gewählt, ihre Wünsche zu verwirklichen. Oder besser anders formuliert: Sie haben unterschiedliche Zeitpunkte gewählt, sie zu verwirklichen.

■ Vom Sterben und Erben

Der Wirkungsraum des Geldes erstreckt sich auch auf die Zeit. Faszinierenderweise ist er nicht einmal an das Leben gebunden. Geld wirkt auch noch dann, wenn sein Besitzer das Zeitliche gesegnet hat. Indem das Geld im Todesfall an seine Erben übergeht, wirkt es über den Tod hinaus und macht bis zu einem gewissen Grad den Besitzer damit unsterblich.

Christoph Deutschmann schreibt:

- » Geld überdauert sogar mein eigenes Leben. Es kann vererbt werden und reicht meine eigenen, ungenutzten Lebenschancen dann an meine Nachkommen weiter.
(Deutschmann, 2009, S. 246)

Und das stimmt, das Geld eines Verstorbenen beeinflusst seine Erben. Als mein Vater starb, hinterließ er uns Kindern nicht nur seine Uhrensammlung (der Spruch „Zeit ist Geld“ kam mir in den Sinn), sondern auch Geldvermögen. Niemals wäre es mir möglich gewesen, dieses Geld für einen Urlaub oder ein sonstiges Vergnügen zu verwenden, auch wenn ich wusste, dass mein Vater mich glücklich sehen wollte. Mir war es jedoch ein Bedürfnis, das Geld in seinem Sinne zu verwenden, und das bedeutete, etwas „Vernünftiges“ damit zu tun. Und so zahlte ich mit dem Erbe meines Vaters den noch offenen Kreditbetrag für mein Haus zurück. Mit Geld, das ich nur durch den Tod meines Vaters erhielt, tilgte ich meine Schulden bei der Bank. Jahrelang hatte ich mir ausgemalt, welches Vergnügen ich empfinden würde, wenn ich meine letzte Kreditrate überweisen würde, und mich darauf gefreut. Doch nichts davon war dann, als es so weit war, zu spüren. Es war nicht mein Geld, es war nicht „verdient“. Es war das Geld meines Vaters, das mich aus meiner Schuld befreite, und ich hätte lieber bis an mein Lebensende weiter die Kreditraten bezahlt, wenn mein Vater dadurch noch gelebt und sein Geld behalten hätte. An diesem Geld klebte zwar kein Blut, aber ein Leben. Wie schön wäre es, wenn wir erben könnten, ohne dass jemand sterben muss.

So schwer es mir fiel, mein Erbe anzutreten, so schwer fällt es vielen Erben. Wenn man erbt, ist man oft mit ambivalenten Gefühlen konfrontiert, da es meist auch um die Bewältigung von Schuldgefühlen in der Beziehung zum Verstorbenen geht.

- » Je bedeutungsloser, distanzierter die Beziehung zu diesem war, desto unproblematischer und ambivalenzfreier dürfte die Aneignung einer Erbschaft sein. War die Beziehung

Geld wirkt über den Tod hinaus

Der Wille des Erblassers wirkt im Erbe weiter

Mit einem Erbe sind ambivalente Gefühle verbunden

jedoch sehr nah und bedeutsam, wie sie es in der Regel zu verstorbenen Eltern und Ehepartnern gewesen sein wird, so ist die Belastung durch innere Konflikte, welche auch – in der Regel unbewusste – Todeswünsche dem Verstorbenen gegenüber enthalten können, zu vermuten. (Menge-Hermann, 2013, S. 213)

Wieso Familien und Freundschaften an Erbstreitigkeiten zerbrechen können

Es ist auch nicht verwunderlich, wenn solche intrapersonalen, also in einer Person wirkenden Konflikte dann auch nach außen getragen werden. Sind mehrere Erben vorhanden, ist der Tod einer Person oftmals der Auslöser für ein Aufbrechen verdrängter Konflikte, die in vielen Fällen ihre Ursache in der Beziehung zum Verstorbenen haben.

Mit dem Antritt des Erbes wird der Tod akzeptiert

Durch das Antreten einer Erbschaft akzeptiert man den Tod des Verstorbenen und integriert den Verlust psychisch (vgl. Menge-Hermann, 2013, S. 218). Wie beim Begehren, wo man unbewusst einen Teil des Objektes für sich behalten möchte. „... das Begehren schneidet einen Teil aus dem Objekt heraus, den es für sich behalten möchte“ (Küchenhoff 1991, S. 33), wird nun etwas vom Verstorbenen Teil des eigenen Lebens. Eine Erbschaft hat also auch eine komplexe psychische Bedeutung und deshalb „werden im Prozess ihrer Internalisierung bzw. Aneignung wahrscheinlich auch unterschiedliche Ebenen der psychischen Verarbeitung herausgefordert bzw. berührt“ (Menge-Hermann, 2013, S. 219). Erschwert werden kann der Antritt eines Erbes durch die vorangegangene Beziehung zum Erblasser. War diese belastet, dann kann die Annahme des Erbes solange unmöglich sein, bis die Beziehung aufgearbeitet ist. Zu erben bedeutet auch, sich nochmals mit dem Verstorbenen und der Beziehung zu ihm zu beschäftigen. Die Gefühle, die dabei hochkommen, beeinflussen dabei oft den Umgang mit dem Erbe. In den meisten Fällen wird das Erbe im Sinne des Erblassers verwendet werden, da es bei uns wahrscheinlich Schuldgefühle verursachen würde, anders zu handeln. Nur wenn wir uns innerlich vom Verstorbenen distanzieren, werden wir das Erbe eher in unserem Sinne verwenden (vgl. Menge-Hermann, 2013, S. 225).

Bevor es jetzt zu traurig wird, möchte ich Ihnen einen meiner Lieblingswitze erzählen. Unterhalten sich zwei Männer, fragt der eine: „Hast du eigentlich eine Lebensversicherung abgeschlossen?“. Sagt der andere: „Nein, ich möchte, dass meine Familie wirklich traurig ist, wenn ich sterbe“.

Die Lebensversicherung als Mordmotiv

Dieser zugegebenermaßen schwarze Humor bringt die ambivalenten Gefühle und versteckten Todeswünsche, die mit dem Wunsch nach einer Erbschaft in Verbindung stehen, auf den Punkt. Ohne die Erfindung der Lebensversicherung würde einem Großteil der

Krimis plötzlich das Tatmotiv fehlen. Der Begünstigte einer Lebensversicherung profitiert ja vom Sterben des Versicherungsnehmers. Doch es gibt auch eine Möglichkeit, wie der Verstorbene selbst vor seinem Ableben davon profitieren kann. Seit den 1980er-Jahren gibt es einen Markt für Lebensversicherungen. Wenn jemand eine solche Versicherung abschließt, hat er die Möglichkeit, sie an jemand anderen weiterzuverkaufen. Er erhält dafür sofort Geld (weitaus weniger als die vereinbarte Leistungssumme) und der Käufer erhält später den Gesamtbetrag aus der Versicherung. Das ist ein moralisch fragwürdiges Versicherungsprodukt, das v. a. für Versicherte sinnvoll ist, die plötzlich erfahren, dass sie an einer schweren Krankheit leiden und nicht mehr lange zu leben haben. Durch den Verkauf der Versicherung kommen sie an Geld und können sich damit die verbleibende Lebenszeit schön gestalten (vgl. Zeyringer, 2015, S. 130f).

» Wenn nun Zeit gleich Geld ist und tatsächlich unbeschränkt vermehrbar sein sollte, verspricht die Geldvermehrung auch die phantastische Vorstellung der Vermehrung der zur Verfügung stehenden Zeit. Unendlich vermehrt verheißt Geld die ersehnte Unsterblichkeit, die auch im Begriff der Lebensversicherung zum Ausdruck kommt, in die viele Menschen viel Geld investieren. (Teising, 2013, S. 97)

■ Geld im Alter

Mit dem Austritt aus dem Berufsleben beginnt für uns ein neuer Lebensabschnitt. Der Alltagsablauf ändert sich, die Identität als Pensionist muss erst verinnerlicht werden, was manchmal zu dem sog. Pensionsschock führen kann. Vor allem aber ändert sich auch die Einkommenssituation, da wir in der Regel aus der staatlichen Pension (schön, dass es so etwas überhaupt gibt) monatlich weniger erhalten als durch unser Einkommen, wohingegen die Ausgaben nicht unbedingt weniger werden. Wenn Wellendorf meint, „Geld nötigt uns, ständig an die Zukunft zu denken“ (Teising, 2013, S. 96), dann spricht er damit auch den Vorsorgegedanken an. Auch wenn wir Gedanken ans Alter und die eigene Vergänglichkeit meist erfolgreich verdrängen, sind wir sehr empfänglich für Ängste, die unser Einkommen in der Pension betreffen. In Österreich wurde vor Jahren das 3-Säulen-Modell der Pensionsabsicherung propagiert. Die 1. Säule bildet die staatliche Pension, die 2. Säule die betriebliche und die 3. Säule die private Pensionsvorsorge.

In den letzten Jahren hat sich das Bild von den „Alten“ gewandelt. In meiner Kindheit stellte ich mir unter alten Leuten Männer mit Gehstock und Frauen in Küchenschürze und Kopftuch vor. Heutzutage denke ich an gepflegte, lebensfrohe Ü50-Jährige, die gerade

Altersvorsorge für die Zeit nach der Berufstätigkeit

Die Generation Babyboomer geht in Pension und verändert das Bild von den Alten

„Das letzte Hemd hat keine Taschen“ vs. Altersgeiz

von einer Kreuzfahrt zurückkommen. Als Generation Babyboomer werden die geburtenstarken Jahrgänge 1955–1969 bezeichnet, die jetzt schön langsam ins Pensionsalter kommen. Wegen ihrer hohen Gesamtzahl richtet sich die Wirtschaft und Politik nach ihnen. Ihr Konsumpotenzial ist hoch, und so verwundert es nicht, dass Ü50-Jährige immer stärker als Zielgruppe für Werbung und Wirtschaft fungieren. Sie haben den Wirtschaftsaufschwung miterlebt und in der Regel von ihm profitiert. Sie konnten Geld- und Immobilienvermögen anhäufen, sodass sie ihr letztes Lebensdrittel davon gut abgesichert leben können, wobei das natürlich nicht für alle gilt. Trotzdem spricht man in Deutschland von der Generation Mallorca, die in relativem Wohlstand und mit dem Gefühl des Abgesichertseins im Alter lebt (vgl. Teising, 2013, S. 91).

Wenn die physische Präsenz mit dem Tod endet, dann hat Reichtum im Jenseits keinen Sinn, ganz anders als das Vollbringen guter Taten, für die es dann evtl. nach dem Tod eine Belohnung gibt (vgl. Zeyringer S. 37). Eine karmische Bedeutung von Geld ist also nicht gegeben. Der Volksmund kennt den Spruch „Das letzte Hemd hat keine Taschen“ und meint damit, dass wir unseren Reichtum nach dem Tod nicht mitnehmen können. Er soll darauf hinweisen, in der Gegenwart zu leben, denn wie viele Menschen verschieben die Erfüllung ihrer Wünsche immer wieder in die Zukunft. Viel sinnvoller wäre es, das Leben bewusster zu genießen und sich auch einmal Dinge zu leisten statt nur zu verzichten. Hinter Verzicht steckt in vielen Fällen die Angst, Mangel zu leiden, was unser Streben nach einer Zukunftsvorsorge erklärt. Es ist aber eine Tatsache, dass irgendwann einmal für jeden von uns der Zeitpunkt kommt, wo wir keine Zukunft mehr haben. Wenn wir älter werden, kann sich der Drang zur (finanziellen) Vorsorge sogar noch verstärken und zu Altersgeiz führen, der oft gesundheitsschädliche Auswüchse hat. In meinem Bekanntenkreis gab es in meiner Jugend einen alten Mann, der zwar selbst über eine ausreichende Pension verfügte, trotzdem aber äußerst sparsam lebte. Er aß oft bei meiner Großmutter zu Mittag und half ihr dafür bei Tätigkeiten im Haushalt. Erst abends ging er wieder in sein stets ungeheiztes Heim zurück. Obwohl er sich das Heizen leisten hätte können, wollte er dafür kein Geld ausgeben. Er übertrieb damit so sehr, dass er schließlich Erfrierungen davontrug und ihm mehrere Zehen amputiert werden mussten. In der Psychologie wird das Horten von Geld erklärt durch den unbewussten Wunsch nach ewigem Leben. Sein Ersparnis schien ihm deshalb so besonders wichtig zu sein, weil er unbewusst dachte, dadurch dem Tod zu entkommen, dass er dafür sogar ein Leben mit körperlichen Mängeln in Kauf genommen hat. Das Festhalten am Geld steht für das Festhalten am Leben.

Medizinischer Fortschritt und eine gesündere Lebensweise haben dazu geführt, dass wir immer länger leben. Solange es uns körperlich und psychisch gut geht, können wir uns daran erfreuen und haben wir unbewusst das Gefühl, dass es immer so weitergehen wird. Wenn aber körperliche Gebrechen auftreten, wie sie im Alter nun mal vorkommen, wird uns bewusst, dass wir nicht mehr so stark, unabhängig und selbstständig sind wie in jungen Jahren. Unser Körper ist irgendwann unsere Achillesferse, die über unsere Selbstständigkeit und Beziehungsgestaltung entscheidet.

» Bewusst erlebte Unabhängigkeit im hohen 4. Lebensalter hängt oft erst sekundär vom Geld, primär aber vom Zustand des eigenen Körpers und insbesondere davon ab, ob körperliche Funktionen weiter beherrscht werden. Auch die Denkfähigkeit beruht auf intakten Körperfunktionen. (Teising, 2013, S. 98)

Wenn jemand pflegebedürftig wird, ist es manchmal sehr schwer, die eigene Abhängigkeit und das anderen Ausgeliefertsein einzugestehen. Das kann auch zu großer Wut und Depressionen führen. Suggestiert uns Geld unser Leben lang Unabhängigkeit und Souveränität, so sind wir doch ohnmächtig gegenüber den biologischen Entwicklungen, die unser Körper durchmacht. Gerade in den letzten Jahrzehnten schritt die Individualisierung voran, gehörten zu den wichtigsten Credos die Selbstverwirklichung und Selbstbestimmung. Diese drohen wir im Zuge des natürlichen Alterungsprozesses jedoch immer mehr zu verlieren. Die Konfrontation mit dem Verlust dieser Fähigkeiten kann zusätzlich zu einer großen psychosozialen Krise führen. Geld hat deshalb eine wichtige Bedeutung als Antidepressivum beim Alterungsprozess (vgl. Teising, 2013, S. 91).

Mit Geld kann man zwar bis zu einem gewissen Grad eine gute medizinische Versorgung kaufen. Das fängt bei der In-Vitro-Medizin und Pränataldiagnostik an, geht über Gesundheitsvorsorge, Privat- statt Kassenärzte, schnellere OP-Termine, Einzel- statt Mehrbettzimmer im Krankenhaus, bessere Behandlungsmethoden, professionelle Pflege etc. Es kommt aber der Punkt, an dem Geld nicht mehr weiter hilft, wo dann alle Menschen gleich sind. Wenn der Körper uns in ein Abhängigkeitsverhältnis zu pflegenden Personen zwingt, dann hat das fast immer Auswirkungen auf unseren Selbstwert und auf die Beziehungen zu anderen Personen. Seit Jahren steigt die Zahl der Singlehaushalte. Beziehungen werden immer schnelllebig, oberflächlicher und haben eine kürzere Bestandsdauer als noch vor Jahrzehnten. Es scheint so, als ob sich im Zweifelsfall die Menschen eher für ihr persönliches Wohl entscheiden als

Der Körper wird im Alter zur Achillesferse

Die Abhängigkeit bedingt durch Pflegebedürftigkeit kann zum Gefühl des Ausgeliefertseins führen

Geld ermöglicht eine bessere medizinische Versorgung

Eltern schenken Leben, wenn sie alt sind, können die Kinder diese „Schuld“ begleichen, indem sie die Eltern pflegen

Die Kommerzialisierung der Pflege

Best Exotic Marigold Hotel

an einer Partnerschaft zu arbeiten und ich wage zu behaupten, dass die Menschen heute egoistischer sind als vor einigen Jahrzehnten. Dies betrifft nicht nur Paarbeziehungen, sondern auch Eltern-Kind-Beziehungen. Eltern wünschen sich selbstständige, starke Kinder, die ihr Leben selbstbewusst und unabhängig gestalten. Wenn nun die Eltern plötzlich auf ihre Hilfe angewiesen sind, stellt das beide Seiten vor eine Herausforderung.

Die generative Verbundenheit wird bei Pflegebedürftigkeit wieder sichtbar. Psychologisch gesehen stehen Kinder in der Schuld der Eltern. Sie verdanken ihnen ihr Leben, ihr Großwerden, und auch das Pensionssystem in Europa sowie die Gesetzgebung (Stichwort Pflegeregress) bauen auf einer Begleichung dieser Schuld auf. So verwundert es nicht, dass ca. 80% der Pflegebedürftigen im Familienverbund betreut werden (vgl. Teising, 2013, S. 94). Dass dies hauptsächlich von Frauen gemacht wird und sich wiederum auf deren Verdienstmöglichkeiten auswirkt (innerfamiliäre Pflege wird in der Regel nicht bezahlt), ist ein anderes Thema. Nicht vernachlässigen darf man bei dieser Betrachtung die Kosten für eine Pflegekraft und den Zuschuss der Krankenkassen. Oftmals ist es auch der Wunsch der Kinder, etwas an ihre Eltern zurückzugeben, bzw. die Forderung der Eltern, hier einen Ausgleich herzustellen. Auch finanzielle Gründe spielen eine Rolle, man denke nur an den Begriff der Erbschleicher, die sich durch Zuwendung gegenüber Menschen, die sonst niemanden mehr haben, monetäre Vorteile erhoffen. Pflegebedürftigkeit ist auch das größte Risiko, im Alter in Not zu geraten (vgl. Teising, 2013, S. 91). In den Medien wird oftmals von Alterslast gesprochen, wenn die Kosten für Pensionszahlungen und Sozialleistungen an ältere Mitmenschen gemeint sind.

Erfolgt die Pflege nicht zu Hause, etwa weil es keine Angehörigen gibt, die das übernehmen können oder wollen, bleibt nur der Wechsel in ein Heim. Teising schreibt von einer interessanten Entwicklung:

» Mit einer Verzögerung von einigen Jahrzehnten werden jetzt wie im Produktionsprozess, in dem zunächst Gastarbeiter nach Deutschland geholt und dann die Arbeit in Billiglohnländer verlegt wurde, erste Pflegebedürftige nach Südostasien verbracht, wenn dies auch zur Zeit noch romantisch verklärt wird. Im Kommerzialisierungsprozess der Pflege mutieren sich unabhängig fühlende Patienten zugleich zu Kunden. (Teising, 2013, S. 94)

Sie kennen vielleicht den Film „The Best Exotic Marigold Hotel“ aus dem Jahr 2011, das dieses Thema aufgreift. Britische Pensionisten

beziehen teilweise aus finanziellen Gründen ein Hotel in Indien, um dort ihren Lebensabend zu verbringen.

Je besser die Beziehungen zu anderen Menschen sind und je größer das Urvertrauen ist, desto leichter kann auch eine Abhängigkeit im Alter akzeptiert werden.

» Die Realität im Alter erfordert die Anerkennung von Abhängigkeit, von Trennung, von Ausgeschlossenensein, von Generationsgrenzen, von Verlust und Tod in besonders ausgeprägter Weise. Die Anerkennung ist eine Desillusionierung, eine Enttäuschung. Anerkennung ist Trauerarbeit. (Teising, 2013, S. 101)

Die eigene Vergänglichkeit anzuerkennen weckt in vielen Menschen, die es gewohnt sind, ihr Leben selbst zu gestalten, auch den Wunsch, ihren Abgang selbst zu gestalten. Patientenverfügungen sind eine Möglichkeit dazu. Begleiteter Suizid bzw. Tötung auf Verlangen ist eine andere Möglichkeit. Beides ist heiß diskutiert, und dabei geht es nicht nur um moralische Themen. Recht auf Leben bedeutet meiner Meinung nach auch Recht auf Sterben. Es wird aber dann heikel, wenn die Motive für den Wunsch nach einem selbstbestimmten Tod nicht eindeutig sind, und da kann Geld (als Pflegekosten und zu erwartendes Erbe) nicht ausgeklammert werden.

Die Anerkennung der Abhängigkeit im Alter fällt nicht leicht

Geld wird als beeinflussender Faktor für den Wunsch nach Suizid befürchtet

2.4.3 Die Potenz des Geldes

Wir haben bereits schon analysiert, welche Funktionen Geld hat und woraus sein „Mehr“-wert besteht. Ich möchte jetzt ein bisschen genauer auf die emotionale Seite des Geldes eingehen.

Wenn Sie heute unerwartet zu Geld kommen, nehmen wir als positives Beispiel an, weil Sie ein Radiosender bei einem Gewinnspiel anruft, Sie abheben und dafür 10 000 Euro erhalten: Was machen Sie mit dem Geld? Fahren Sie damit in den Urlaub, kaufen Sie sich einen Kleinwagen, gönnen Sie sich neue Kleidung und eine schicke Uhr? Oder zahlen Sie es auf Ihr Sparbuch bzw. Kreditkonto ein? Spenden Sie es vielleicht sogar? Ich wette, bei einigen meiner Vorschläge fingen Sie an, sehnsüchtig zu lächeln, bei anderen rümpften Sie vielleicht die Nase. Womöglich war die passende Idee auch gar nicht dabei. Hinter Ihren Reaktionen auf meine Vorschläge stehen Emotionen. Wenn Sie vor der „Qual der Wahl“ stehen, was Sie mit Ihrem Geld anstellen sollen, kommen Ihre Wünsche und Fantasien zum Vorschein und diese sind mit Emotionen verknüpft.

Die emotionale Seite des Geldes

Geld knüpft Wünsche und Vorstellungen an Emotionen

Geld ist emotional
aufgeladen mit vielen
Verwendungsmöglichkeiten

Wonach entscheiden Sie,
wofür Sie gewonnenes Geld
ausgeben?

Geld hat das Potenzial, Sie
glücklich zu machen

Sehnsucht, Erwartung und
Enttäuschung

Geld eröffnet Möglichkeiten

- » Geld trägt Emotionalität in sich, weile es Räume und Möglichkeiten auftut, die Vorstellungskraft antreibt und vor allem, weil es Freiheiten eröffnet und damit eines schafft: Macht. Geld^e ist ungleich mehr als Geld; es ist Geld^x. (Zeyringer, 2015, S. 124)

Dass Geld mehr ist als ein rationales Instrument (=Geld^r), wird ausgedrückt in der Formel: Geld^r = Geld; Geld^e = Geld^x (wobei Geld^e emotional aufgeladenes Geld und Geld^x mit vielerlei Verwendungsmöglichkeiten meint; vgl. Zeyringer, 2015, S. 124).

Obwohl das Geld für Sie ja unerwartet kam, konnten Sie sich sicherlich recht schnell darauf einstellen, dass es nun Ihr Geld ist, und deshalb möchten auch Sie entscheiden, was Sie damit anfangen. Doch wie entscheiden Sie sich nun? Nach welchen Kriterien treffen Sie Ihre Entscheidung? Und würden Sie anders entscheiden, wenn Sie das Geld nicht gewonnen, sondern „verdient“ hätten? Lügen dann andere Entscheidungsgrundsätze vor?

So viele Möglichkeiten, was Sie mit dem Geld alles anstellen können! Geld besitzt die Macht, Wünsche wahr werden zu lassen. Das Geld hat das Potenzial, Sie glücklich zu machen. Sie müssen nur entscheiden, wie Sie es einsetzen wollen.

- » Der eigentliche „Nutzen“ des Geldes, das heißt: sein Vermögenscharakter, fängt erst dort an, wo man es zur freien Verfügung hat. Es ist dann nicht mehr nur die Option auf dieses oder jenes Gut, sondern eine Option höherer Ordnung, eine Option auf Optionen. (Deutschmann, 2009, S. 247)

Durch seine Verwendungsmöglichkeiten ist Geld ein faszinierendes Medium, das unsere Träume bedient, solange wir das Geld nicht ausgeben. In die gleiche Kerbe schlägt Werbung. Sie spielt mit uns, weckt unsere Wünsche, signalisiert, dass sie wahr werden können. Doch oft folgt auf die Erfüllung der Sehnsucht nach dem Kauf die bittere Enttäuschung. Weil die Realität meist nicht mit unserer Fantasie mithalten kann, bleiben unsere Erwartungen hinter der Realität zurück. Der Volksmund spricht ein wahres Wort, wenn er sagt, „Vorfreude ist die schönste Freude“. Manche Menschen ergötzen sich so sehr an der Vorfreude bzw. an den potenziellen Möglichkeiten, die ihnen Geld eröffnet, dass sie es gar nicht ausgeben möchten, um weiter diesen erregenden Zustand genießen zu können. Für Geizige ist das Spiel mit dem, was möglich wäre, schöner als jeder tatsächliche Besitz (vgl. Deutschmann, 2009, S. 243).

Das Geld selbst ist deshalb so mächtig, weil es seinem Besitzer Möglichkeiten eröffnet. Es sind umso mehr Möglichkeiten, je

mehr Geld einem zur Verfügung steht. Arme Menschen verfügen über wenig Geld und damit über wenige Möglichkeiten. Sie werden sich keine Gedanken machen, ob sie in den Urlaub fahren oder ein Auto kaufen, sondern versuchen ihre Grundbedürfnisse abzudecken. Georg Simmel nennt es die „Geldopferfrage“ – wofür opfere ich mein wenig Geld (vgl. Simmel O.V. (18) 2013 in Zeyringer, 2015, S. 123)? Je vermögender man ist, desto mehr Wahlmöglichkeiten hat man, gibt Reichtumsforscher Thomas Druyen zu bedenken.

» Reichtum heißt Verfügungsgewalt. Damit meine ich, über Lebensoptionen verfügen zu können. (Brandeins.de, 2007)

Geld bietet nicht nur Wahlmöglichkeiten, sondern auch die Entscheidungsfreiheit, die passendste Option zu wählen. Es gewährt Optionen auf die Zukunft. Damit verleiht Geld auch Macht. Die Macht, die eigenen Wünsche zu realisieren, zu tun, was man will, denn man ist ja in seinen Möglichkeiten nicht eingeschränkt. Viele Menschen träumen von einer Weltreise und buchen dann nach einem Blick auf den Kontostand doch nur eine Woche am Mittelmeer (ohne das jetzt abwerten zu wollen). Wenn sie durch Geld nicht limitiert wären, wäre ihre Entscheidung eine andere. Somit zeigt sich auch wieder die trennende Funktion des Geldes. „Wer (Geld) hat, der hat (Optionen)“. Die Entscheidungsmacht, die Geld verleiht, gibt seinem Besitzer auch eine gewisse Sicherheit, zukünftigen Schwierigkeiten besser begegnen zu können, denn Geld macht mächtig. Der Spruch „Gesundheit kann man nicht kaufen“ stimmt nur bedingt. Man kann mit Geld eine gute medizinische Versorgung kaufen, die besten Spezialisten, gesündere Lebensmittel, einen Personal Trainer bezahlen – alles Dinge, die der Gesundheit zugutekommen und somit die Chance auf ein längeres Leben erhöhen.

» Macht und Geld sind Gewissheitsäquivalente und ersparen uns Information beziehungsweise Voraussicht. (Bolz, 2009, S. 58)

Das Konzept der Salutogenese beschäftigt sich mit der Entstehung von Gesundheit und geht der Frage nach, wie es manche Leute schaffen, trotz eines schwierigen Umfelds gesund zu bleiben, während andere Leute krank werden (vgl. Breier, 2017, S. 78ff). Die drei wichtigsten Komponenten dabei sind die Bedeutung bzw. der Sinn, die Vorhersehbarkeit und die Handhabbarkeit. Geld ist ein ganz wichtiger Faktor, wenn es um die zur Verfügung stehenden Ressourcen geht. Dadurch, dass Geld Optionen eröffnet, vermittelt es ein Gefühl der Handhabbarkeit, egal was da an Schwierigkeiten kommen mag.

Wer wählen kann, hat Entscheidungsfreiheit und die Macht, eigene Wünsche zu erfüllen

Resilienz hilft bei der Krisenbewältigung. Geld unterstützt dabei, Eigenmächtigkeit, Sicherheit und das Gefühl der Beherrschbarkeit der Situation zu bekommen

Geld bietet Schutz und Sicherheit und steigert dadurch Selbstvertrauen und Selbstsicherheit

Mit Geld kann man die Dinge richten oder zumindest beeinflussen. Damit ist es auch eher vorhersehbar, nach dem Motto „Es wird schon gut werden“, da das Geld dafür eingesetzt werden kann, die Probleme zu bewältigen. Menschen, die prinzipiell das Gefühl haben, dass die Welt vorhersehbar und beherrschbar ist, bewältigen Probleme leichter und haben eine höhere psychische Widerstandskraft, auch Resilienz genannt. Sie stecken Krisen leichter weg, sind tendenziell gesünder und glücklicher als Menschen, die davon überzeugt sind, dass die Welt ein bedrohlicher Ort ist. Geld trägt dazu bei, dieses Gefühl der Eigenmächtigkeit, der Sicherheit und Beherrschbarkeit zu bekommen.

Wenn man darauf vertrauen kann, dass das Geld Schutz und Sicherheit bietet, steigt dadurch oftmals auch das Selbstvertrauen und die Selbstsicherheit. Da sich viele Menschen auch mit ihrem Geld identifizieren (Stichwort Statussymbole „mein Haus, mein Auto, meine Yacht“), ist Geld auch eng verknüpft mit dem Selbstwert. Quasi nach dem Motto „ich bin reich, weil ich Geld „verdienne“, weil ich es „wert“ bin.

Zusammenfassung

Die Wortherkunft von Geld deutet also bereits auf religiöse Wurzeln hin. Gleichzeitig verweist sie darauf, dass es auf die Akzeptanz als Zahlungsmittel angewiesen ist und eine Wertigkeit ausdrückt. Glauben und Vertrauen gehören zusammen wie Pech und Schwefel. Ohne Glauben an die Werthaltigkeit des Geldes und ohne darauf zu vertrauen, dass es als Zahlungsmittel anerkannt wird, haben wir es mit Inflation und damit Geldentwertung zu tun. Fehlendes Vertrauen führt zu Kursstürzen an den Börsen, und einmal verlorenes Vertrauen lässt sich nicht leicht wieder aufbauen. Damit hat Geld viel mit Religion gemeinsam. Die großen Weltreligionen selbst haben zumindest teilweise ein angespanntes Verhältnis zu Geld. Vor allem die Vermehrung des Geldes durch Zinsen wurde bzw. wird von ihnen skeptisch gesehen. Die Macht des Geldes ist den Religionen sehr wohl bewusst, und trotz aller Parallelen leben Religionen und Geld nebeneinander und versuchen, Berührungspunkte weitestgehend zu vermeiden. Sie praktizieren dabei eine Gewaltentrennung. Während Geld im Diesseits wirkt, gilt Religion auch im Jenseits. Wir haben nun erfahren, dass Geld multifunktional als Tauschmittel, Wertspeicher und Wertmaßstab dienen kann. Es ist charakterlos, gleichmachend und auch trennend. Prokreativität bedeutet, dass das Geld noch mehr Geld erzeugen kann, indem es Zinsen gebiert. Mit Geld kann man das, was man in der Vergangenheit angespart hat, lebendig halten und man kann damit für die Zukunft vorsorgen. Oder man macht die Zukunft zur Gegenwart, indem man

Geld leiht, seine Wünsche jetzt erfüllt und in Zukunft das geborgte Geld zurückzahlt. Man tilgt dann die Schulden der Vergangenheit. Geld wirkt auch über unseren Tod hinaus und ist eine Ressource, die unser Leben verlängern und angenehmer machen kann. Geld macht vieles möglich, es eröffnet Optionen und Wahlmöglichkeiten. Es kann Sicherheit und Macht vermitteln und unsere Fähigkeit zur Resilienz, zur psychischen Widerstandskraft, stärken.

Literatur

- Aristoteles (1909). *Nikomachische Ethik. Ins Deutsche übertragen von Adolf Lasson*. Jena: Diederichs, S. 214
- Benjamin, W. (1955). Schicksal und Charakter. In W. Benjamin (1965): *Zur Kritik der Gewalt und andere Aufsätze* (S. 66–77). Frankfurt a.M.: Suhrkamp
- Binswanger, H. C. (2009). Geld und Magie. Eine ökonomische Deutung von Goethes Faust. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 20–40
- Bolz, N. (2009). Wo Geld fließt, fließt kein Blut. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 41–63
- Brandeins.de (07/2007). *Die großen Unbekannten* <https://www.brandeins.de/archiv/2007/zu-viel/die-grossen-unbekannten/>. Zugegriffen: 04.12.2016
- Braun, S. (2012). *Der Preis des Geldes. Eine Kulturgeschichte*. Berlin: Aufbau
- Breier, S (2017). *Die Krisen-Strategien der Banker – Lebenskrisen bewältigen – mit Know-how aus Finanzwelt und Psychologie*. Berlin Heidelberg New York Tokio: Springer
- Brodbeck, K.-H. (2009). Geldwert und Geldgier. Zur Macht einer globalen Illusion. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 207–238
- Deutschmann, C. (2009). Geld – die verheimlichte Religion unserer Gesellschaft? In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 239–263
- faz.net (12.06.2015). *Zimbabwe-Dollar wird eingestampft* <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wertlose-waehrung-zimbabwe-dollar-wird-ingestampft-13643438.html>. Zugegriffen: 04.12.2016
- faz.net (17.06.2016). *Chinas Kredithaie verlangen Nacktbilder als Sicherheit* <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/agenda/trend-luotiao-nacktbilder-als-sicherheit-fuer-kredite-14292460.html>. Zugegriffen: 04.12.2016
- finanzen.net (2016). *Leitzinsentwicklung in der Eurozone – Historische Kurse* <http://www.finanzen.net/leitzins/@historisch>. Zugegriffen: 04.12.2016
- Focke, I., Kayser, M. & Scheferling, U. (Hrsg.) (2013). *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 9–14
- Gast, L. (2013). „Verlustrealisierung“ – Zur Melancholie des Geldes. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 45–62
- Handelsblatt.com (13.05.2016). *Nächster Cyber-Bankraub über Swift*. <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/banken-versicherungen/zahlungssystem-naechster-cyber-bankraub-ueber-swift/13591086.html>. Zugegriffen: 04.12.2016
- Hicks, F.H. (1967). *Critical Essays in Monetary Theory*. London: Clarendon Press
- Hörsch, J. (2002). Das Geld (in) der Literatur. In Studium Generale der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg (2002): *Geld*. Heidelberg: Universitätsverlag C. Winter, S. 25–39
- Hörsch, J. (2009). Mein, nicht dein. Das digitale Medium Geld und das analoge Medium Abendmahl. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 90–120

- Jung A., Pieper D. & Traub R. (2010). *Geld macht Geschichte – Kriege, Krisen und die Herrschaft des Kapitals seit dem Mittelalter*. München: Goldmann, S. 57
- Kennedy, M. (2009). Geld regiert die Welt – Doch wer regiert das Geld? In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 148–167
- Küchenhoff, J. (1991). Eine Krypta im Ich. *Forum Psychoanal* 7, 31–46
- Liessmann, K.P. (2009). Eine kleine Philosophie des Geldes. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 7–19
- Menge-Herrmann, K. (2013). Gianni Schicchi oder die Ambivalenz des Erbens. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 213–226
- Teising, M. (2013). Die Macht des Geldes im hohen Lebensalter. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 89–105
- Türcke, C. (2013). Urgeld. Zur Archäologie der Wertschätzung. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 129–143
- Schröder, K.A. (2009). Der Zinsgroschen – Das Geld in der Kunst. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 290–306
- Spiegel.de (30.03.2013). *Reiche Bankkunden auf Zypern verlieren mehr als erwartet*. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/zypern-reiche-bankkunden-verlieren-mehr-als-erwartet-a-891793.html>. Zugriffen: 04.12.2016
- Stern.de (02.12.2015). *Diese Männer haben die größten Summen gespendet* <http://www.stern.de/wirtschaft/news/mark-zuckerberg--bill-gates-und-co---das-sind-die-grosszuegigsten-spender-6585702.html>. Zugriffen: 04.12.2016
- Wellendorf, F. (2013). „Pecunia non olet“ – Macht und Gleich-Gültigkeit des Geldes in der Psychoanalyse. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 27–44
- Wikipedia.org (2016). *The world's billionaires*. In https://de.wikipedia.org/wiki/The_World%E2%80%99s_Billionaires, \“2015. Zugriffen: 04.12.2016
- Zeyringer, J. (2015). *Wie Geld wirkt. Faszination Geld - wie es uns motiviert und antreibt*. Göttingen: Business Verlag

Wer hat Geld erfunden?

3.1 Entstehungstheorien – 42

3.1.1 Geld ging aus dem Tauschhandel hervor – 42

3.1.2 Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung – 42

3.2 Die erste Währung – 42

3.3 Die Erfolgsgeschichte des Geldes – Historie – 49

Literatur – 56

In diesem Kapitel reisen wir in die Vergangenheit, zu den Anfängen des Geldes. Wir betrachten, wie es dazu kam, dass Geld „erfunden“ wurde, was die allererste Währung war und wie sich Geld dann weltweit durchsetzen konnte.

3.1 Entstehungstheorien

3.1.1 Geld ging aus dem Tauschhandel hervor

Geld ersetzte den Waren- und Dienstleistungstausch

Der österreichische Ökonom Carl Menger meint, das Geld sei evolutionär aus dem Tauschhandel hervorgegangen. Wie schon weiter vorne ausgeführt, machte es die arbeitsteilige Gesellschaft notwendig, vom indirekten Tauschhandel abzugehen, weil es einfach zu kompliziert und aufwendig wurde, einen Tauschpartner zu finden, der genau die angebotene Ware oder Leistung in der angebotenen Menge haben wollte und seinerseits die erhoffte Gegenleistung erbringen konnte. An die Stelle des Waren- und Dienstleistungstausches trat das Geld, das eben diese Waren und Dienstleistungen repräsentierte. Die Warentheorie des Geldes sieht daher Geld als eine ganz normale Ware wie jede andere (vgl. Brodbeck, 2009, S. 217).

3.1.2 Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung

Schon Aristoteles sagte, Geld entstehe per Gesetz

Neben der Theorie, dass Geld aus dem Tauschhandel entstanden ist, gibt es noch die Theorie des deutschen Ökonomen Friedrich Georg Knapp, dass Geld ein **Geschöpf der Rechtsordnung** sei (vgl. Brodbeck, 2009, S. 217ff). Der Staat legt die jeweilige Währung fest und begibt das Geld, das heißt, er produziert es. Auch Aristoteles war der Meinung, dass es kein natürliches Geld (griech. nomisma: Geld) gebe, sondern es nur durch das Gesetz (griech. nomos) entstehe (vgl. Liessmann, 2009, S. 10). Denken wir an die Idee einer gemeinsamen europäischen Währung, die Schritt für Schritt verwirklicht wurde. Immer mehr Länder verabschiedeten sich zu Beginn des 21. Jh. von ihrer Landeswährung und stellten auf den Euro um. Die Regierungen haben hier also gemeinsam eine neue Währung beschlossen und drucken nun Euronoten anstatt Deutsche Mark, Schilling und Lire.

3.2 Die erste Währung

Die erste Währung war der Mensch

Was, glaube Sie, war die allererste Währung, die es gab? Vielleicht Münzen im alten Griechenland, in Mesopotamien oder etwa in

China? Die berühmte Kaurimuschel, die ab ca. 2 000 v. Chr. als Naturalgeld verwendet wurde? Nun, das sind gute Ansätze, aber die richtige Antwort wird Sie wahrscheinlich überraschen: Die erste Währung war der Mensch selbst. Menschen waren das Urgeld (vgl. Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 19).

Gehen wir in der Zeit zurück bis in die Altsteinzeit, als die Menschen noch viel mehr als heute den Naturgewalten ausgeliefert waren. Nicht nur Erdbeben und Vulkanausbrüche, sondern auch strenge Winter, Dürreperioden, Stürme oder starke Regengüsse konnten bedrohliche Auswirkungen auf ihr Leben haben, indem Ernten vernichtet und Unterkünfte zerstört wurden und die Menschen verhungerten, erfroren, ertranken oder von Krankheiten heimgesucht wurden. Wo wir heute dank unserer Erfindungen und Technologie bis zu einem gewissen Grad vorsorgen können, indem wir Flüsse regulieren, Dämme bauen, Wasserspeicher und Bewässerungssysteme anlegen, stabile und gut isolierte, beheizbare Häuser bauen, waren damals die Leute den Kräften der Natur hilflos überlassen. Es liegt in der Psyche der Menschheit, dass bedrohliche Dinge, die sich weder vorhersagen noch beeinflussen lassen, in den Bereich der Mystik gerückt werden. Einer höheren Macht wird die Verantwortung übertragen, der man sich als Mensch beugen muss. Weltweit versuchten die Menschen Erklärungen für die Naturgewalten in den jeweiligen Religionen zu finden. Was man nicht verstehen kann, muss man glauben. „Gottes Wege sind wunderbar“ bis zum pragmatischeren „wer weiß, wofür es gut ist“ zeigen, wie Menschen das Schicksal bzw. eine Gottheit als verantwortlich für den Teil ihres Lebens anerkennen, den sie nicht selbst beeinflussen können.

Da Naturgewalten immer wieder auftraten und die Menschen nicht viel dagegen unternehmen konnten, vermuteten sie in ihnen Handlungen der Götter. Dabei wurden die Götter nicht unbedingt als liebevolle alte Männer mit Rauschbart gesehen, sondern durchaus als zornige, auch böartige Gestalten, die es zu fürchten galt. Die Menschen begegneten ihnen mit Angst und da sie offenkundig gegen die Götter nichts ausrichten konnten, wendeten sie eine physiologische Bewältigungsstrategie an: das Menschenopfer. Sigmund Freud analysierte als Erster, wieso die Menschen, die durch die grausame Natur so enorm in Angst und Schrecken versetzt wurden, daraufhin selbst schreckliche Dinge taten. Durch die Naturkatastrophe wurden die Menschen traumatisiert und ihr Nervensystem wurde durch den Schock belastet. Sie versuchten daraufhin diese Überreizung durch Angstentwicklung nachzuholen, denn „an der Angst ist etwas, was gegen den Schreck und damit auch gegen die Schreckneurose schützt“ (Freud, 1975). Dieser traumatische Wiederholungszwang war ein „reflexartiger Drang, den Naturschrecken, der ein ganzes Kollektiv erschüttert hatte, noch einmal zu veranstalten,

In der Altsteinzeit waren die Menschen den Naturgewalten ausgeliefert und erklärten sich die mit einer höheren Macht

Die Bewältigungsstrategie für die Hilflosigkeit gegen die Übermacht der Götter war das Menschenopfer

noch einmal so über einzelne herzufallen, wie eine Naturgewalt über alle hergefallen war. Die eigentliche Kulturleistung bestand darin, diesen Reflex auf Dauer zu stellen, ihn als kollektive Linderungsmaßnahme zu habitualisieren“ (Türcke, 2013, S. 130). Durch die Repräsentierung des Naturschreckens (lat. *repraesentare*: wieder gegenwärtig machen) war es erst möglich, das Trauma zu überwinden. Der neu inszenierte Schrecken sollte dabei dem ursprünglichen möglichst gleichen, damit er ihn tilgen konnte. Doch diese dafür notwendigen Maßnahmen, die Opferungen, waren wiederum selbst so schrecklich, dass sie Linderung nötig machten und diese fanden die Menschen im Imaginären. So wie es Religionen oder auch Träume ermöglichen, schreckliche Erfahrungen in der Realität durch mentale Imaginationen zu ertragen, so entstand auch bei den Menschen der Altsteinzeit der Glaube an eine höhere Macht, der sie dienen müssten.

- » Diese Macht fungiert als Schutzmacht des Rituals. Sie nimmt die Schreckensbegleichung in Empfang: als die Gabe, die man ihr für ihren Schutz schuldig ist. Erst dadurch wird die Schreckensbegleichung zur Darbringung: zum Opfer, zur Begleichung von Schuld. Peinigendes fällt leichter, wenn man es jemandem schuldet. Wo Schuld ist, ist Sinn. (Türcke, 2013, S. 131)

Schuld diene als Erklärung für den Naturschrecken. Ein Opfer sollte Ausgleich schaffen

Die reale Begleichung dieser imaginären Schuld hat als Opferschuld begonnen. Hieraus entstanden das Schuldgefühl und das schlechte Gewissen, wenn man wusste, mit der Zahlung in Verzug zu sein (vgl. Türcke, 2013, S. 132). Wenn wieder einmal eine Naturkatastrophe über den Clan hereinbrach, wenn etwa ein Hagelsturm die gesamte Ernte vernichtete, dann entstand bei den Betroffenen das Gefühl, nicht genug gezahlt zu haben, also einen „Nachschuss“ leisten zu müssen. In Wahrheit leisteten sie durch die Opferung sogar einen (Vertrauens-)Vorschuss. Sie waren als (vermeintliche) Schuldner zugleich auch Gläubiger. Sie hofften darauf, dass ihre Zahlung angenommen wird und die Schuld ausgleichen würde. Nur weil sie daran glaubten, brachten sie Opfer dar. Und dieses Glauben war ein Kredit (lat. *credere*: glauben), den sie gewährten. Die Opferung Einzelner kann zahlenmäßig jedoch nicht die Verschonung des Lebens der übrigen Gemeinschaft aufwiegen, darum waren sich die Menschen bewusst, immer im Zahlungsrückstand zu sein. Sie versuchten das durch die Qualität des Opfers aufzuwiegen. Und was war das Wertvollste, das sie besaßen? Ihr Leben. Wenn die Menschen einen der Ihren den Göttern opfern würden, wie könnten die Götter dann noch immer nicht zufrieden sein? So kam es, dass der Mensch selbst

zu einem Zahlungsmittel wurde. Mit dem Leben des Opfers wurde die vermeintliche Schuld der Gemeinschaft den Göttern gegenüber getilgt und damit wurden die anderen geschont. Der Mensch wurde zur Währung.

Man darf sich die Menschen damals aber nicht als kaltherzige Barbaren vorstellen, denen es nichts ausmachte, einen der Ihren zu opfern. Im Gegenteil. Für die Opferung wurden die „Wertvollsten“ unter ihnen ausgewählt, starke Krieger, Jungfrauen, Erstgeborene, keine Alten und Kranken. Diese Menschen wurden von ihren Angehörigen geliebt und es war, als ob die Gemeinschaft sich selbst ein wichtiges Glied amputierte, um das eigene Leben zu retten. So entstand ein neues Schuldverhältnis den Opfern gegenüber. Durch sie, dadurch, dass sie ihr Leben gaben, wurde ein Ausgleich der Schuld den Göttern gegenüber erst möglich. Durch sie überlebten die anderen. Die Gemeinschaft stand in ihrer Schuld, und gleichzeitig hatte sie dadurch auch ein schlechtes Gewissen, das Opfer um sein Leben betrogen zu haben. Das Kollektiv litt mit dem Opfer, es nahm Anteil an seinem Leid, und um diese Gefühle des Leides zu bewältigen, entstand die Trauer (vgl. Türcke, 2013, S. 132f).

Im Zusammenhang mit dem Opferkult lernten die Menschen auch den Trauerprozess kennen, den es bis dahin nicht gab. Stirbt jemand, so wird sein Andenken hochgehalten. Es ist eine gesunde Reaktion der Psyche, dass sich die Hinterbliebenen in der ersten Zeit nach deren Tod besonders intensiv an die verstorbene Person erinnern. Man träumt dann oft von der Person, betrachtet Fotos, erinnert sich an gemeinsame Erlebnisse. Oftmals werden dabei die Schattenseiten ausgeblendet und die Person erhöht, gewissermaßen auf ein Podest gestellt und verklärt. Der Hintergrund für die Reaktion ist neurologisch erklärbar. Unser Gehirn ist so gestrickt, dass jedes neue Erlebnis, jede neue Erfahrung, die wir machen, ihre Spuren im Gehirn hinterlässt und als besonders intensiv erlebt wird. Wiederholt sich das Erlebnis, fühlt es sich mit jedem Mal weniger intensiv an, weil wir uns daran gewöhnen. Der Reiz des Neuen ist weg (vgl. Roth, 2001, S. 270). Erinnern Sie sich an Ihren ersten Kuss, wie aufgeregt Sie davor waren, wie unsicher Sie sich dabei gefühlt haben, wie prickelnd es währenddessen war, wie sie ihn in ihrem ganzen Körper fühlen konnten. Und nun denken Sie an ihren tausendsten Kuss. Wenn es sich noch immer so außergewöhnlich angefühlt hat, möchte ich Ihnen von ganzem Herzen gratulieren und Sie bitten, mir das Geheimnis zu verraten. Sie könnten viel Geld verdienen, indem Sie langjährigen Paaren helfen, ihre Beziehung wieder aufzupeppen und den Esprit der Anfangszeit wieder zu erleben. Die Fähigkeit des Gehirns, neue Erlebnisse intensiv und bereits bekannte weniger intensiv wahrzunehmen, spielt bei der Trauer eine wichtige

Einen der Ihren zu opfern
bereitete Pein, die durch die
Trauer gelindert wurde

Der Trauerprozess entstand aus
dem Menschenopfer

Rolle. Dadurch, dass wir den Verstorbenen „re-präsentieren“, ihn als Lebendigen wieder in die Gegenwart holen, erleben wir wieder das Zusammensein mit ihm. Und je öfter wir an ihn denken, je öfter er also wieder in unserem Leben vorkommt, desto mehr stuft das Gehirn dies als bekannte Erfahrung ein und desto weniger intensiv werden die damit verbundenen Gefühle. Irgendwann einmal sind wir dann soweit, dass wir an den Verstorbenen denken können, ohne von Trauer übermannt zu werden. Dann können wir ihn wieder klar sehen, mit allen Stärken und Schwächen. Wir können ihn vom Podest wieder herunterholen, akzeptieren, dass er nun nicht mehr Teil unseres Lebens ist und ohne Gram an die gemeinsame Zeit zurückdenken.

Im Zuge von Opferritualen ist auch der Bestattungskult entstanden.

Der Bestattungskult entstand

- » Die Bestattung vollzieht den Opfergang noch einmal, aber rückwärts, und im Rückwärtsgang – begleitet sie ihn. (...) Der Opfergang erregte die Gemüter bis zum Äußersten. Die Bestattung beruhigt sie, bettet den Geopferten zur Ruhe und leitet so den Abbau der durch den Opfervollzug aufgebauten Trauer ein. Genau genommen bekommt erst im Zuge dieses Abbaus das an den Geopferten geheftete Schuld- und Dankesgefühl die Qualität einer Besetzung, nämlich der Fortdauer, obwohl das Objekt nicht mehr anwesend ist. (Türcke, 2013, S. 134)

Dem Opfer gebührt
die Wertschätzung der
Gemeinschaft

Diese emotionale Besetzung ist der Anfang der Wertschätzung.

Die Psyche hat einen wunderbaren Trick erfunden, um das schlechte Gewissen zu beruhigen, und dieser Trick besteht darin, das Opfer zum Helden zu machen, es zu verehren und ihm dadurch einen besonderen Status zu ermöglichen. Die Hochpreisung seiner Tat für die Gemeinschaft würde weit über seinen Tod hinaus andauern. Dies konnte er jedoch nur erreichen, indem er eben sein Leben ließ. Überspitzt gesagt „verdankt“ das Opfer seine Wertschätzung der Gemeinschaft, die ihn geopfert hat. Das Opfer gibt sein Leben und rettet dadurch die Gemeinschaft, dafür wird es gepriesen und über den Tod hinaus verehrt.

Dem Märtyrer winkt die
Belohnung im Jenseits

Wer diese Erklärung für zu abstrakt hält, der denke an die aktuellen Entwicklungen in der Gesellschaft, wo der Einfluss der Religion wieder erstarkt und wo sich Menschen, ja sogar Kinder, (mehr oder weniger) freiwillig für die Religion bzw. ihre gesellschaftliche Gruppe opfern, Selbstmordattentate verüben oder in den Krieg ziehen, obwohl dafür keine akute Notwendigkeit bestehen würde. Erklärt wird so ein Märtyrertod oftmals mit dem Kampf für eine

Sache, die der Gemeinschaft dient, und im Gegenzug für das eigene Leben winkt eine Verehrung durch die Gemeinschaft im Diesseits und eine Belohnung im Jenseits.

Die Opferung selbst wurde wie eine Feier inszeniert und folgte bestimmten Ritualen. Der Opferkult war ein wichtiger Bestandteil der Kultur der jeweiligen Gemeinschaft, bedeutete er ja auch immer ein Sich-Freikaufen von Schuld den Göttern (und dem Opfer) gegenüber, wodurch ihr Wohlwollen und ihre Sanftmut erhofft wurden. Je besser, schöner und prunkvoller geopfert wurde, desto mehr „Pluspunkte“ wurden erwartet. Gleichzeitig war den Menschen aber auch bewusst, dass sie ihre Schuld niemals gänzlich tilgen würden. Denn wenn die Götter die gesamte Gemeinschaft vernichten konnten, war es eine nette Geste von ihnen, nur einen oder ein paar von ihnen als Ausgleich zu akzeptieren. Und die nächste Naturkatastrophe bestärkte die Befürchtungen, dass die Schuld uneinbringlich war.

Da die Menschen sich dessen bewusst waren, dass sie durch die Opferung Einzelner niemals die volle Schuld begleichen konnten, kamen sie auf die Idee der Opferlist, also der Ersetzung der Menschenopfer durch annähernd gleichartige, für die Gemeinschaft aber weniger schmerzvolle Opfergaben. Dies wurde erst möglich durch die Zähmung von Wildtieren vor etwa 14 000–12 000 Jahren. Das Tieropfer wurde das erste Realäquivalent (vgl. Türcke, 2013, S. 135f).

Wahrscheinlich begannen die Menschen unter großer Furcht auszutesten, ob die Götter nicht auch mit anderen Opfergaben götig zu stimmen waren. Vorsichtig ersetzten sie das Menschenopfer durch große Tiere, die dem Menschen zumindest an Masse ähnlich waren, vorrangig Rinder und Pferde. Die Tiere ersetzten also den Menschen, sie retteten sein Leben und wurden dafür geschätzt und geehrt. In der Bibel gibt es das heilige Kalb und in Indien gelten Rinder bis heute als heilig.

Die Griechen beispielsweise schätzten das Rind so sehr, dass sie es zum Zentrum ihrer Wertschätzung machten, und dies im wörtlichen Sinn. Das Rind wurde zum Referenzwert für andere Dinge. Die Frage war: „In welchem Maß sind sie ein Rind wert?“ (Türcke, 2013, S. 137).

Nachdem das Tieropfer scheinbar genauso gut oder schlecht funktionierte wie das Menschenopfer, wurden die Tiere in weiterer Folge durch immer kleinere Arten wie Ziegen, Schafe und Hühner ersetzt. Dies bedeutete für die Gemeinschaft natürlich eine extreme Erleichterung, auch emotional. Sie mussten nicht mehr ihresgleichen opfern, um sich selbst zu retten. Später wurden Tieropfer durch Edelmetall ersetzt. Damit musste kein Leben mehr gegeben werden und dem Zahlungsmittel wurde quasi das Leben entzogen. Wir verwenden

Der Opferkult folgte bestimmten Ritualen

Mit der Opferlist wurden Menschen durch Tiere ersetzt

Rinder werden teilweise heute noch verehrt, weil sie Menschenleben verschonten

In Griechenland dienten Rinder als Referenzwert

Edelmetalle lösten Tieropfer ab

Der Tempelschatz wuchs und wuchs, ohne Sekundärnutzen. So entstand die Idee einer Verleihgebühr

noch heute die Bezeichnung pekuniär (lat. pecunia: das Viehmäßige). Als Edelmetall galt, was glänzte, also Gold, Silber und Kupfer. Sie sollten die Sterne am Himmel reflektieren und rückten damit das Zahlungsmittel in eine religiöse Sphäre (vgl. Türcke, 2013, S. 140).

Bis zu diesem Zeitpunkt hatte die Gemeinschaft einen weiteren Vorteil von den Opfergaben: Sie konnten die Opfertiere verzehren. Edelmetalle hingegen lagen nutzlos herum und so entstand der Tempelschatz, der von den Priestern verwaltet wurde. Diese wurden für ihre wichtige Stellung verehrt und hatten immer ein besonderes Stück von den Opfergaben bekommen, doch nun hatten sie keinen Anspruch mehr auf ihren Part. Als neuer Ehrerweis verlangten sie nun ein Honorar. Ein Tempelschatz, der ohne Zweck angehäuft wurde, war sinnlos. Die Priester begannen, ihn wieder nutzbar zu machen und das Geld zu verleihen, wofür sie eine Gebühr erhoben. Diese Gebühr sollte wohl auch das schlechte Gewissen besänftigen, das sie hatten, weil sie einen Teil des Schatzes zeitweilig entwendeten. Dieses Mehr an Rückzahlung sollte ihren Diebstahl gegenüber den Göttern tilgen.

» Dieser Drang zum Plus ist es, was den Tempelschatz zu so einer fruchtbaren Einrichtung machte und dafür sorgte, dass der Metallvorrat sowohl selbstständig wuchs als auch die Lebensmittelvorräte wachsen ließ. (Türcke, 2013, S. 141)

Ein ungenützter Tempelschatz ist erloschene Kaufkraft, also ungenütztes Kapital

Der Tempelschatz ist eine Anhäufung von beglichener Schuld, die durch neuerliche Schuld beglichen werden soll. Doch dadurch verschwindet die Schuld nicht, es wächst jedoch der Schatz. Ein nicht genützter Tempelschatz wäre allerdings erloschene Kaufkraft, er ist ungenütztes Kapital. Die Römer bezeichneten mit „capital“ jedoch ein todbringendes und todeswürdiges Verbrechen, womit wieder der enge Zusammenhang von Geld und Schuld aufgezeigt wird (vgl. Türcke, 2013, S. 141). Das lateinische „caput“ bedeutet Kopf, es geht also „um Kopf und Kragen“.

Die Macht der Priester schwand

Irgendwann einmal kam fast jede Kultur zu der Erkenntnis, dass die Götter entweder nicht existierten oder zumindest keinen Einfluss auf die Natur hatten. Dies brachte nicht nur die Stellung der Priester, die oft mehr Macht besaßen als der eigentliche Herrscher, sondern oft ganze Gesellschaften ins Wanken. Eine Theorie, warum die Maya verschwanden, nennt genau diese Erkenntnis und die darauf folgenden sozialen Umwälzungen als Grund.

Menschen sind Pfand im Gefangenens- und Geiseltausch. Schutzgeld und Schmerzensgeld sollen den Verlustschmerz aufwiegen

Als unsere Vorfahren sesshaft wurden und Felder anlegten, wandelte sich die Verwendung des Menschen als Zahlungsmittel. An den Grenzen zu anderen sozialen Gruppen wurden häufig Angehörige der Gruppen ausgetauscht. Sie dienten als Pfand, damit es zu keinen kriegerischen Handlungen komme und eben der

Verlust von Menschenleben verhindert werde (vgl. Türcke, 2013, S. 137). Die Menschen wurden also nicht mehr geopfert, da sie ja am Leben blieben, allerdings lag dieses Leben in der Hand der anderen Gruppe und die Angehörigen waren durch ihr Handeln dafür verantwortlich, dass sie es behalten konnten. Nach wie vor musste die Gruppe sich von einem der Ihren trennen. Bei einem Gefangenen-austausch mag objektiv gesehen ein fairer Handel stattgefunden haben, für die betroffenen Individuen jedoch wird niemals Gleichheit herrschen. Ökonomisch gesehen ist der Geiseltausch gar kein Tausch, da ein Tausch nur Sinn ergibt, wenn man etwas anderes tauscht als man gibt. Tücke führt sehr treffend das Beispiel einer Mutter an, der man ihr Kind wegnimmt und stattdessen ein anderes gibt. Ein Kind ist für diese Frau eben nicht **ihr** Kind. Die Zahlung eines objektiven Wertes kann seinen subjektiven Wert nicht aufwiegen, was sich deutlich in der Festsetzung von Schmerzensgeld zeigt. Im Geiseltausch wechseln Schutzgeld und Schmerzensgeld und beides soll den Verlustschmerz aufwiegen (vgl. Türcke, 2013, S. 138).

3.3 Die Erfolgsgeschichte des Geldes – Historie

Zu den Merkmalen einer Hochkultur zählen u. a. eine arbeitsteilige Gesellschaft und Handel und gemäß der zuvor genannten Entstehungstheorien macht dies die Einführung von Geld nötig. Wenn wir von Geld sprechen, denken wir als erstes an Münzen und Papiergeld. Belege für die Existenz erster Zahlungsmittel in Form von Münzen finden wir oftmals bei Ausgrabungen. Anfangs waren Münzen nicht rund, sondern wurden als kleine Metallspieße (griech. obolos: Spieß) in Griechenland als Geld verwendet. Hieraus leitet sich das lateinische Wort „obolus“ ab, das wir heute in der Redewendung „einen Obolus (ab)geben“ im Sinne von „einen finanziellen Beitrag leisten“ kennen.

Im Königreich Lydien wurden im 7. Jh. v. Chr. erstmals Münzen verwendet. Durch ihre Einführung konnten Händler effektiver ihrer Tätigkeit nachgehen und gelangten so zu immer mehr Reichtum, Macht und gesellschaftlichem Einfluss. Gyges sicherte sich dank seiner finanziellen Mittel die Unterstützung des Heeres, stürzte den herrschenden König und riss die Macht im Staat an sich. Manche Wissenschaftler sehen darin die Geburtsstunde der Staatsform der Tyrannis (vgl. Zeyringer, 2015, S. 15). Wie die Geschichte zeigt, spielt die Fähigkeit der Bezahlung eines Heeres eine große Rolle bei der Sicherung von Regentschaften. Wenn Soldaten schon ihr Leben riskieren, dann muss der Ausgleich dafür stimmen.

Handel als Merkmal einer
Hochkultur

Münzgeld machte die Arbeit
von Händlern einfacher und
effektiver. Sold sicherte einem
Herrscher die Loyalität des
Heeres und somit seine Macht

Reich wie König Krösus

Ein Nachfahre Gyges' war König Krösus, der über sagenhaften Reichtum verfügt haben soll. Dies geht darauf zurück, dass er Goldmünzen mit seinem königlichen Siegel prägen ließ, was sehr eindrucksvoll war und zu seinem Mythos beträchtlich beitrug. Der Spruch „reich wie Krösus“ hat sich bis heute gehalten (vgl. Zeyringer, 2015, S. 16).

Götter zierten die ersten Münzen

In der Entstehungszeit der Münzen waren darauf Bilder von Göttern abgebildet. Der Archäologe und Historiker Ernst Curtius sagte:

» Die Götter waren die ersten Kapitalisten in Griechenland und ihre Tempel sind die ältesten Geldinstitute. (Zeyringer, 2015, S. 18)

Julius Cäsar ließ sein Antlitz prägen und war so im gesamten Römischen Reich präsent

Die Nähe des Geldes zur Religion ist deutlich erkennbar. Mit der Zeit erkannten aber die weltlichen Herrscher die Symbolkraft des Geldes und machten sie sich zu eigen, indem sie ihr eigenes Abbild auf die Münzen prägen ließen. Der erste römische Herrscher, der dies tat, war Julius Cäsar (vgl. Zeyringer, 2015, S. 18). Durch diese Form der Propaganda wurde er bis in die entlegensten Provinzen bekannt und erschien seinen Untertanen allgegenwärtig.

In China gab es das „Amt für bequemes Geld“, das Papiergeld herstellte

Da Münzen einerseits recht schwer waren, auffällig und attraktiv für Diebe, und es auf der anderen Seite immer wieder zu Fälschungen kam, machte man sich auf die Suche nach einem praktikableren Zahlungsmittel. Im 9. Jh. stellten sich in China Kaufleute gegenseitig Wechsel aus, was eine Vorstufe zu Papiergeld war. Der Kaiser sah allerdings sein Monopol zur Geldherstellung gefährdet und verbot das System. 1024 wurde in China das weltweit erste staatliche Papiergeld hergestellt. Als Sicherheit waren Silber und Seidenstoffe hinterlegt (vgl. Welt.de, 2016). Der Kaiser schuf das „Amt für bequemes Geld“. Bequem, weil dieses Geld nicht der Lohn der Arbeit war, sondern einfach gedruckt wurde (vgl. Binswanger, 2009, S. 27). Der Venezianer Marco Polo kam auf seinen Chinareisen mit diesem Papiergeld in Berührung und berichtete in seinen Reiseerzählungen darüber. Goethe griff in Faust II dieses „bequeme Geld“ auf, indem er Mephistopheles zum Einflüsterer des Kaisers machte, der ihm die Idee der immerwährenden Produktion von neuen Geldscheinen ins Ohr setzte.

China erkannte früh, dass unbesichertes Papiergeld die Inflation anheizt. Aktuell laufen die Druckerpressen auf Hochtouren ...

Die aktuelle Geldpolitik der Notenbanken weist frappierende Ähnlichkeiten auf. In China wurde jedoch die Erfahrung gemacht, dass das Herstellen von noch mehr Geld, um damit die leeren Staatskassen zu füllen, letztendlich zu einer hohen Inflation führte. Womöglich ist das ein Grund, warum es in Europa bis zur Einführung von staatlich gedrucktem Papiergeld bis ins 16./17. Jh. dauerte.

Vorreiter waren Spanien, Holland, Schweden und England. Die 1692 gegründete Bank von England gab Banknoten ohne vollständige Golddeckung aus, was die Basis des heutigen Währungssystems bildet. Sie ist jedoch keine staatliche Bank, sondern eine Privatbank mit staatlichen Privilegien (vgl. Binswanger, 2009, S. 27f).

Frankreich war nach dem Tode Ludwigs XIV hoch verschuldet und musste ca. 8% Zinsen zahlen. Da traf ein gewisser John Law auf den Herzog von Orleans und konnte ihn davon überzeugen, durch das Drucken von Papiergeld die Schulden abzubauen. Law hatte Papiergeld bei der Bank von Amsterdam kennengelernt und erkannt, dass es nicht auf das Zahlungsmittel selbst, sondern auf das Vertrauen in seinen Wert ankam.

- » Wichtig war also nicht, womit bezahlt wurde, sondern dass Geld zirkulierte, damit eine Volkswirtschaft wachsen konnte. (Malcher, 2016, S. 19)

1716 gründete Law die Banque Generale, die als erste Bank Frankreichs Papiergeld ausgab. Law selbst beschrieb seinen Plan so:

- » Ein Überfluss an Geld, der den Zinssatz auf zwei Prozent senkt, würde die Finanzierungskosten der Schulden und der staatlichen Organe senken. Das würde den Druck von den verschuldeten Landbesitzern nehmen. Letztere würden reicher werden, da sie an den verkauften Agrarprodukten mehr verdienen würden. Es würde die Händler reicher machen, da sie dann in der Lage wären, sich zu niedrigeren Zinsen Geld zu leihen, und sie dann Arbeitsplätze schaffen würden. (Malcher, 2016, S. 19)

Kommt Ihnen diese Argumentationskette irgendwie bekannt vor? Law lag richtig mit seiner Strategie. Die Zinsen fielen und die Bevölkerung wurde reicher. Als nächstes Projekt wollte Law die Goldvorkommen in Louisiana abbauen, wofür er die Mississippi-Gesellschaft gründete und an die Börse brachte. Später fusionierte sie mit der Banque Generale und wieder emittierte Law Aktien. Die Bürger, die nun über genügend Geld verfügten, kauften die Aktien des Unternehmens und der Kurs stieg unaufhaltsam. Doch der Kursanstieg fußte nicht auf Realwerten, sondern war eine Folge von Überliquidität im System. Als bekannt wurde, dass es in Louisiana gar kein Gold gab, stürzte der Kurs in Bodenlose. Eine der ersten Aktienblasen der noch jungen Börsengeschichte war geplatzt. Zusätzlich war durch die lockere Geldpolitik der Wert der Währung gesunken und die Inflation gestiegen. Ende 1720 brach das System

Laws Illusion vom einfachen
Schuldenabbau

Aktienblase, Inflation und
Wirtschaftskrise trieben die
Menschen in Sachwerte

Glücksspiel und Spekulation
versprachen schnellen
Reichtum

zusammen, alle flüchteten aus dem Papiergeld in Sachwerte. Die Idee des billigen Geldes hatte versagt und Law blieb nur mehr die Flucht (vgl. Malcher, 2016, S. 19).

Neben der Spekulation erlebte auch das „klassische“ Glücksspiel seit der Einführung von Papiergeld einen Boom. Möglicherweise signalisiert das an sich wertlose Papier stärker als Münzen die Illusion, damit auf leichte Weise Werte schaffen zu können. Doch es gab auch positive Aspekte durch das Papiergeld. So sank zeitgleich auch die Analphabetenrate in Europa. Möglicherweise, weil die Menschen lesen mussten, welcher Wert aufgedruckt war (vgl. Zeyringer, 2015, S. 21)?

Die Bank als Platz, wo
Geldwechsler ihre Geschäfte
tätigten

Mit den Kreuzzügen kam es ab dem 11. Jh. zu einem Aufleben der Handelsbeziehungen zwischen dem Nahen Osten und Europa. Da mittlerweile verschiedenste Währungen im Umlauf waren, entstanden Geschäftsmöglichkeiten für Geldwechsler, die diese Währungen tauschten, damit die Händler ihrer Tätigkeit nachgehen konnten. Zugleich brauchten diese Kapital, das sie sich von Geldleihern gegen die Bezahlung von Zinsen beschafften. Von dem Tisch, auf dem die Geldwechsler damals ihre Geschäfte tätigten (ital. banco) leitet sich das Wort „Bank“ ab. War ein Kaufmann zahlungsunfähig, musste er diesen Tisch zerschlagen, daher das Wort „Bankrott“ („banca rotta“; vgl. Schröder, 2009, S. 291).

Der Aufstieg berühmter
Bankhäuser wie Medici,
Fugger und Rothschild
began

So entstand das frühe Banksystem. Zentren dafür lagen an den wichtigsten Handelsplätzen und Knotenpunkten, beispielsweise in Oberitalien und Flandern. Berühmte Bankhäuser wie Medici, Fugger oder Rothschild kennt man auch noch heutzutage. So wäre der Aufstieg von Florenz ohne das Geld der Medici undenkbar gewesen. Ihr Geld investierten sie auch in Kunst und ermöglichten so der Nachwelt unvergleichliche kulturelle Schätze.

Wirtschaft, Bankwesen und
Politik gehören zusammen

Eine florierende Wirtschaft ohne ein funktionierendes Bankwesen ist schwer möglich. Dies erklärt auch die gegenseitige Abhängigkeit und die engen Verbindungen zwischen dem Finanzsystem, der Wirtschaft und Politik. Die herrschende Elite verfügte nicht unbedingt über ein Vermögen und war deshalb auf die Finanzierung des eigenen Lebensstils, des Staatshaushaltes und etwaiger Kriege auf Einnahmen angewiesen. Wie einflussreich Banker dadurch wurden, zeigt der Ausspruch von Gutle Rothschild, der Ehefrau des Gründers des Bankhauses Rothschild, die einmal gesagt haben soll:

» Es kommt nicht zum Krieg – meine Söhne geben kein Geld dazu her. (Zeyringer, 2015, S. 19)

Staats- und Kriega

Doch wenn Steuereinnahmen nicht ausreichten, musste die Finanzierungslücke auf andere Weise geschlossen werden und hier kamen

Bankiers ins Spiel. Das war früher so und das ist auch heute noch so, wenn Sie nur an die Ausgabe von Staatsanleihen denken, über die sich Staaten Geld von Investoren leihen. Mitte des vorigen Jahrtausends gab es erste Staats- und Kriegsanleihen, durch die Staaten das nötige Geld aufnahmen, um ihre Kriege zu finanzieren. Manchmal endete das jedoch für die Bankiers fatal, wie auch die Bankiers Bardi und Peruzzi feststellen mussten. Als England sich unter König Edward III. 1345 weigerte, die Schulden zu bezahlen, bedeutete das ihren Bankrott (vgl. Zeyringer, 2015, S. 20).

Erste Börsen entstanden im 15. Jahrhundert und ermöglichten den Handel mit verschiedensten Waren und Rohmaterialien. Der Begriff „Börse“ leitet sich vom lateinischen „bursa“ ab, das mit „Geldbeutel“ übersetzt wird. Neben dem reinen Handel mit sofortigem Warenaustausch entstanden an den Börsen Spekulationsgeschäfte, auch Termingeschäfte genannt. Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel dafür bringen: Angenommen, ein Händler erzeugt Schokolade und benötigt dafür Kakaobohnen. Er benötigt die Bohnen allerdings nicht sofort, sondern erst in drei Monaten. Er hat folgende Handlungsoptionen: Erstens kann er die Bohnen sofort kaufen und in seinem Lager aufbewahren. Zweitens: Er schließt ein Termingeschäft ab, d. h. er fixiert sich jetzt schon den Preis für einen Kauf in drei Monaten und tauscht erst dann Geld gegen Bohnen. Drittens: Er wartet ab und kauft irgendwann innerhalb der nächsten drei Monate, wenn ihm der Preis der Bohnen mehr zusagt.

Im ersten Fall gewinnt er, wenn der Preis in drei Monaten höher ist als sein Kaufpreis heute (die Kosten für die Lagerhaltung lassen wir in diesem Beispiel zur Vereinfachung unter den Tisch fallen), und er verliert, wenn der Preis niedriger ist als heute. Dann wäre er besser gefahren, wenn er Variante drei gewählt hätte. Im zweiten Fall gewinnt er ebenfalls, wenn der Preis in drei Monaten höher ist als der Terminpreis, den er heute fixiert hat, und verliert bei einem niedrigeren Preis, da er ja zum Erwerb zum ausgemachten Preis verpflichtet ist. Im dritten Fall ist er noch keine Verpflichtung eingegangen, hat aber das große Risiko, dass der Preis steigt und er dann, wenn er die Bohnen benötigt, mehr dafür bezahlen muss als heute. Bei den ersten beiden Varianten hat der Händler Gewissheit über den Preis, in der letzten Variante ist es bis zum Schluss ungewiss. Und schon befindet sich unser Händler in der Spekulation (lat. *speculari*: auskundschaften, beobachten), da er ja nicht mit Sicherheit wissen kann, ob seine Erwartungshaltung erfüllt werden wird. Durch ein Termingeschäft kann sich der Händler den Preis in z. B. drei Monaten schon heute sichern, doch auch das ist eine Form der Spekulation, da ja die Zukunft immer ungewiss ist und der Preis in drei Monaten auch günstiger sein kann als der nun fixierte. Wie

Erste Börsen entstanden. Neben sofortigem Warentausch gab es auch Termingeschäfte

Wie Termingeschäfte funktionieren und warum sie nicht mehr oder weniger Spekulation sind als sofortige Warentäusche

Die Tulpenkrise als eine der ersten Spekulationsblasen

Die industrielle Revolution sorgte für die Emanzipierung der Arbeitskraft

Von nun an war es möglich, aus eigener (Arbeits-)Kraft reich zu werden

auch immer sich unser Händler nun also entscheidet, ein gewisses Restrisiko, die falsche Entscheidung getroffen zu haben, bleibt. In unserem Fall möchte der Händler sein Grundgeschäft, die Produktion von Schokolade, absichern. Gemeinhin wird es nicht als Spekulation bezeichnet, wenn Termingeschäften wirtschaftliche Notwendigkeiten zugrunde liegen. Fehlt so eine Notwendigkeit, spricht man von einer Spekulation.

Ein sehr drastisches Beispiel dafür ist eine Entwicklung in Holland im 17. Jahrhundert, die als Tulpenkrise auf eine erste große Finanzblase folgte. Tulpenzwiebeln wurden damals zum Höhepunkt der Spekulation zu den Preisen eines Hauses an einer Gracht gehandelt (vgl. Zeyringer, 2015, S. 23). Das Platzen einer Spekulationsblase führt durch die Verstrickung des Finanzsystems mit der Wirtschaft auch oft zu einer Wirtschaftskrise, wenn auch mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung. Eine weitere große Spekulationsblase an der Börse platzte 1929 und wurde unter der Bezeichnung „Schwarzer Freitag“ berühmt. Ihr folgte die große Depression der 1930er-Jahre, die eine Ursache für die furchtbaren gesellschaftlichen und politischen Entwicklungen der Folgejahre darstellte.

In vormodernen Gesellschaften war das Vermögen höchst ungleich verteilt und daran hat sich bis heute nicht viel geändert. Damals besaßen der Adel, die Kirche, Kaufleute und Bankiers fast alles, während der Großteil der Bevölkerung besitzlos war. Erst mit der Bauernbefreiung, der Gewerbefreiheit (vgl. Deutschmann, 2009, S. 248f) und den bürgerlichen Revolutionen ab Ende des 18. Jh. und der industriellen Revolution fand hier eine Emanzipierung der Arbeitskraft statt und wurde zur Existenzgrundlage für die breite Masse. Karl Polanyi bezeichnet diese Vorgänge als Transformation.

» Ein zentraler Aspekt dieser Transformation war die Entstehung eines freien Arbeitsmarktes und mit ihm die Schaffung eines direkten Nexus zwischen Geld und der persönlichen menschlichen Arbeitskraft. Mit der Inklusion der Arbeitskraft in den Markt wurden bis dahin unvorstellbare produktive Potenziale erschlossen. Geld hat sich in Kapital verwandelt; durch die Verbindung mit dem Arbeitsvermögen ist es zu Geldvermögen geworden, das in der Tat weit mehr als eine bloß „ökonomische“ Größe ist. (Deutschmann, 2009, S. 241)

Es war nun fast allen Menschen möglich durch die eigene Arbeitskraft Geld zu verdienen und so die finanzielle Position zu verbessern. Der Aufschwung der Wirtschaft durch die technischen Neuerungen verhalf unabhängig von Stand und Geburt zur Chance auf Reichtum.

Der vielzitierte Tellerwäscher, der es zum Millionär geschafft hat, ist ein plakatives Beispiel für die Möglichkeiten, die sich nun boten. Deutschmann schreibt:

- » Die vielzitierte „Individualisierung“ von Männern wie von Frauen wäre ohne Geld schlechterdings nicht denkbar.
(Deutschmann, 2009, S. 245)

Endlich gewannen auch Frauen Stück für Stück mehr finanzielle Unabhängigkeit, weil sie über ein eigenes Einkommen verfügten. In Österreich haben sie allerdings bis zur Familienrechtsreform 1975 die Zustimmung des Ehemannes benötigt, um einer Arbeit nachgehen zu dürfen (vgl. Kurier.at, 2012). In Deutschland war es erst 1977 so weit. Selbst wenn eine Frau die „Erlaubnis“ zu arbeiten hatte, durfte ihr Mann über ihr Vermögen verfügen. So wurde es in Deutschland Frauen erst 1962 gestattet, ein eigenes Bankkonto zu eröffnen (vgl. Focus.de, 2012).

Durch die Möglichkeit, mit Arbeit Geld zu verdienen, kam es zu tiefgreifenden Veränderungen in der Gesellschaft. „Altes Geld“ traf auf Neureiche, plötzlich hing das gesellschaftliche Ansehen nicht mehr (nur) von der Herkunft ab, sondern vom Vermögen, das man besaß. Verarmte Adelige retteten den Familienbesitz nicht selten durch eine Vermählung mit einem finanziell erfolgreichen Emporkömmling. F. Scott Fitzgerald malte ein schönes Sittenbild der Gesellschaft des beginnenden 20. Jh. mit seinem Weltroman „Der große Gatsby“. Darin verliebt sich ein junger Mann aus einfachen Verhältnissen in Daisy, die Tochter einer wohlhabenden Familie. Obwohl sie seine Liebe erwidert, gibt es für sie keine gemeinsame Zukunft. Fortan ist das vorrangige Ziel des Mannes, reich zu werden und seine Liebste zurückzuerobern. Jahre später hat er es geschafft und kauft sich eines der größten Häuser in New York, wo er rauschende Partys veranstaltet. Die Bevölkerung strömt in Scharen zu seinen Festen und amüsiert sich über die Gerüchte, dass er möglicherweise durch illegale Tätigkeiten zu diesem Reichtum kam. Gatsby ist sehr beliebt, nur Daisys Mann, der wie sie aus einer altehrwürdigen Familie stammt, rümpft über den Emporkömmling die Nase. Tatsächlich scheint Gatsby Erfolg zu haben und die Beziehung mit Daisy lebt für kurze Zeit wieder auf. Trotzdem ist ihnen keine gemeinsame Zukunft gegönnt.

Um nach dem Zweiten Weltkrieg die Wirtschaft zu stabilisieren, wurde 1944 in Bretton Woods ein System fester Wechselkurse in Relation zum US-Dollar kreiert, wobei der Dollar an den Goldpreis gebunden war. Dies brachte tatsächlich für einige Jahre den gewünschten Erfolg und ermöglichte das Wirtschaftswunder der

Frauen wurden finanziell unabhängig. Trotzdem dauerte es bis zur 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts, bis sie ohne die Erlaubnis des Ehemannes Arbeit annehmen und ein eigenes Konto eröffnen durften

„Altes Geld“ trifft auf „Neureiche“

Der Goldstandard wurde in Bretton Woods beschlossen und legte die Basis für die folgenden Wirtschaftswunderjahre

Der Erfinder der Kreditkarte
war sehr vergesslich

Wie das Telegrafenkabel
zwischen England und den
USA die Bezeichnung des
Wechselkurses prägte

Nachkriegsjahre. Zugleich war es die Geburtsstunde des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank. Anfang der 1970er-Jahre kam der Dollar jedoch unter Druck, die Goldreserven reichten zur Deckung nicht mehr aus und das System fester Wechselkurse wurde aufgegeben (vgl. Zeyringer, 2015, S. 26). In Europa wurde schließlich 2002 der Euro als neue Währung in anfangs 17 Staaten eingeführt. Ob bzw. wie lange dieser jedoch Bestand haben wird, ist derzeit sehr fraglich.

Die Geschichte von der ersten Kreditkarte ist sehr amüsant. Frank McNamara war 1950 in New York essen und hatte wie so oft seine Geldbörse vergessen. Daraufhin kreierte er rot-weiße Kreditbons, die einige Restaurants schon bald darauf an Stelle von Bargeld akzeptierten. Offenbar war Herr McNamara so vertrauenswürdig, dass ihm die Restaurants glaubten, dass sie für die Papierdeckel tatsächlich später Geld erhalten würden. Wie man sein Geld vergessen, aber an die Bons zum Mitnehmen denken kann, ist mir allerdings ein Rätsel (vgl. Zeyringer, 2015, S. 24).

Eine weitere Anekdote zum Geld möchte ich Ihnen auch nicht vorenthalten, weil sie so eine schöne, wenn auch banale historische Erklärung hat. Der Wechselkurs GBP/USD wird in der Händlersprache auch als „Kabel“ bezeichnet. Warum? Ganz einfach: 1866 wurde das erste transatlantische Kabel für eine telegrafische Verbindung gelegt und die erste Währungstransaktion zwischen Londoner und New Yorker Börse darüber abgeschlossen.

Zusammenfassung

Es hat Sie vielleicht überrascht zu hören, dass es Geld in seiner Urform schon seit der Steinzeit gibt. Dafür hat es recht lange gedauert, bis es das erste Münzgeld gab. Doch danach ging der Siegeszug des Geldes recht flott voran. Papiergeld wurde eingeführt und schon ein paar Hundert Jahre später diskutieren wir bereits wieder seine Abschaffung. Buchgeld wurde immer wichtiger und wird auch in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen. Es entwickelten sich erste Börsen, Spekulationen, Blasen platzten und führten zu Wirtschaftskrisen. Doch durch die Entwicklung zur Geldgesellschaft veränderten sich auch die sozialen Gegebenheiten. Durch Arbeitskraft bot sich die Chance Geld zu verdienen und das führte zu Individualisierung und Emanzipation.

Literatur

Binswanger, H. C. (2009). Geld und Magie. Eine ökonomische Deutung von Goethes Faust. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 20–40

- Brodbeck, K.-H. (2009). Geldwert und Geldgier. Zur Macht einer globalen Illusion. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 207–238
- Deutschmann, C. (2009). Geld – die verheimlichte Religion unserer Gesellschaft? In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 239–263
- Focke, I., Kayser, M. & Scheferling, U. (Hrsg.) (2013). *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 9–14
- Focus.de (08.03.2012). *Die erste Frau, die ohne Erlaubnis ihres Ehemannes arbeiten darf*. http://www.focus.de/wissen/mensch/geschichte/tid-21578/zum-weltfrauentag-meilensteine-der-frauenemanzipation-in-deutschland-die-erste-frau-die-ohne-erlaubnis-ihres-ehemannes-arbeiten-darf_aid_605621.html. Zugriffen: 04.12.2016
- Freud, S. (1975). *Jenseits des Lustprinzips*, Studienausgabe Bd. III (Erstausgabe 1920). Frankfurt a.M.: S. Fischer, S. 241
- Kurier.at (30.09.2012). *Meilensteine für Frauen in Österreich*. <https://kurier.at/politik/meilensteine-fuer-frauen-in-oesterreich/822.591>. Zugriffen: 04.12.2016
- Liessmann, K.P. (2009). Eine kleine Philosophie des Geldes. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 7–19
- Malcher, I. (2016). Ausgespielt. In: *Brand eins*, 18. Jahrgang, Heft 06, S. 19
- Roth, G. (2001). *Fühlen, Denken, Handeln. Wie das Gehirn unser Verhalten steuert*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp
- Schröder, K.A. (2009) Der Zinsgrotschen – Das Geld in der Kunst. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 290–306
- Türcke, C. (2013). Urgeld. Zur Archäologie der Wertschätzung. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 129–143
- Welt.de (26.03.2016). *Schon mit dem ersten Papiergeld kam die Inflation*. <https://www.welt.de/geschichte/article153651720/Schon-mit-dem-ersten-Papiergeld-kam-die-Inflation.html>. Zugriffen: 04.12.2016
- Zeyringer, J. (2015). *Wie Geld wirkt. Faszination Geld - wie es uns motiviert und antreibt*. Göttingen: Business Verlag

Die Bedeutung von Geld

- 4.1 Geld ist Macht und Motivation – 60
- 4.2 Geld ermöglicht Freiheit – 64
- 4.3 Hängt Glück von Geld ab? – 69
- 4.4 Der Einfluss auf Identität und Selbstwert – 74
- 4.5 Der tiefere Sinn – 78
- 4.6 Der enge Zusammenhang mit Schuld – 80
- Literatur – 83

Die Bedeutung, die Geld für uns hat, ist sehr vielschichtig und individuell. Für jeden Menschen bedeutet es etwas anderes, abhängig von seinen sozialen Prägungen, seinen verinnerlichten Glaubenssätzen, seinem erworbenen Geldstil und seiner persönlichen Lebenssituation. In diesem Kapitel gehe ich auf einige mögliche Bedeutungen näher ein.

4.1 Geld ist Macht und Motivation

Geld ist ein Mittel der Selbsterhaltung und der Machtgewinnung

Sigmund Freud war der Meinung, Geld sei „Mittel der Selbsterhaltung und Machtgewinnung“ (Freud, 1913b, S. 464). Diesbezüglich hat er recht, denn Geld ist notwendig, um die eigene Existenz abzusichern. Außerdem dient Geld als Ressource, mit deren Hilfe es einfacher ist, Schwierigkeiten zu überstehen. Mit Geld hat man verschiedene Möglichkeiten zu reagieren und damit auch Freiheit. Geld verleiht Macht in dem Sinne, dass es einem die Gewissheit gibt, das Geschehen beeinflussen zu können. Geld stärkt also die Handhabbarkeit von Problemen und verleiht dadurch Sicherheit.

Geld als Motivator macht Menschen manipulierbar

Andere Menschen motivieren zu können ist auch Macht, denn dadurch hat man die Chance, ihr Verhalten zu beeinflussen. Sehr leicht gelingt das, wenn man dabei Geld als Mittel der Motivation einsetzt, da viele Menschen darauf reagieren. Nochmals verweise ich auf die Redensart „Wer zahlt, schafft an“. Doch nicht alle Menschen sind für Geld empfänglich.

Macht aktiviert das Lustzentrum

Physiologisch lässt sich das positive Gefühl, das wir mit (unserer) Macht haben, darauf zurückführen, dass das Belohnungszentrum im Gehirn aktiviert wird und der Dopaminspiegel steigt, wenn wir uns mächtig fühlen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 202). Dopamin wird bereits dann ausgeschüttet, wenn wir uns etwas vorstellen, das uns Freude bereitet, das kann auch die Vorfreude auf etwas Neues sein. Dopamin wird deshalb auch als Antizipationsstoff bezeichnet. Wie sehr die Aussicht auf Neues unseren Dopaminspiegel beeinflusst, zeigt der Coolidge-Effekt.

Die Aussicht auf Neues aktiviert Glückshormone

» Nach Ansicht der Wissenschaft spielt in Sachen Coolidge-Effekt das Lustzentrum des Gehirns, das sogenannte „Rotlichtviertel“, eine ganz entscheidende Rolle. Die Nervenzellen im Lustzentrum schütten nämlich beim verliebten oder sexuell erregten Menschen große Mengen des auch als „Glückshormon“ bezeichneten Botenstoffs Dopamin aus. Dopamin steigert das Wohlbefinden und macht darüber hinaus euphorisch. Bei Ratten, denen man eine Rattendame in den Käfig setzte, steigerte sich der

Dopaminpegel des paarungsbereiten Männchens um satte 90 Prozent. Mit der Zeit erlahmte dann jedoch, bedingt durch den Coolidge-Effekt, die Begeisterung der Rattenmänner für ihre Partnerinnen und parallel dazu fiel auch der Dopaminspiegel der Männchen nach und nach wieder auf seinen Ausgangswert zurück. Bot man den Rattenherren dann jedoch eine neue Rattendame an, kehrte die Libido schlagartig wieder zurück und auch der Dopaminspiegel stieg wieder drastisch an. (Focus Online, 2013)

Der Coolidge-Effekt wurde übrigens nach dem 30. US-Präsidenten Calvin Coolidge benannt. Coolidge besuchte in den 1920er-Jahren mit seiner Frau eine Hühnerfarm. Seine Frau war fasziniert, als sie erfuhr, dass es nur einen einzigen Hahn am Hof gab, dieser aber mehrmals täglich sexuell aktiv war. Sie sagte „Erzählen Sie das bitte meinem Mann!“ Auch Coolidge war beeindruckt, fragte aber nach, ob er dabei jedes Mal die gleiche Henne beglückte, was verneint wurde. Daraufhin sagte Coolidge zum Farmbesitzer „Sagen Sie das meiner Frau!“ (vgl. Focus Online, 2013).

Die Vorstellung, was wir mit Geld (das wir erst bekommen werden) anfangen können, kurbelt die Dopaminproduktion an und motiviert uns, nach dem Geld zu streben. Wenn wir antizipieren, mehr Geld zu besitzen und mehr Macht zu haben, löst das angenehme Gefühle aus, was uns motiviert, den Wunsch in die Realität umzusetzen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 135).

Wenn wir also so viel Lust aus unserem vorhandenen und evtl. neu hinzukommenden Geld ziehen, fällt es wohl nicht so leicht, Geld wieder auszugeben (abgesehen von Verschwendungssucht). Eine Ausgabe will überlegt sein, auch wenn das Abwiegen des Für und Wider in den meisten Fällen unbewusst und binnen Zehntelsekunden abläuft. Und wieder geht es um Motivation und die Aussicht, etwas Neues zu bekommen, was uns emotional berührt.

» Der generalisierte Emotionswert des Geldes wird mit dem konkreten Emotionswert des Angebotes verrechnet. Strahlt das Angebot nur schwache Emotionen aus, bleibt das wertvolle Geld im Geldbeutel. Aktiviert das Angebot gleichzeitig viele Emotionssysteme im Gehirn, steigt der Wert des Produktes für den Konsumenten – er ist bereit dafür Geld auszugeben. (Häusel, 2012, S. 76)

Geld kann motivieren, keine Frage. Wenn Geld kein Motivator wäre, würden Firmen nicht ein gutes Gehalt und Bonuszahlungen anbieten, um ihre Mitarbeiter anzuspornen, noch mehr zu leisten. Früher

Auch Präsidenten sind Menschen

Antizipation löst positive Gefühle aus

Wenn Geld bekommen Spaß macht, fällt Geld ausgeben schwer

Der Emotionswert des Geldes wird mit dem Emotionswert des Angebotes verglichen

Heiratsgeld und Geburtsgeld als staatliche „Motivation“ der Familienplanung

4

Geld als Motivation zu positivem bzw. Bestrafung von negativem Verhalten

gab es in Österreich das „Heiratsgeld“, das jungvermählten Paaren vom Staat gezahlt wurde. Und auch Geburtengeld, also quasi ein Kopfgeld für Babys, ist ein politisches Instrument, um die Geburtenrate zu steigern. Umgekehrt versuchte China seine Ein-Kind-Politik durchzusetzen, indem es finanzielle Strafen für Mehrkindfamilien einführte. Geld motiviert aber nicht alle Menschen, nicht in gleichem Maße und nicht ausschließlich. Viele andere Motivationsfaktoren spielen ebenfalls eine Rolle und diese liegen in den persönlichen Bedürfnissen.

Motivation kann extrinsisch, also von außen angeregt, erfolgen, worunter das Gehalt fallen würde. Sie kann aber auch intrinsisch erfolgen, also aus eigenem Antrieb heraus, etwa weil man Geld um seiner selbst willen haben möchte. Ursprünglich extrinsische Prozesse können durch den sozialen Kontext, in dem sie stattfinden, verinnerlicht werden (vgl. Zeyringer, 2015, S. 135). Ich habe Ihnen eingangs erzählt, dass mein Vater mich in der Schule zu guten Leistungen anspornen wollte, indem er diese mit Geld belohnte. Nichts anderes erlebte ich danach in der Bank, als es Bonuszahlungen für erreichte Ziele gab. An meinen Vater musste ich allerdings etwas zahlen, wenn meine Leistungen schlecht waren. Nach der Finanzkrise wurde der Ruf laut, auch die Banker persönlich zur Kasse zu bitten. Die Mütter der Schulkollegen regten sich über die Erziehungsmethoden meines Vaters auf. Die Öffentlichkeit unterstützt die Forderung nach Bußzahlungen und vorenthaltenen Bonuszahlungen für Banker, wenn sie nicht nachhaltig gut arbeiten. In beiden Fällen haben wir es mit Geld als Motivation zu positivem bzw. Bestrafung von negativem Verhalten zu tun.

Motivation wirkt auf verschiedene Arten

Ich ging damals übrigens nur deswegen auf den Deal mit meinem Vater ein, weil ich meine Chancen, zumindest mit Null auszustiegen, gut einschätzte. In Wahrheit hat das Geld aber nichts an meiner Leistungsbereitschaft geändert. Doch es war ein nettes Goodie obendrauf. Geld ist nämlich nicht der einzige Motivator. Menschen sind durch verschiedene Dinge motivierbar (lat. „movere“: bewegen, begeistern). In der Motivationspsychologie spricht man von „The big three“ und meint damit die unterschiedlichen Motive „Macht“, „Leistung“ und „Bindung“ (vgl. Zeyringer, 2015, S. 94ff).

Der Wunsch nach Macht als Motivator

Motiv Macht Für einige Menschen ist es das Höchste, wenn sie ihre Ideen umsetzen können, wie sie sich das vorstellen. Sie haben es dann in der Hand, was passiert und auch was andere Menschen tun. Es geht ihnen vorrangig um sich und ihre Wünsche. Wir kennen solche Menschen in jeder Gruppe und bezeichnen sie als Anführer, Leitwölfe und Alphetiere. Politiker verdienen in ihrem Amt oft

weniger als in der Privatwirtschaft, dafür können sie an der Gestaltung der Gesellschaft und von Gesetzen mitwirken. Macht ist also für sie wichtiger als Geld.

Motiv Leistung Manche Menschen haben Spaß daran, etwas zu leisten, sei es etwas zu bauen, zu malen, ein Buch zu schreiben oder 100 m in Bestzeit zu laufen. Die Freude erwächst aus der Herausforderung, dem Kennenlernen der eigenen Grenzen und deren Verschiebung zugunsten einer erweiterten Kompetenz. Wenn sie das schaffen, sind sie stolz auf ihre Leistung und zufrieden mit sich. Andere Gründe für das Streben nach Leistung kann der Wunsch nach Selbstbestätigung sein, um das Selbstwertgefühl zu stärken, oder auch Versagensangst, die zu noch besseren Leistungen antreibt. Da es um die persönliche Leistung geht, sind diese Menschen oft in Bereichen tätig, wo sie niemand anderen brauchen. Sie fordern sich selber heraus, sie lieben es, im Wettbewerb zu stehen, und sei es auch nur mit ihren vorherigen Leistungen. Höher, schneller, weiter, besser ist ihr Anspruch. Geld interessiert sie dabei nicht vorrangig, außer sie messen sich selbst daran, wieviel Geld sie verdienen.

Leistung erbringen, um sich selbst zu bestätigen

Motiv Bindung Wieder andere Menschen möchten unbedingt Teil einer sozialen Gruppe sein und stellen diesen Wunsch über andere Bedürfnisse. Geld ist ihnen nicht so wichtig wie persönliche Beziehungen. Sie sind auch eher um Harmonie und ein gutes Auskommen miteinander bemüht als um den persönlichen Vorteil. Dafür bekommen sie Sicherheit und Schutz sowie emotionale Wärme, was evolutionsbedingt wichtige Überlebensgaranten waren. Gerade Frauen wird oft vorgeworfen, sie seien selbst daran schuld, dass sie weniger verdienen als Männer, weil sie sich nicht nach einer Gehaltserhöhung zu fragen trauen, aus Angst, die harmonische Stimmung zu zerstören und als gierig angesehen zu werden. Immer mehr Studien belegen allerdings, dass das nicht wahr ist. Ein Freund wies mich in diesem Zusammenhang darauf hin, er glaube, dass Frauen einfach nicht so leicht den Job wechseln, wenn sie sich in ihrem beruflichen Umfeld wohlfühlen. Viele von ihnen gehen nicht einmal zu einem Vorstellungsgespräch für einen besser bezahlten Job, der sie prinzipiell auch interessieren würde, weil sie „ihre“ Kollegen nicht verlieren und „im Stich“ lassen wollen. Auch die Angst, dass sie sich im neuen Job nicht mehr so wohl fühlen könnten, lässt seiner Meinung nach Frauen eher verharren. Männer hingegen würden eher zum Vorstellungsgespräch gehen und danach entscheiden, ob sie bereit sind, zu diesen Bedingungen den alten Job aufzugeben. Ich muss sagen, dieser Erklärungsansatz hat etwas. Ich selbst hätte in der Volksschule die Chance gehabt, eine Klasse zu überspringen. Ein Lehrer war mit dem

Harmonie in Beziehungen und der Wunsch, „dazugegehören“

Für die Motivationskraft des Geldes gibt es keine Sättigungsgrenze. Das öffnet der Bestechung Tür und Tor

Vorschlag auf meine Eltern zugekommen, und sie wollten mich entscheiden lassen. Ich, damals 7 Jahre alt, sah mir zwar auf ihr Anraten eine Woche die „neue“ Klasse an, entschied mich dann aber, in der mir bekannten Umgebung zu bleiben, wo ich meine Freundinnen und Freunde hatte. Wäre ich damals nicht so schüchtern gewesen (man glaubt es heute kaum), hätte ich wohl eher gewechselt.

Mehrere Wissenschaftler, u. a. Georg Simmel, sind der Meinung, dass es für die Motivationskraft des Geldes keine Sättigungsgrenze gibt (vgl. Zeyringer, 2015, S. 126). So lässt sich erklären, warum manche Menschen nie genug davon haben können und dabei auch moralische und legale Grenzen überschreiten. Manche Menschen lassen sich „kaufen“, und ich meine hier nicht Prostitution oder Menschenhandel, sondern Bestechung. Der Bestochene verfügt dabei um eine Machtposition, die er finanziell für sich ausnützt. Aber auch derjenige, der besticht, fühlt sich durch die Zahlung von Geld mächtig, da er den Bestochenen ja dazu bewegt, das zu tun, was er von ihm will. So gesehen geht es nur um die Frage des angemessenen Preises. Je billiger sich eine Person hergibt, desto verächtlicher urteilen wir über die Bestechung, ähnlich wie bei Prostituierten. Die Bestechung in Form von Geld hilft, die Tatsache zu verheimlichen, dass es sich um ein gesetzwidriges Verhalten handelt. Dies gelingt, da Geld, wie man in Österreich sagt, „kein Mascherl hat“, man seinen Verbleib also nicht leicht nachvollziehen kann, und weil die Bestechung heimlich passiert. Wird eine Bestechung publik, ereilt v. a. den Bestochenen öffentliche Schmach und Ächtung. Um sich zusätzlich vor der Selbstvernichtung und Selbstentwertung zu schützen, erfolgt ein Bestechungsversuch oftmals nicht in der klaren Sprache, wie es eigentlich bei Verträgen üblich ist. Stattdessen weichen die involvierten Parteien auf Begriffe wie „Geschenke“, „Zuwendungen“ und „sich erkenntlich zeigen“ aus (vgl. Simmel, 2009, S. 609ff).

4.2 Geld ermöglicht Freiheit

Freiheit ist eines der höchsten Güter. Geld ermöglicht sie

» Geld ist geprägte Freiheit. (Dostojewski, 1861, S. 25)

Diesen Spruch hat wahrscheinlich schon jeder einmal gehört. Viele von Ihnen inklusive mir werden diese Aussage bestätigen. Der sehr erfolgreiche Boxchampion Wladimir Klitschko antwortete in einem Interview auf die Frage, was Geld für ihn bedeute:

Freiheit ist jedoch nicht alles

» Vor allem Freiheit. Freiheit, mir das leisten und kaufen zu können, wovon ich träume, was ich gern haben möchte. Das

tun zu können, wonach mir der Sinn steht. Genügend Geld schenkt einem auch mehr Unabhängigkeit, wodurch das Leben noch lebenswerter wird. Leider aber kann man mit Geld nicht alles bekommen. Das kostbarste Gut eines Menschen ist die Gesundheit und die lässt sich leider mit keinem Geld der Welt kaufen. Schade, wenn das so wäre, würde ich dafür sicher alles hergeben. (Welt.de, 2013)

Ich glaube, dem ist nichts mehr hinzuzufügen. Außer neuerlich darauf hinzuweisen, dass dies natürlich nur für die Menschen gilt, die über Geld verfügen. Menschen, die ums tägliche Überleben kämpfen, werden sich über ihre persönliche Freiheit weniger Gedanken machen.

Wenn ich mir allerdings anschau, wie viele Klienten ich habe, die ausreichend oder sogar gut verdienen, aber mit ihrem Leben unzufrieden sind, weil sie sich als Getriebene fühlen, frage ich mich, wo hier die Freiheit bleibt. Jedoch gibt es einen großen Unterschied zu denen, die unterhalb der Armutsgrenze liegen. Die Beschränkung der Freiheit, unter der so viele Angehörige der Mittelschicht leiden, ist selbst auferlegt. Wir haben eine Idealvorstellung im Kopf, „wie man leben soll“ (um hier einen Titel des von mir sehr geschätzten Thomas Glavinic zu zitieren). Und dieser Vorstellung hecheln wir hinterher wie die Lemminge und ignorieren unsere Gefühlswelt, die sich dagegen auflehnt, wenn uns der Lebensstil nicht guttut. Wir möchten Karriere machen, um mehr Geld zu verdienen und uns und unserer Familie ein angenehmeres Leben bieten zu können. Dafür machen wir Überstunden und gehen an unsere körperlichen und psychischen Grenzen und oftmals auch darüber hinaus. Dabei verpassen wir, wie unsere Kinder groß werden, wie unsere Partnerschaft emotional verkümmert und unsere Gesundheit leidet. Wir hätten die Freiheit, unser Leben anders zu gestalten, uns mit weniger Geld zu begnügen und dafür mehr Lebensfreude und -qualität zu erlangen. Und doch ändern die meisten nichts freiwillig an einem Leben, das ihre Freiheit stark einschränkt.

Klitschko weist auf einen weiteren Aspekt hin, warum Geld nicht für jeden Freiheit bedeutet:

» Sicher, man muss sich über viele Dinge weniger Gedanken machen, wenn man das notwendige Geld besitzt, weil sich damit viele Probleme leichter lösen lassen. Viel Geld kann einem aber auch schlaflose Nächte bereiten, wenn man nicht weiß, wie man es am besten anlegen oder investieren soll. Aber das ist natürlich ein Luxusproblem. (Welt.de, 2013)

Die Bedeutung von Freiheit hängt von den persönlichen Lebensumständen ab

Während wir dem Geld hinterherrennen, übersehen wir, dass es uns die Freiheit nimmt

Viel Geld bringt auch Probleme mit sich

Angst vor Entführungen,
Erpressung und negativer
Publicity macht unfrei

Sehr reiche Menschen sind nicht unbedingt freier als andere. Denken Sie an die Möglichkeit von Entführung, Erpressung u. Ä.. Manche Sachen und Fauxpas können sie sich einfach nicht leisten, eben weil sie Geld haben. Wenn eine außereheliche Affäre bei einem Normalbürger auffliegt, ist das unangenehm, betrifft aber in der Regel nur wenige Personen. Fliegt sie bei einem Promi oder Reichen auf, weiß es die ganze Welt und die folgende Scheidung kostet ihn Millionen oder mehr. Die teuerste Scheidung der Welt könnte es für den Oligarchen Vladimir Potanin werden, dessen Frau die Hälfte seines 15-Milliarden-Vermögens verlangt. (vgl. Kurier.at, [2015](#)) Aber selbst dann ist er immer noch unvorstellbar reich.

Geld ermöglicht die Freiheit
des Individuums mitten in der
Gesellschaft

Der Philosoph und Soziologe Georg Simmel verbindet mit der Charakterlosigkeit (Sie erinnern sich, damit ist gemeint, dass es dem Geld egal ist, wer es gebraucht) des Geldes Freiheit. Geld ermöglicht laut Simmel die Freiheit des Individuums mitten in der Gesellschaft (vgl. Deutschmann, [2009](#), S. 245).

» Denn Geld ist auch reale Freiheit. Es funktioniert nämlich unabhängig von seiner Herkunft, und es ermöglicht jedem, der es besitzt, sich von seiner Herkunft befreien zu können. (Bolz, [2009](#), S. 53)

Die Geldwirtschaft befreit uns
aus den Schranken der Geburt

Das ist wohl eine der großen Errungenschaften der Geldwirtschaft. Sie befreit uns aus den Schranken der Geburt. Wo früher das Leben dadurch vorbestimmt war, als wessen Kind man geboren wurde, ob als Knecht oder Adeltiger, da befreit das Geld von der Vorbestimmtheit des Lebens. Wir brauchen nur Geld und schon steht uns die Welt offen. Und dieses Geld können wir durch unsere Arbeit erreichen, darum war die beginnende Industrialisierung auch der Beginn der Freiheit für breite Bevölkerungsgruppen. Börsenguru Andre Kostolany sagte:

» Nicht reich muss man sein, sondern unabhängig. ([Handelsblatt.com](#), [2006](#))

Freiheit durch Optionen

Freiheit besteht auch darin, viele Optionen zu haben, was man mit dem Geld anstellt (vgl. Liessmann, [2009](#), S. 16). Und nicht nur, was man tatsächlich damit tut, sondern auch, was man damit tun könnte, wenn man nur wollte. Man hat also Optionen auf Optionen und das macht Geld so wertvoll, unabhängig davon, womit es tatsächlich gedeckt ist. Die Wahlfreiheit suggeriert dabei, dass einem alle Möglichkeiten offenstehen und gaukelt dadurch eine Freiheit vor, die nicht immer tatsächlich vorhanden ist (vgl. Deutschmann, [2009](#), S. 247).

Wenn wir hier von Freiheit sprechen, sollten wir auch bedenken, dass es manchmal gerade durch das Geld möglich wird, sich Freiheit zu erkaufen. Besonders deutlich wird das am Beispiel der Geldstrafe. Heutzutage sind immer mehr Rechtssysteme der Auffassung, dass durch Freiheitsstrafen nicht der gewünschte Effekt der Abschreckung und Läuterung erzielt werden kann und es nach der Haft zudem das Problem der Wiedereingliederung in die Gesellschaft gibt. Stattdessen setzen sie auf außergerichtlichen Tatausgleich, auch Diversion genannt. Das Ziel ist es, einen Konflikt zwischen den involvierten Personen durch Mediation zu lösen und so eine Wiederholung zu verhindern. Wird dabei eine Einigung erzielt, sieht das Strafrecht keine weitere Verfolgung der Tat vor. Der Täter leistet dann einen finanziellen Ausgleich, Sozialdienst und in den meisten Fällen eine Entschuldigung. Die emotionale Bilanz zwischen Täter und Opfer soll durch die Diversion wieder hergestellt werden, weil es dadurch auch dem Opfer leichter fällt zu verzeihen.

Dies ist ein Ziel, das in krassem Widerspruch zum Bibelzitat „Aug' um Aug', Zahn um Zahn“ steht. Denn in früheren Zeiten (bzw. in einigen Kulturen noch heute) war es sogar möglich, sich durch die Zahlung einer Geldstrafe von Vergehen bis hin zu Tötungsdelikten freizukaufen (vgl. Simmel, 2009, S. 557ff). Im Gegenzug sah die Familie des Opfers von Blutrache ab.

» Und in Hinsicht des Blutgeldes widerspricht es auch heute unseren Gefühlen nicht, dass eine Geldbuße auf geringere Verletzungen gesetzt wird, seien es solche körperlicher oder innerer Art, wie Ehrenkränkungen oder Bruch des Eheversprechens. (Simmel, 2009, S. 565)

Um eine angemessene Strafe festlegen zu können, musste der Wert eines Menschenlebens messbar gemacht werden. 1215 wurde in England die Magna Charta Libertatum („Urkunde der Freiheit“) unterzeichnet, die die wichtigste Quelle des englischen Verfassungsrechts ist. Zu dieser Zeit lautete eine Aussage, dass sich Ritter, Baron und Graf wie Schilling, Mark und Pfund zueinander verhielten, was ihr Lehensgefälle abbildete. Ihr Wert war also von Geburt an festgelegt. Für die Tötung eines Königs wurde ein Wergeld eingesetzt. Im Islam betrug das Wergeld für einen Menschen 100 Kamele und war zugleich auch Lösegeld und Brautgeld (vgl. Simmel, 2009, S. 557ff). Interessanterweise mussten in der jüdischen Geschichte Zahlungen für Frauen und Bußen in Geld, Zahlungen an den Tempel jedoch in Naturalien erfolgen. Pilger, die aus praktischen Gründen nur mit Geld angereist waren, mussten dieses in Naturalien tauschen, weshalb rund um das Heiligtum in Delos Ochsen als offizielle

Freiheit kann man sich erkaufen

Geld besiegt sogar die Blutrache

Wieviel ist ein Menschenleben wert?

Geldstrafen treffen härter und nachhaltiger als Freiheitsstrafen und machen eine Wiedereingliederung in die Gesellschaft leichter

Recht muss man sich leisten können. Ein guter Anwalt kostet

Frauen und Kinder sind auch heute noch oft nichts wert

Münzeinheit gerechnet wurden. Auch in Italien wurden Geldstrafen noch immer nach Vieh berechnet, obwohl schon längst das Münzgeld eingeführt war (vgl. Simmel, 2009, S. 576f).

Als der Staat immer mehr in die Rechtsverfolgung eingriff und Konflikte nicht mehr auf bilateraler Ebene geregelt wurden, war ein Vergehen nicht mehr Privatsache, sondern wurde als Störung der öffentlichen Ordnung angesehen, für die es festgelegte Strafen gab.

» Die Geldstrafe hat so einen ganz anderen Sinn als jener frühere Geldersatz für Verwundungen und Tötungen; sie soll nicht den angerichteten Schaden ausgleichen, sondern dem Täter ein Schmerz sein, weshalb sie auch in modernen Rechten, im Falle der Uneintreibbarkeit durch Freiheitsstrafe ersetzt wird, welche dem Staate nicht nur kein Geld bringt, sondern ihn noch Erhebliches kostet. (Simmel, 2009, S. 572f)

Auch in unseren westlichen Gesetzgebungen gibt es viele Delikte, ausgenommen meistens Kapitalverbrechen (i. S. von besonders schwerwiegenden Verbrechen), die mit der Zahlung einer Geldstrafe geahndet werden. Nur wenn man diese nicht bezahlen kann (oder will), steht darauf Freiheitsentzug. Wenn sich jemand einen guten Anwalt leisten kann, wird er diesen in der Regel einem Pflichtverteidiger vorziehen, weil er sich dadurch bessere Chancen vor Gericht erwartet. Doch nicht nur Anwälte kosten Geld, sondern auch Gerichtsgebühren, Sachverständige und entgangener Verdienst fallen ins Gewicht, wenn man überlegt, seine Rechte vor Gericht einzufordern. Stehen die finanziellen Mittel nicht zur Verfügung, ist auch in unseren modernen Rechtsstaaten Gerechtigkeit nicht für jedermann leistbar. Um für mehr Gerechtigkeit zu sorgen, werden Strafen oft nicht in absoluten Geldbeträgen angegeben, die ja für einen Reichen lächerlich wenig und für einen Armen unerschwinglich viel sein können. Stattdessen kennt die Justiz Tagessätze, gemessen am Einkommen eines Menschen. Allerdings gibt es hier Obergrenzen, sodass selbst das maximale Strafmaß einen wirklich vermögenden Menschen nicht schwer trifft.

Zu Zeiten der Sklaverei wurden Menschen ihrer Freiheit beraubt und gegen Geld verkauft. Ähnlich ergeht es auch heute noch vielen Frauen in patriarchalen Kulturen. Ihr Wert wird oft geringer geschätzt als der von Vieh. Wird eine Frau oder ein Kind vergewaltigt, so kann sie von einem Richter sogar gezwungen werden, ihren Peiniger zu heiraten, weil damit das Verbrechen nachträglich legalisiert werde. Allen, die sich jetzt echauffieren, möchte ich hier ins Gedächtnis rufen, dass in Deutschland erst 1997 die Vergewaltigung in der Ehe unter Strafe gestellt wurde (vgl. Emma.de, 1997). Auch

4.3 · Hängt Glück von Geld ab?

bei uns wurden Frauen also bis vor nicht allzu langer Zeit in ihren Rechten nicht wertgeschätzt und als vollwertig anerkannt. Erschütternd ist jedoch, dass derzeit, im Jahre 2016, in der Türkei ernsthaft ein Gesetz erwogen wurde, das sexuelle Übergriffe auf Kinder straffrei stellt, wenn das Kind den Täter danach heiratet. Begründet wurden diese Überlegungen mit dem Argument, dass die Kinderheirat eine Tatsache sei, die gelebt werde, und man dadurch die Familien schützen wolle. Denn wenn aus diesen Ehen Kinder hervorgehen, informieren die Ärzte die Justiz, der Vater wird verurteilt und die Familie steht ohne Einkommen da. Nach Protesten im In- und Ausland wurden die Pläne für dieses neue Gesetz fallen gelassen (vgl. Zeit.de, 2016).

Die derzeit diskutierte Abschaffung des Bargelds würde einen massiven Eingriff in die Freiheit der Bürger darstellen. Der Mathematiker Rudolf Taschner meint dazu:

» Nur in einem Staat oder in einem Staatenbund mit Bargeld, mit Scheinen und Münzen, die anonym von Hand zu Hand gehen, ohne dabei Spuren zu hinterlassen, können Bürger für ihr Wohl und das Wohl der Gemeinschaft frei handeln und gesetzestreu ihren Obolus errichten. Aber in einem Staatswesen ohne Bargeld gäbe es nur ständig überwachte und gemaßregelte Untertanen. (DiePresse.com, 2016)

Die Abschaffung des Bargelds
als massiver Eingriff in die
Freiheit der Bürger

4.3 Hängt Glück von Geld ab?

„Geld macht glücklich, wenn man rechtzeitig drauf schaut, dass man's hat, wenn man's braucht“, war ein Werbespruch aus meiner Kindheit. Doch steckt da auch ein wahrer Kern dahinter? Ist Geld wirklich für unsere Lebenszufriedenheit verantwortlich? Marcel Reich-Ranicki meinte, Geld alleine mache nicht glücklich, aber in einem Taxi zu weinen sei besser als in der Straßenbahn zu weinen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 73).

Wenn wir Geld als unwichtig zum Glücklichein sehen, warum spielen dann so viele Leute Lotto? Ändert sich nach einem (hohen) Gewinn der Glückszustand im Leben? Glücksforscher Christian Krol meint, dass ein Lottogewinn langfristig nichts an unserem Glücksniveau verändere. Kurzfristig sind wir zwar überglücklich, doch pendelt sich unser Zustand rasch wieder auf Normalniveau ein. Einerseits, weil wir uns an das viele Geld schnell gewöhnen, und andererseits, weil unsere Ansprüche steigen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 73f). Tatsächlich ist unser Gehirn so gebaut, dass neuartige Erfahrungen besonders intensive Emotionen erzeugen und sich tief in unser Gedächtnis

Geld alleine macht nicht
glücklich, aber in einem Taxi
zu weinen ist besser als in der
Straßenbahn zu weinen

Sind Lottogewinner glücklicher?

Ein „Gewinnerberater“ hilft Lottosiegern, sich an den neuen Reichtum zu gewöhnen

eingraben. Auf Dauer könnten wir diesen hochemotionalen Zustand allerdings nicht aushalten, weil wir davon so aufgeputscht werden können wie von Kokain. Darum lässt die intensive Empfindung mit der Zeit nach (vgl. Roth, 2001, S. 270). So auch beim Geld. Wir gewöhnen uns daran. Es ist auch so, dass mit dem Einkommen gleichzeitig die Ausgaben steigen, sodass „reich“ immer relativ zu sehen ist.

Ein hoher Gewinn im Lotto bedeutet für uns Stress. Sofern wir nicht gewohnt sind, mit Millionen zu jonglieren, stellt es für uns zumindest eine Herausforderung dar, plötzlich so vermögend zu sein. In „Vermögen“ steckt „können“ („er vermag ... zu tun“). Darum bekommen Lottogewinner von manchen Lottogesellschaften auch einen Berater zur Seite gestellt, der sie im Umgang mit dem vielen neuen Geld unterstützt. Bernd Willers ist so ein Gewinnerberater. Er empfiehlt den Lottosiegern, den Gewinn so weit wie möglich für sich zu behalten, da die Mitfreude der anderen schnell in Neid und Missgunst umschlägt und die Gewinner sozial isoliert. Darum sei es besser, statt Schmuck eine Eigentumswohnung und statt eines Ferrari einen VW zu kaufen und auch hier zunächst eine Probefahrt zu machen. Denn:

» Nur weil eine Karosse unglaublich teuer ist, muss sie nicht unbedingt glücklich machen. (Spiegel.de, 2012)

Die Lebenszufriedenheit steigt nach einem Lottosieg

Dass ein Lottogewinn die Leute glücklicher machen kann als vorher, haben Forscher herausgefunden. Die Lebenszufriedenheit stieg nach dem Gewinn, fiel dann aber wieder ab, jedoch immer noch auf ein Level über dem Ausgangsniveau (vgl. Weimann, Knabe & Schöb, 2012).

Menschen in reichen Ländern sind generell glücklicher

Eine Untersuchung hat ergeben, dass die Menschen in den reichsten EU-Mitgliedstaaten glücklicher sind als in den ärmeren und dass auch innerhalb der Länder die Vermögenden glücklicher sind als die Ärmern (vgl. Zeyringer, 2015, S. 73). Die UNO erhebt den „World Happiness Report“, an dessen Spitze sich Länder wie Dänemark, die Schweiz und Island und an dessen Ende Länder wie Afghanistan und Syrien liegen, was wenig überraschend ist. Deutlich wird hier, dass neben der Wirtschaftsleistung eines Landes auch die Sicherheit, die Möglichkeit frei zu leben, Arbeit zu haben, ein funktionierendes Gesundheitssystem und Umweltschutz zum Glücksgefühl eines Volkes beitragen. Österreich ist 2016 übrigens auf Platz 12 und Deutschland auf Platz 16 (vgl. [DiePresse.com](http://diepresse.com), 2016 und <http://worldhappiness.report/>). Doch man sollte die Ergebnisse solcher Erhebungen kritisch betrachten. Sofern nicht alle Länder auf einer ähnlichen Ausgangsbasis sind und da eine Abhängigkeit von den verwendeten Begriffen und der Fragestellung besteht, sind die Resultate nur begrenzt aussagekräftig.

4.3 · Hängt Glück von Geld ab?

» Solange jemand nämlich arm ist, hat Geld zwangsläufig eine hohe Bedeutung für die subjektiv empfundene Lebenszufriedenheit. Deshalb müssen wir Gesellschaften, Gruppen und Menschen, die arm sind, anders bewerten als reiche Gesellschaften und wohlhabende Menschen. Zahlreiche Studien belegen dies und bereiten der Sichtweise von den „armen Menschen in Afrika, die so glücklich sind“ ein Ende. (Zeyringer, 2015, S. 161)

Mittlerweile gibt es in der Wissenschaft das Feld der Glücksforschung, das mit der positiven Psychologie in enger Verbindung steht. Die Glücksforschung untersucht, was Glück eigentlich ist und was sich in unseren Gehirnen und Körpern abspielt, wenn wir glücklich sind (wobei die Dinge, die uns glücklich machen, individuell verschieden sind). Erleben wir etwas Positives, produzieren Neuronen im Mittelhirn Dopamin. Dieser Neurotransmitter wird zum Nucleus accumbens (einem Teil des Belohnungs- und Lustzentrums) und ins Frontalhirn weitergeleitet. Das Gehirn produziert auf diese Weise opiumähnliche Stoffe, die uns quasi „unter Drogen setzen“ und uns glücklich machen. Allerdings halten wir den Zustand auf Dauer nicht durch. Hält das Glücksgefühl über einen längeren Zeitraum an, sprechen wir von Zufriedenheit (vgl. Zeyringer, 2015, S. 150).

Die Zufriedenheit mit dem Leben steigt mit dem Einkommen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 76). Allerdings kommt es auf die Ausgangsbasis und die Steigerung an. Für jemanden, der 1 000 Euro im Monat verdient, sind 100 Euro zusätzliches Einkommen, d. h. 10% mehr, viel Geld. Verdient jemand allerdings 10 000 Euro, sind 100 Euro mehr nur 1% mehr und deshalb nicht der Rede wert. 100 Euro können im ersten Fall jemanden sehr glücklich machen, im zweiten Fall jedoch kaum tangieren. So ist es zu erklären, dass die Lebenszufriedenheit erst ansteigt, wenn die Steigerung des Einkommens eine gewisse Relevanz aufweist (vgl. Zeyringer, 2015, S. 152). Deshalb führt ab einem bestimmten Einkommen noch mehr Geld nicht zu einer gleich großen Steigerung der Lebenszufriedenheit. Allerdings gibt es kein Maximaleinkommen, ab dem mehr Geld nicht weiter glücklich macht (vgl. Zeyringer, 2015, S. 160f).

Doch nicht nur auf die Auswirkungen auf das eigene Vermögen kommt es an, ob ein Mensch sich über mehr Geld freuen kann oder nicht. Wir neigen leider dazu, unser Glück von Vergleichen mit anderen abhängig zu machen. Das Easterlin-Paradoxon besagt:

» Nicht das absolute Einkommen entscheidet demnach über das Glücksempfinden, sondern die relative Position, die

Die Glücksforschung erforscht u.

a. die Auswirkungen von Glück auf unseren Körper

Glück und Zufriedenheit

Das Easterlin-Paradoxon: Glück ist relativ

jemand in einer Gesellschaft einnimmt. Wie glücklich ein Mensch ist, hängt also von einer relativen Referenzgröße ab. (Zeyringer, 2015, S. 153)

Die Zufriedenheit hängt von unserem Ranking innerhalb unserer Vergleichsgruppe ab

4

Als ich noch im Investmentbanking tätig war, haben wir immer die Bonuszeit herbeigesehnt. Einen Bonus gab es normalerweise, wenn wir unsere Ziele erreicht hatten. Das Interessante an der Zeit war jedoch, wie wir uns damals verhalten haben. Die Höhe der Bonuszahlungen wurde nicht öffentlich bekannt gegeben, was natürlich Raum für Spekulationen ließ. Manche Kollegen machten sich einen Spaß daraus und erzählten ausführlich, was sie sich nicht alles von ihrem Bonus leisten würden. Ich nahm das damals nicht so ernst, weil ich für mich herausgefunden hatte, dass ich mich wesentlich besser fühlte, solange ich ihre Reden als Seemannsgarn abtun konnte. Denn wenn das wirklich stimmen würde, würde ich mich ärgern, falls ich weniger bekommen hätte. Da wären sofort Gedanken da wie „Hat er es verdient? Hat er mehr geleistet als ich oder sich nur besser vermarktet?“ Was in unserer Situation hinzukam, war, dass wir ja auf eine beschränkte Ressource zugriffen. Der Bonustopf wurde auf uns aufgeteilt. Wenn einer mehr bekam, musste ein anderer weniger bekommen. Anders wäre es gewesen, wenn das Geld unbeschränkt vorhanden gewesen wäre. Doch so kam schlagartig Neid auf, weshalb ich auch niemals über meinen Bonus sprach (statt Neid hätte ich auch mitleidige Blicke ernten können, was auch nicht besser gewesen wäre). Es gibt hierzu übrigens ein interessantes Experiment aus der Verhaltenspsychologie. Menschen wurde das Angebot gemacht, zu wählen, in welcher von zwei Welten sie lieber leben wollten. In Welt 1 verdienten sie 50 000 Euro, wobei das Durchschnittsgehalt bei 25 000 Euro lag. In Welt 2 verdienten sie 100 000 Euro, das Durchschnittsgehalt lag bei 250 000 Euro. Im ersten Fall verdienten sie also überdurchschnittlich gut, im zweiten Fall unterdurchschnittlich schlecht, allerdings doppelt so viel wie in Fall 1. Die meisten Teilnehmer entschieden sich daraufhin für Welt 1 (vgl. faz.net, 2006). Das Experiment bewies also, dass unser Glücksempfinden in Bezug auf Geld davon abhängt, wie wir im Ranking im Vergleich zu den anderen liegen. Und um im Ranking oben zu bleiben, streben auch Reiche nach mehr Geld. Denn nicht nur Geld wirkt sich positiv auf die Lebenszufriedenheit aus, sondern auch andere Faktoren. Einer davon ist der soziale Status. Dieser kann natürlich auch durch materielle Güter wie ein schickes Auto oder eine Villa ausgedrückt werden. Auch die Wohnadresse, also ob Vorort oder Nobelviertel, sagt viel aus. Die Zufriedenheit steigt nicht automatisch durch eine Gehaltserhöhung. Entscheidend ist, dass dadurch der soziale Status steigt und

4.3 · Hängt Glück von Geld ab?

die Menschen damit Kollegen, Freunde oder Nachbarn überholen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 157).

Ich musste allerdings nicht einmal meinen Bonus mit dem der Kollegen vergleichen, weil ich ihn auch sofort mit meinen eigenen Bonuszahlungen der Vorjahre verglich. Auch fürs Gehalt gibt es ein internes Referenzeinkommen, mit dem wir uns selbst vergleichen. Wir haben nämlich die Erwartung, im Laufe unseres Lebens immer mehr zu verdienen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 155). Weichen wir von dieser Erwartung ab, macht uns das oft unzufrieden. Diese Erwartung ist auch ein Grund, warum wir in vielen Fällen so damit hadern, einen Job aufzugeben, der uns keinen Spaß (mehr) macht, und einen anderen anzunehmen, der zwar schlechter bezahlt ist, uns aber glücklich machen würde.

Glück kann auch im Sinne von „Glück haben“ verstanden werden. Dazu gibt es das bekannte Dime-Experiment. Versuchsteilnehmer wurden etwas zu kopieren geschickt. Am Kopiergerät fanden sie eine Münze, einen Dime. Danach wurden sie befragt und ihre Lebenszufriedenheit wurde ermittelt. Diejenigen, die den Dime gefunden und behalten hatten (übrigens alle), waren zufriedener als die anderen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 151). Offenbar wirken sich auch die kleinen Freuden des Alltags positiv auf unsere Stimmung aus. Mich persönlich würde interessieren, ob bei diesem Experiment ähnliche Werte herauskämen, wenn statt Geld ein Stück Schokolade oder eine andere Kleinigkeit auf dem Kopierer liegen würde, die den Menschen kurzfristig Freude bereitet. Vielleicht sogar „nur“ ein paar freundliche Worte auf einem Post-it.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass für die meisten Menschen Geld zu ihrem Glück beiträgt, jedoch nicht den alleinigen Ausschlag dafür gibt.

» Menschen, die viel Geld haben, zeigen ein signifikant höheres Glücksniveau. (Zeit.de, 2013)

Mehr Geld bedeutet nicht zwingend mehr Lebenszufriedenheit, tendenziell steigt das Glücksempfinden allerdings dann an, wenn das zusätzliche Einkommen „spürbar“ wird, also eine bestimmte Größe in Relation zum vorhandenen Einkommen übersteigt. Die gute Nachricht: Auch ohne Geld kann man glücklich sein und die schönsten Dinge im Leben sind sowieso gratis, aber nicht umsonst.

Meine Großmutter hat als Jugendliche den Zweiten Weltkrieg miterlebt. Sie wuchs in einer Kleinstadt im nördlichen Waldviertel auf, die dreigeteilt war. Alt- und Neustadt lagen in Österreich, der dritte Stadtteil in Tschechien. Im Vorfeld zu diesem Buch sprach ich mit meiner Großmutter darüber, welche Bedeutung Geld habe. Sie

Wir vergleichen uns auch mit uns selbst, und leiten daraus unser Glücksempfinden ab

Glück haben

Geld trägt zum Glück bei, ist aber nicht alles

Die schönsten Dinge im Leben sind sowieso gratis

Glück kann so vieles bedeuten

erzählte mir, dass sie damals so arm waren, dass sogar Milch Mangelware war. Das Baby ihrer Cousine überlebte nur deshalb, weil seine Eltern ihm aus Grieß eine Mahlzeit machen konnten, und der Tauschhandel war die Basis dafür. Meine Familie hatte Wein und Tabak zum Eintauschen (warum gerade das, konnte mir meine Großmutter nicht erklären) und so kamen sie durch die schweren Jahre. Als dann der Krieg zu Ende ging, blieb ein Zug vollbeladen mit Lebensmitteln im österreichischen Stadtteil stehen. Sein Ziel wäre Tschechien gewesen. Meine Großmutter und ihre Mutter liefen zum Bahnhof, wo die Bevölkerung bereits dabei war, den Zug zu „entladen“. Sie ergatterten einen Käselaiib, den sie nach Hause rollen mussten, weil er so groß war. Der Käse war ein begehrtes Tauschobjekt und außerdem ergab er zusammen mit dem Wein eine schöne Mahlzeit, um auf das Kriegsende anzustoßen. Die Augen meiner Großmutter strahlten bei der Erinnerung, und ich erkannte, dass so vieles Glück bedeuten kann.

4.4 Der Einfluss auf Identität und Selbstwert

Wir beziehen unser Selbstbild und damit auch unseren Selbstwert aus der Anerkennung, die uns andere schenken. Geld ist eine Form der Anerkennung

Kennen Sie den Spruch „Der ist ein gemachter Mann“? Das „gemachter“ bedeutet so viel wie „der hat genug Geld“. Mit dieser Aussage ist auch Anerkennung verbunden, der hat es geschafft. Er hat einen gewissen Status erreicht. Derjenige, auf den sich die Aussage bezieht, bekommt ein Etikett umgehängt, durch das seine Identität klar definiert wird. Er selbst sieht das womöglich genauso und denkt sich „Ich bin ein gemachter Mann“. Hier stimmen dann Fremdbild und Selbstbild überein. Wir beziehen unser Selbstbild und damit auch unseren Selbstwert aus der Anerkennung, die uns andere Menschen schenken. Psychoanalytiker sehen Geld auch als Ausdruck der Anerkennung durch andere (vgl. Wellendorf, 2013, S. 27). Nur die wenigsten Menschen schaffen es, einen hohen Selbstwert zu haben, auch wenn die Umwelt dem nicht zustimmt. Dabei handelt es sich in manchen Fällen tatsächlich um Menschen, die ihre Stärken und Schwächen kennen und sich selbst so annehmen, wie sie sind, sich kongruent fühlen und verhalten. In anderen Fällen liegt ein narzisstisches Störungsbild vor, bei dem der eigene Selbstwert größer ist, als es angemessen wäre. Ich kenne passend dazu den Ausspruch „Für das Ego braucht man eine eigene Postleitzahl“. Und Geld trägt ganz massiv dazu bei, das Ego zu pushen.

Karl Marx schrieb

- » Was durch das Geld für mich ist, was ich zahlen, d. h. was das Geld kaufen kann, das bin ich, der Besitzer des Geldes selbst. So groß die Kraft des Geldes ist, so groß ist meine

Kraft. Die Eigenschaften des Geldes sind meine, seines Besitzers Eigenschaften und Wesenskräfte. Das, was ich bin und vermag, ist also keineswegs durch meine Individualität bestimmt. Ich bin hässlich, aber ich kann mir die schönste Frau kaufen. Also bin ich nicht hässlich, denn die Wirkung der Hässlichkeit, ihre abschreckende Kraft, ist durch das Geld vernichtet. (Liessmann, 2009, S. 13)

Mir kommen da sofort Statussymbole in den Sinn. Warum kaufen sich Leute Sportwagen und fahren damit von roter Ampel zu roter Ampel? Wieso muss es immer das neuste Smartphone sein?

Die Wahlfreiheit, die vermögende Menschen haben, also die Optionen, über die sie dank ihres Geldes verfügen, führen manchmal zu einer Verzerrung der Realität. Das grenzenlose Potenzial des Geldes überdeckt die eigenen begrenzten Fähigkeiten.

» Dem Vermögensbesitzer erscheint sein Geld als eine natürliche Verlängerung seines Ichs und das kann zu Selbsttäuschungen und Persönlichkeitsdeformationen führen: Gier, Egozentrik oder auch die Neigung, sich permanent zu überfordern. (Deutschmann, 2009, S. 248)

Das Geld verändert Menschen, was in vielen Tests nachgewiesen wurde. So hat der Psychologe Paul Piff das Verhalten von Verkehrsteilnehmern in San Francisco untersucht und herausgefunden, dass Fahrer von großen, teureren Autos wesentlich rücksichtloser fahren, an einer Straßenkreuzung häufiger andere Autos schneiden und vor Schutzwegen weniger bremsen, als es die Fahrer kleinerer Autos tun (vgl. Zeit.de, 2012)

Sportwagenfahrern wird gemeinhin nachgesagt, dieses Statussymbol sei eine Verlängerung ihres Geschlechtsteils und demonstriere ihre Potenz. Ob die Aussage stimmt, kann ich nicht beurteilen, wahrscheinlich steckt ein bisschen Neid dahinter, wahrscheinlich ist auch etwas Wahres dran. Das hat aber (noch) nichts mit sexueller Potenz zu tun. Denn wie weiter vorne beschrieben, wirken solche Statussymbole auf Frauen unbewusst anziehend, weil sie Wohlstand signalisieren. Geld hilft uns, unsere Prestigebedürfnisse zu befriedigen. Wir geben es dann nicht deshalb aus, weil wir das Gekaufte an sich haben wollen, sondern weil wir damit den anderen signalisieren können, was wir dank unseres Geldes „können“ (vgl. Deutschmann, 2009, S. 243).

Für einen Sportwagenfahrer zählt die Wirkung, die er damit erzielt. Jeder, der einmal aus einem tiefergelegten Auto ausgestiegen ist (zur Steigerung auch noch mit einem eng geschnittenen Rock

Statussymbole und Geld

Das Potenzial des Geldes ist grenzenlos, die eigenen Fähigkeiten nicht

Fahrer großer, teurer Autos verhalten sich rücksichtloser

Wieso Autos als Statussymbol gelten und ihre Wirkung nicht verfehlen

Wenn Wirkung über Komfort siegt

Der Unterschied zwischen
einer Beschreibung und einer
Zuschreibung

Wird die Identität mit
Geld verknüpft, entsteht
Abhängigkeit

oder Kleid) wird mir beipflichten, dass der Komfort nicht der Grund für die Wahl des Fahrzeugs sein kann. Vielleicht erklärt das auch die wachsende Beliebtheit von SUVs im Stadtbereich. Diese Autos sind auch teuer, groß und protzig, wenn man wollte, könnte man mit ihnen auch wilde Spritztouren im Gelände unternehmen, und zum Aussteigen sind sie auch für ältere Semester bequem.

Weiter hinten in diesem Buch beschreibe ich zum Thema „Begehren“, wie eng die Verbindung von Geldwert und Selbstwert ist. Unsere Einstellung zum Geld hängt von den frühesten Erfahrungen ab, die wir damit gemacht haben. Das Geld dient dabei dazu, entwicklungsbezogene Ängste zu befriedigen und Wünsche zu bedienen. Haben wir beispielsweise Angst vor Hilflosigkeit, bietet uns Geld die nötige Sicherheit, die wir brauchen, um uns wohlfühlen. Haben wir Angst vor Unterwerfung, brauchen wir Geld, um uns mächtig zu fühlen. Sogar noch mehr: Wir sind dann mächtig. Das eigene Ich erstreckt sich dann über das Geld, wir sind das Geld. „Ich bin reich“ ist eine Zuschreibung, wohingegen „ich habe Geld“ eine Beschreibung ist. Eine Zuschreibung erweckt immer den Anschein der Unveränderbarkeit, das ist eben so. Wobei wir gerade beim Geld wissen, dass sich die Lage schnell ändern kann, denken Sie an das Kinderlied „Taler, Taler, du musst wandern, von dem einen zu dem andern ...“. Eine Beschreibung hat nicht den Anspruch der ewigen Gültigkeit, sondern ist eine Momentaufnahme. Darum ist es in der gewaltfreien Kommunikation, die wir im therapeutischen und beratenden Kontext verwenden, ganz wichtig, Zuschreibungen weitestgehend zu vermeiden. Denn wenn etwas sowieso unveränderbar ist, würde Beratung ja keinen Sinn ergeben. Für unsere Emotionen macht es ebenfalls einen großen Unterschied, ob ich sage „Der ist deppert“ (Zuschreibung: der ist immer deppert) oder „Der verhält sich gerade deppert“ (Beschreibung: der kann sich auch anders verhalten).

Wenn wir beim Geld also in Zuschreibungen denken wie „ich bin reich“, dann hat das oft fatale Folgen, wenn der Reichtum plötzlich fort ist, weil meine Aktien nach einem Börsencrash plötzlich nichts mehr wert sind. Oder wenn ich sage „Ich bin eine erfolgreiche Managerin“, doch meine Firma sieht das anders und entlässt mich. Was bin ich denn dann? Die eigene Identität wird hinterfragt. Ich bin nicht mehr mein Geld, ich bin nicht mehr mein Job, denn beides habe ich verloren, was bleibt dann von meinem Selbstwert, wenn dieser nur durch die äußeren Merkmale Geld und Job definiert wurde? Diese Abhängigkeit ist für viele Klienten der Grund, warum sie in die Beratung kommen. Man hält es nicht für möglich, wie viele erfolgreiche Menschen in Wahrheit ein niedriges Selbstwertgefühl haben und nur deshalb nach Reichtum und Anerkennung streben,

um diesen Mangel zu kompensieren. Ganz schlimm ist es darum, wenn Menschen ihren Job verlieren und arbeitslos werden. Je älter sie sind, desto schwerer wird es für sie, einen neuen Job zu finden, auch weil sie dann normalerweise aufgrund ihrer Erfahrung mehr Gehalt verdienen (teilweise auch lt. gesetzlichen Vorgaben mehr verdienen müssen) als jüngere Arbeitnehmer. Nüchtern betrachtet ist es nachvollziehbar, dass Konzerne lieber jüngere, d. h. billigere Mitarbeiter einstellen, außer der Erfahrungsschatz eines älteren Mitarbeiters ist gefragt. Rein sachlich können das auch die arbeitslosen Älteren nachvollziehen. Und trotzdem wirkt die Situation bei vielen negativ auf den Selbstwert und sie fühlen sich „wertlos“.

In der Beratung gefällt mir daher der ressourcenorientierte Ansatz sehr gut und ich arbeite mit meinen Klienten in diese Richtung. Mit Ressourcen meine ich die einem selbst innewohnenden Ressourcen, nicht die im Außen liegenden. Denn nur dann sind wir emotional unabhängig von Geld, können eine Identität entwickeln, die unbeeinflussbar und allgemeingültig ist, und haben einen Selbstwert, der uns auch in finanziell mageren Zeiten stark und stabil hält.

Eine Freundin von mir hat sich vor Kurzem selbstständig gemacht und weil sie sehr gut ist in dem, was sie tut, muss sie mittlerweile sogar Aufträge ablehnen, da sie sie schlichtweg zeitmäßig nicht mehr unterbringen kann und schon sehr im Stress ist. Sie erzählte mir, dass sie sich in einem moralischen Dilemma befinde. Einer ihrer ersten Kunden hatte sie gebeten, den Termin bei ihm zu Hause abzuhalten, weil er so wenig Zeit hatte. Ihr ging es zwar genauso, aber aus Sympathie und einem Gefühl der Verpflichtung heraus stimmte sie zu, wohl wissend, dass sie dann in Summe für den einstündigen Termin mit Hin- und Rückfahrt zwei Stunden brauchen würde. Aber für sie war selbstverständlich, dass sie ihm nur eine Stunde berechnen würde. So stand sie dann am vereinbarten Tag pünktlich vor seiner Tür. Er jedoch war nicht da und auch nicht erreichbar. Nachdem meine Freundin 20 Minuten gewartet hatte, fuhr sie wieder. Sie ärgerte sich furchtbar, nicht nur weil der Termin nicht stattfinden konnte, sondern v. a. weil ihr zwei Stunden lang Nichtstun und die Beine hochlegen damals sehr gut getan hätten. Dieser Ärger machte zusätzlichen Stress und sie kämpfte mit sich, ob sie dem Kunden die entfallene Stunde in Rechnung stellen sollte oder nicht. Ich fragte sie, was dagegen spreche. Meine Freundin überlegte und antwortete dann, dass sie ein Problem damit habe, Geld anzunehmen, für das sie nichts geleistet habe. Nachdem es ihr durch das Verschulden des Kunden verwehrt gewesen war, ihre Leistung zu erbringen, fühlte sie sich nicht würdig, die vereinbarte Gegenleistung anzunehmen. Diese Einstellung teilen viele Menschen und v. a. Berufsanfänger hadern damit. Mit ein bisschen

Ressourcenarbeit um den
Selbstwert zu stärken

Ein Honorar stellt einen
Ausgleich dar. Für eine
angemessene Höhe muss der
Wert der eigenen Leistung
geschätzt werden

Routine fällt es dann leichter, ein Ausfallshonorar zu verlangen. Was bei meiner Freundin aber ganz deutlich mitschwang, war die eigene fehlende Wertschätzung für die Zeit, die sie investierte. Bei einer anderen Bekannten hatte ich einmal das Wort „Energieausgleich“ anstelle von „Honorar“ kennengelernt und das gefällt mir sehr gut. Darunter fallen nämlich nicht nur die Zeit und das Können, sondern auch die Präsenz und das Einbringen der eigenen Persönlichkeit. Als ich meine Freundin mit dem Begriff „Energieausgleich“ bekannt machte, veränderte sich ihre Empfindung zur Verrechnung der entfallenen Stunde. Sie hatte Energie investiert, sie war zum Termin und zurück gefahren, ihr sind Benzinkosten entstanden, sie hatte 20 Minuten dort gewartet, sie konnte in diesen zwei Stunden weder entspannen noch andere Kunden betreuen. Ja, sie hatte ihren Teil der Abmachung eingehalten und deshalb war es nur fair, wenn der Kunde auch seinen Teil einhalten sollte. Plötzlich fand sie ihren Einsatz wert, honoriert zu werden. Und das ist Selbstwert. Ihr Mann hatte ihr die ganze Zeit geraten, die Stunde zu verrechnen, doch sie konnte nicht. Sie hätte wahrscheinlich auch mit einer Mischung aus Scham und Bedauern abgelehnt, wenn der Kunde von sich aus die Bezahlung angeboten hätte. Denn wenn Wertschätzung von außen kommt, können wir sie nur annehmen und emotional nachvollziehen, wenn wir uns selbst dieselbe Wertschätzung geben können. Durch das kleine Gedankenexperiment über ihre Energie und eine andere Wortwahl stieg ihr Selbstwert und sie fühlte sich wohl mit ihrer Entscheidung, die Stunde zu verrechnen. So ein geringer Input von mir veränderte ihre Situation zum Guten und darum liebe ich meinen Beruf.

4.5 Der tiefere Sinn

Welchen Sinn hat Geld?

Lassen Sie uns nun die Sinnfrage stellen. Keine Angst, ich möchte jetzt nicht zu philosophisch werden. Mir ist auch bewusst, dass jeder den Begriff „Sinn“ anders definieren wird. Ich möchte hier nur nochmals kurz zusammenfassen, was ich versucht habe, in den vorangegangenen Kapiteln herauszuarbeiten. Geld hat verschiedene Funktionen, die dazu beitragen sollen, dass unser Wirtschaftssystem funktioniert und wir unser tägliches Leben damit bestreiten können.

Wichtig ist, wofür Geld steht

Darüber hinaus hat Geld eine Nahbeziehung zu Religion, was sich aus der Historie erklären lässt. Manche Menschen verehren Geld wie einen Gott, sie ordnen ihm ihr Leben unter und opfern vieles, das ihnen prinzipiell wichtig ist, um an Geld zu kommen. Dabei interessiert sie eigentlich nicht das Geld an sich, sondern das, wofür Geld steht. Denn Geld bedeutet Optionen.

Mit Geld hat man Verfügungsgewalt und Entscheidungsmacht. Man kann bestimmen, wofür man sein Geld ausgibt, und somit aus verschiedenen Optionen wählen. Hat man die Wahlmöglichkeit, so hat man auch Macht. Man kann Geld für sich und seine Mitmenschen „sinnvoll“, d. h. positiv einsetzen. Im alten Griechenland war die Idealvorstellung ein Mensch, der sich um das Wohl der Gemeinschaft kümmert, ein „zoon politikon“. Jemand, der sich hingegen nur um sich selbst kümmert, wurde „idiotes“ (griech.: Privatmann) genannt (vgl. Negt, 2013 S. 123). Heutzutage werden Menschen, die sich sozial engagieren und es wichtig finden, sich für soziale und gesellschaftliche Dinge einzusetzen, oft als Gutmenschen bezeichnet, was allerdings keineswegs als Kompliment gemeint ist.

Mit Geld kann und darf man sich selbst etwas Gutes tun. Schlagwörter der Werbung wie „Weil ich es mir wert bin“ spielen geschickt auf der Klaviatur unserer Gefühle. In meiner Coaching-Tätigkeit ist mir aufgefallen, dass hinter den meisten Themen, mit denen Personen an mich herantreten, in irgendeiner Form auch ein Selbstwertthema steckt. Es gibt kaum jemanden, der wirklich ehrlich von sich sagt, dass er als Mensch gut ist, wie er ist. Unbewusst schwingt da meistens eine Abwertung der eigenen Persönlichkeit mit. Manchmal ist anerzogene Bescheidenheit ein Grund, sehr häufig fehlende Anerkennung, vorenthaltene Liebe und Aufmerksamkeit. Diese Personen versuchen dann oft über besonderes Engagement und das Streben nach mehr Geld genau diese Zuwendung zu erhalten, die sie sich insgeheim so sehr wünschen. Wenn sie zu mir in die Beratung kommen, sind sie häufig in einer Sinnkrise. Sie haben dann oft erreicht, was sie sich finanziell vorgenommen haben, und sind dennoch nicht glücklich. In ihrer Ratlosigkeit, was sie denn noch tun sollen, wenden sie sich dann an mich, damit ich sie bei ihrer Sinnsuche unterstütze. Meistens arbeite ich mit ihnen dann nicht an ihrem vorgebrachten Anliegen, sondern in erster Linie einmal an ihrem Selbstwert. Denn wenn sie sich selbst so annehmen können, wie sie sind, wenn sie sich für das Erreichte auf die Schulter klopfen und sich selbst loben können, wenn sie auf sich stolz sind und erkennen, wie toll sie tatsächlich sind, dann steigt ihr Selbstwert automatisch. Und dann suchen sie den Sinn auch nicht mehr in der Anerkennung von außen, sondern in der Befriedigung ihrer wahren Bedürfnisse. So gesehen ist der oben zitierte Werbespruch sehr wichtig und sinnvoll.

Es ist nicht nur schön, sich selbst glücklich zu machen, sondern auch jemand anderem eine Freude zu bereiten. Wir Menschen sind ja soziale Wesen und dank unserer Spiegelneuronen im Gehirn sind wir empathisch und können die Gefühle anderer Menschen wahrnehmen und nachvollziehen. Darum kann es sehr befriedigend sein, dafür zu sorgen, dass Mitmenschen glücklich sind. Eine Einladung

Geld zum Wohle der
Gemeinschaft einsetzen

„Weil ich es mir wert bin“

Warum es uns glücklich macht,
andere glücklich zu machen

Geld als Ersatz für den Sinn im Leben

Wenn Geld für die Befriedigung emotionaler Bedürfnisse missbraucht wird, kann das fatale Folgen haben

ins Kino oder zum Essen kostet uns zwar Geld, doch wir bekommen dafür Emotionen. Denn worum es beim gemeinsamen Kinobesuch geht, ist, dass wir miteinander Zeit verbringen, gemeinsames Erleben und zusammen Spaß haben. Der Sinn von Geld ist in diesem Fall das Fördern einer menschlichen Beziehung.

Für viele Menschen ist Geld allerdings ein Ersatz für den Sinn im Leben. Sie hetzen dem Geld hinterher, wollen immer mehr davon haben, weil sie ihm eine magische Macht zuschreiben, die Geld aber nicht besitzen sollte. Sie glauben, dass Geld, oder das, was sie mit dem Geld anstellen können, sie glücklich und zufrieden macht und ihnen das gibt, wonach sie sich insgeheim am meisten sehnen.

Shoppingsüchtige, und damit meine ich nicht Menschen, die sich gerne nach der neuesten Mode kleiden, sondern solche, die selbst für sie unnötige Dinge kaufen, nur um des Kaufens willen, instrumentalisieren Geld für die Befriedigung ihrer emotionalen Bedürfnisse. Doch das Tragische an dieser Geschichte ist, dass ihnen selbst die Bedürfnisse meist nicht bewusst sind. Denn wenn sie sie kennen würden, würden sie herausfinden, dass es auch andere Möglichkeiten gibt, sie zu befriedigen. Weil nämlich Geld diese Funktion nur kurzfristig ausüben kann. Eine psychologische Erklärung für Shoppingsucht liegt in der Vitalität des Geldes. Geld steht für Leben, all die Möglichkeiten, die Geld eröffnet, strotzen nur so davon. Menschen, die sich innerlich leer und leblos fühlen, versuchen sich unbewusst über das Ausgeben von Geld Leben und Jugend zu erkaufen. Dahinter steckt die Angst vor dem Tod, die Angst, schon vor dem physischen Ende innerlich tot zu sein. Doch hier kann Geld nichts ändern, im Gegenteil. Wenn man Geld ausgibt, das man nicht hat, kostet es Energie, wieder an Geld zu kommen, um seine Schulden zu begleichen. Das kann noch mehr in eine existenzielle Krise führen. Um aus dieser Situation herauszukommen, müssen sich die Betroffenen mit sich selbst auseinandersetzen, an ihren Problemen und Lebensthemen arbeiten und Geld nicht mehr als Lebenssinnersatz sehen. Doch dies ist nicht leicht und ohne die professionelle Hilfe eines Therapeuten oder qualifizierten Beraters kaum möglich. Hier nur in einer Schuldnerberatung mit einem Finanzexperten an einer Verbesserung der finanziellen Lage, einem Finanzplan und Umschuldungsmöglichkeiten zu schnitzen, behandelt lediglich die Symptome, nicht die Ursache.

4.6 Der enge Zusammenhang mit Schuld

Schuld ist von Anfang an mit Geld verbunden

Wie ich weiter vorne schon beschrieben habe, gibt es einen engen historischen Zusammenhang zwischen Geld und Schuld. Mit

Menschenopfern wurde versucht, eine Schuld bei einer göttlichen Macht zu tilgen, die untilgbar war. In späterer Folge borgten sich Priester die Opfertgaben, die in Form von Edelmetall dargebracht wurden, verliehen diese und nahmen als Entlehngebühr erste Zinszahlungen an. Damit wollten sie die Götter für das ungefragte Entleihen der Opfertgaben versöhnen. Die Priester hatten also mit ihrem schlechten Gewissen zu kämpfen und versuchten sich, überspitzt formuliert, davon freizukaufen.

Niklas Luhmann schreibt dazu:

- » Schuld wurde um die Erlösung willen erfunden und institutionalisiert (...). Schuld wird erlebt als Präsenz anderer Möglichkeiten der Vergangenheit – nämlich als Fortdauer der Möglichkeit, anders gehandelt haben zu können. (Bolz, 2009, S. 49)

Die andere Handlungsalternative für die Priester wäre gewesen, den Tempelschatz nicht zu verborgen, dann hätten sie sich nicht schuldig gefühlt. Dennoch haben sie sich gegen diese Möglichkeit entschieden und das Geld verliehen. Dafür werden sie Gründe gehabt haben, die stärker waren als ihr zu erwartendes Schuldgefühl. Gier, die Angst, eine Chance verpasst zu haben, Scham, nicht mutig gewesen zu sein, der Wunsch nach Prestige, Macht, Anerkennung? Es gibt viele Gründe. Was unterm Strich bleibt, ist die Tatsache, dass die Priester das Geld verliehen und eine Möglichkeit erfunden haben, sich von den Schuldgefühlen zu befreien, indem sie sie mit Geld aufwogen.

Immer wieder begegnet uns der Begriff der Erbsünde, womit eine Schuld gemeint ist, die von vorangegangenen Generationen verursacht wurde und die bis in die Gegenwart fortwirkt. In der Kunst und Literatur finden wir immer wieder Beispiele für eine solche generationsübergreifende, nie tilgbare Schuld. Nehmen wir Shakespeares Romeo und Julia als Beispiel: zwei seit vielen Jahren verfeindete Familien, Romeo aus der einen, Julia aus der anderen. Niemals wäre es möglich, dass sie in diesem Leben zusammen glücklich werden, weil die Erbschuld der Familien dazwischensteht und ihr Glück verhindert.

Zum Glück kommt die Erbschuld in unserer Gesetzgebung nicht vor. Wenn jemand verstirbt und Schulden hinterlässt, haben die Erben die Möglichkeit, das Erbe nicht anzutreten. Erst durch ihre Willensbekundung, das Erbe trotzdem anzutreten, übernehmen sie die Schuld des Erblassers. Warum sollten sie eine ökonomisch so irrationale Entscheidung aber treffen? Es sind höchstwahrscheinlich wieder emotionale Gründe, die sie diesen Schritt unternehmen

Schuldgefühle können mit Geld scheinbar aufgewogen werden

Erbsünde – wenn Schuld über Generationen wirkt

Erben fühlen sich oft verpflichtet, die Schuld der Vorfahren zu begleichen

Schuld ist sowohl greifbar und quantifizierbar, aber auch immateriell, undefinierbar und emotional

Schuld wird nur durch Vergebung erlassen

Emotionale Fairness ist essenziell für das Gelingen einer Paarbeziehung

lassen. Vielleicht fühlen sie sich verpflichtet, den Willen der Verstorbenen fortzuführen, oder vielleicht möchten sie seinen Ruf und seine Ehre wahren, wahrscheinlich auch die eigene. Möglicherweise sind mit dem Erbe auch Erinnerungen und Gefühle verbunden, z. B. wenn es um das elterliche Haus geht, in dem die Kinder zukünftig wohnen wollen (sogar wenn dies u. U. eine Belastung darstellt).

Schuld ist also einerseits etwas sehr Greifbares, Quantifizierbares, andererseits auch etwas Immaterielles, Undefinierbares, Emotionales. Im Wirtschaftsleben versuchen wir diesen zweiten Aspekt zu negieren, was aber kaum je gänzlich gelingt. Im Privatleben begegnet uns Schuld wesentlich öfter und wird dabei sogar bewusst und unbewusst als Waffe eingesetzt. Einher geht Schuld oft mit Vorwürfen (vgl. Will, 2013, S. 166).

Ein (für Außenstehende) recht lustiges Beispiel habe ich einmal im Bekanntenkreis erlebt. Der Mann war abends mit Freunden länger unterwegs als geplant und weil er wusste, dass seine Gattin erbost sein würde, kaufte er in einem Lokal bei einem Rosenverkäufer gleich einen ganzen Strauß. Er war sich seiner Schuld bewusst, dass er seiner Frau versprochen hatte, früh heimzukommen, und wollte Wiedergutmachung leisten. Seine Gattin jedoch war nicht bereit, ihn seine Schulden so einfach tilgen zu lassen und einen emotionalen Schlussstrich zu ziehen, und so schmiss sie ihm den wunderschönen Rosenstrauß um die Ohren.

Schuld und deren Begleichung spielt in Paarbeziehungen überhaupt eine große Rolle. Es geht ständig um eine Form des Ausgleichs. Dabei müssen die Partner nicht über dasselbe Geldvermögen oder Einkommen verfügen. Paare wiegen solche Ungleichheiten mit anderen Dingen wie Attraktivität, Aufmerksamkeit, Respekt, Sexualität etc. auf. Dabei sind sie durchaus kreativ und oftmals sind die Ausgleichsmodalitäten nicht offen ausgesprochen, ja sogar unbewusst. Aber eines ist klar: Wenn ein Paar keine Möglichkeit findet, emotionale Fairness in seiner Beziehung herzustellen, wird es zusammen nicht dauerhaft glücklich werden.

Zusammenfassung

Geld bietet Optionen und die Möglichkeit, Macht auszuüben und zu gestalten, ist für viele Menschen äußerst attraktiv. Doch nicht jeder ist über Geld motivierbar, mehr zu leisten, so wie es in unserem Wirtschaftssystem vielfach angenommen wird. Wichtige und attraktive Bedeutungen hat Geld, wenn es für Freiheit und Sinn steht. In der westlichen Welt haben wir glücklicherweise eine längere friedliche Zeit hinter uns und haben uns an unsere Freiheit gewöhnt. Wir streben immer mehr nach Individualität und Selbstverwirklichung und Geld bietet uns die Möglichkeit dazu. Doch

so, wie wir verstärkt den Sinn des Lebens suchen, so suchen wir auch unsere Identität. Da ist es leichter, diese im Geld zu sehen und sich über sein Geld zu definieren. Doch wenn die Identität und der Selbstwert vom Geld abhängen, sind wir davon abhängig. Das Fehlen von Geld stürzt uns dann womöglich in eine tiefe Krise, in der wir nicht mehr wissen, was uns als Mensch eigentlich ausmacht. Mit Geld versuchen wir Schulden und Ungleichheiten zu tilgen und Erlösung zu finden. Das Ziel dieser Gleichmachung ist emotionale Fairness.

Literatur

- Bolz, N. (2009). Wo Geld fließt, fließt kein Blut. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 41–63
- Deutschmann, C. (2009). Geld – die verheimlichte Religion unserer Gesellschaft? In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 239–263
- DiePresse.com (16.03.2016). *Nur in elf Ländern ist man glücklicher als in Österreich*. <http://diepresse.com/home/panorama/oesterreich/4947719/Nur-in-elf-Laendern-ist-man-gluecklicher-als-in-Oesterreich>. Zugegriffen: 04.12.2016
- DiePresse.com (03.11.2016). „Geld ist gedruckte Freiheit“: Besser kann man Bares kaum definieren. http://diepresse.com/home/meinung/quergeschrieben/rudolf-taschner/5111723/Geld-ist-gedruckte-Freiheit_Besser-kann-man-Bares-kaum-definieren?_vl_backlink=/home/index.do. Zugegriffen: 04.12.2016
- Dostojewski, F. (1861). *Aufzeichnungen aus einem Totenhaus*. Berlin Weimer: Aufbau, S. 25
- Emma.de (01.07.1997). *Vergewaltigung in der Ehe: Na, endlich!* <http://www.emma.de/artikel/vergewaltigung-der-ehe-na-endlich-265187>. Zugegriffen: 04.12.2016
- faz.net (31.10.2006). *Warum macht Geld nicht wirklich glücklich?* <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/erkläre-mir-die-welt-20-warum-macht-geld-nicht-wirklich-gluecklich-1381270.html>. Zugegriffen: 04.12.2016
- Focus Online (18.10.2013) *Der Coolidge-Effekt. Warum Männer fremdgehen müssen* http://www.focus.de/wissen/experten/ludwig/der-coolidge-effekt-untreue-phaenomen-warum-maenner-fremdgehen-muessen_id_3183970.html, Zugegriffen: 04.02.2017
- Freud, S. (1913). *Zur Einleitung der Behandlung*. GW VIII. S. 454–478
- Handelsblatt.com (12.09.2006). *Kostolans best Börsenweisheiten*. <http://www.handelsblatt.com/finanzen/maerkte/boerse-inside/zitatensammlung-kostolans-beste-boersenweisheiten/2705292.html>. Zugegriffen: 04.12.2016
- Häusel, H.G. (2012). *Neuromarketing. Erkenntnisse der Hirnforschung für Markteinführung, Werbung und Verkauf*. (2. Aufl.). München: Haufe, S. 75ff
- Kurier.at (10.06.2015). *Wird das die teuerste Scheidung der Welt?* <https://kurier.at/stars/wird-das-die-teuerste-scheidung-der-welt-vladimir-potans-milliarden/135.132.986>. Zugegriffen: 04.12.2016
- Liessmann, K.P. (2009). *Eine kleine Philosophie des Geldes*. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 7–19
- Negt, O. (2013). Der politische Mensch – Demokratie als Lebensform. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 109–128

- Roth, G. (2001). *Fühlen, Denken, Handeln. Wie das Gehirn unser Verhalten steuert*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp
- Simmel, G. (2009). *Philosophie des Geldes*. Köln: Anaconda
- Spiegel.de (14.08.2012). *Lassen Sie uns über Ihre Millionen sprechen!* <http://www.spiegel.de/karriere/skurriler-beruf-berater-fuer-lottogewinner-gibt-millionaeren-ratschlaege-a-849325.html>. Zugriffen: 04.12.2016
- Wellendorf, F. (2013). „Pecunia non olet“ – Macht und Gleich-Gültigkeit des Geldes in der Psychoanalyse. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 27–44
- Welt.de (29.09.2013). *Mein Geld gibt mir Freiheit*. <https://www.welt.de/print/wams/sport/article120484758/Mein-Geld-gibt-mir-Freiheit.html>. Zugriffen: 04.12.2016
- Weimann, J., Knabe, A., & Schöb, R. (2012). *Geld macht doch glücklich*. Stuttgart: Schäffer Poeschell
- Will, H. (2013). Die Kühe melken: Über private Ideologien von Finanzkrisen-Akteuren. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 159–174
- Zeit.de (12.05.2012). *Die Risiken des Reichtums*. <http://www.zeit.de/wissen/2012-05/geld-psychologie-kast>. Zugriffen: 04.12.2016
- Zeit.de (18.04.2013). *Macht Geld glücklich?* <http://www.zeit.de/2013/17/wissenschaft-vermoegensverteilung-glueck>. Zugriffen: 04.12.2016
- Zeit.de (18.11.2016). *Ehe könnte sexuelle Übergriffe auf Minderjährige legalisieren*. <http://www.zeit.de/politik/ausland/2016-11/tuerkei-sexueller-missbrauch-gesetzentwurf-heirat-opfer-straffrei>. Zugriffen: 04.12.2016
- Zeyringer, J. (2015). *Wie Geld wirkt. Faszination Geld - wie es uns motiviert und antreibt*. Göttingen: Business Verlag

Tiefenpsychologische Aspekte von Geld

- 5.1 Geld ist dreckig – 86
- 5.2 Begehren und Befriedigung – 89
- 5.3 Eines der letzten Tabus – 94
- 5.4 Geld oder Liebe? – 97
- 5.5 Geld macht sexy – 111
- 5.6 Sinnliches Geld – 114
- 5.7 Wie Geld in der Beratung wirkt – 118
- 5.8 Reichtum und Armut – 126
- 5.9 Geiz, Verschwendung und Gier – 133
- 5.10 Ohne Neid geht's nicht – 136
- Literatur – 141

In diesem Kapitel geht es darum, welche tiefenpsychologischen Auswirkungen Geld auf unsere Psyche hat, wie es also unser Denken und unsere Einstellung beeinflusst. Im nachfolgenden Kapitel betrachten wir dann aus dem Blickwinkel der Verhaltenspsychologie, zu welchen Handlungen uns diese Einstellung veranlasst. Geld hat eine so gewaltige, umfassende Macht unser Leben zu beeinflussen, dass wir uns dem kaum entziehen können. In diesem Kapitel gehe ich näher darauf ein, wie eng Geld und unsere Existenz von Anbeginn an miteinander verwoben sind. Von unserem ersten Geschäft, den damit verbundenen sinnlichen und lustvollen Erfahrungen und den Folgen für unser weiteres Leben. Ich zeige, welche Begierden Geld weckt und wie wir nach deren Befriedigung streben. Wie wir unsere Beziehungen gestalten und auf der Suche nach Sex und Liebe Geld als Instrument und gleichzeitig als Tabu erleben. Mit Geld können wir uns zwar keine Freunde kaufen, aber professionelle Berater, und auch hier beeinflusst Geld die Beziehung. Auf die negativen Folgen von Geld gehe ich danach ein und widme mich den Unterschieden zwischen Arm und Reich.

5.1 Geld ist dreckig

Geld wandert durch viele Hände. Das ist nicht sehr hygienisch

„Pecunia non olet“ – Geld stinkt nicht

Sie haben sicher schon den Spruch „Geld ist dreckig“ gehört. Und tatsächlich, besonders hygienisch ist es nicht, da Geld durch viele Hände wandert. Wenn Sie an Geld riechen, werden Sie es wohl kaum als angenehm empfinden. Schon von klein auf hören wir, dass wir uns die Hände waschen sollen, wenn wir mit Geld in Berührung gekommen sind. Hier wird also schon eine Verknüpfung zu Dreck gelegt, die eine sachliche Rechtfertigung hat, allerdings auch weitreichende unbewusste Folgen.

Eine sehr schöne Anekdote in diesem Zusammenhang stammt vom römischen Kaiser Vespasian (69-79 n. Chr.). Die Römer hatten ein Weltreich zu verwalten und suchten deshalb immer neue Einnahmequellen zur Finanzierung. Vespasian war ein findiger Herrscher und führte die Urinsteuer ein. Urin wurde damals v. a. zum Gerben von Leder eingesetzt. Um an diesen Rohstoff zu gelangen, wurden Urinale in den Straßen aufgestellt. Verspürten die Einwohner das Bedürfnis sich zu erleichtern, so konnten sie dies gegen eine Gebühr dort tun. Heutzutage gibt es diese Gebühr teilweise in Lokalen oder öffentlichen Toiletten in abgewandelter Form noch immer. Damals aber stieß es Vespasians Sohn Titus sauer auf, so an Geld zu kommen, und er verabscheute die neue Steuer. Vespasian hielt Titus angeblich daraufhin eine Hand voll Geld unter die Nase und fragte ihn, ob dieses Geld denn nach dem rieche, woher

es stamme. Titus verneinte und seit damals heißt es „Pecunia non olet“ – Geld stinkt nicht (obwohl es das genau genommen sehr wohl tut; vgl. Wellendorf, 2013, S. 27).

In der Geldtheorie wird der weibliche Aspekt des Geldes, nämlich seine Fruchtbarkeit (Prokreativität) zugunsten des männlichen Aspektes der Analität vernachlässigt. Kein Wunder, wurde die Theorie doch vorrangig von Männern entwickelt, was die Frage aufwirft, ob nicht ein unbewusster Gebärneid der Grund dafür ist (vgl. Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 15).

- » Die anale Geldtheorie Freuds hat ihren Ursprung in einer Männergeschichte. (Wellendorf, 2013, S. 39)

und

- » Die ganze anale Geldtheorie ist, wenn man so will, eine Männergeburt, in der Frauen keine Rolle spielen. (Dunkel, 1997)

Hartnäckig hält sich die Vorstellung, dass Männer mit Geld besser umgehen können als Frauen. Interessanterweise sind in Familien aber oft gerade Frauen die Finanzvorstände, während die Männer für das Heranschaffen des Geldes zuständig sind. Dies hat historische Wurzeln. In den Handelsabteilungen großer Banken sind Männer deutlich in der Überzahl. Männer persiflieren weibliche Fruchtbarkeit, wenn sie Geld gewinnbringend anlegen und dadurch mehr Geld erschaffen (vgl. Wellendorf, 2013, S. 40).

Wenn wir schon bei der Fortpflanzung angekommen sind, lassen Sie uns einen Schritt weiter gehen in der Entwicklung, nämlich zur Aufzucht des Säuglings und den Milch-Kot-Stoffwechsel, den Wolfgang Harsch (1996) mit der phantastischen Bedeutung des Geldes in Verbindung bringt. Der Säugling wird mit der Muttermilch genährt, die für ihn überlebenswichtig ist. Die stillende Mutter gibt dem Säugling, was er zur Existenzsicherung braucht, und im Gegenzug gibt das Kind der Mutter das Wertvollste, was es mit seinem kleinen Körper erzeugen kann: seinen Kot. Denken Sie an Szenen, wenn Mütter (oder gleich die ganze Verwandtschaft) um das Töpfchen eines Kleinkindes herum sitzen und darauf warten, dass es sein erstes „Geschäft“ macht. Welche Aufregung und Freude dem Kind signalisiert wird, wenn seine Exkreme im Töpfchen landen. Das Kind erfährt damit, dass es durch seine Gabe bzw. das Zurückhalten derselben Reaktionen bei der Mutter hervorrufen kann und damit einhergehend Gefühle der Macht und der Autonomie. Das Kind lernt, „aus Scheiße Geld“ zu machen, und so kann Geld zum Träger

Weibliche und männliche
Anteile des Geldes

Wer kann besser mit Geld
umgehen – Männer oder
Frauen?

Das erste Geschäft geht ins
Töpfchen

triebgesteuerter Phantasien ganz unterschiedlicher Qualität werden (vgl. Teising, 2013, S. 96). In der analen Entwicklung wandelt sich die ursprüngliche Hilflosigkeit und Abhängigkeit des Kindes. Durch die Beherrschung des eigenen Körpers im Anhalten und Sich-Trennen kontrolliert es seine Objekte und werden die Gefühle der Passivität und Ohnmacht gemildert (vgl. Senarclens, 2004).

Geld hat über seine ökonomische Bedeutung hinaus keinen eindeutigen und allgültigen Zweck, weshalb man von seiner Gleichgültigkeit spricht.

- » Insbesondere treibt seine Bedeutungslosigkeit und Gleich-Gültigkeit dazu, es mit wertlosen Substanzen symbolisch gleichzusetzen. Das zeigt sich etwa an der hartnäckigen Verknüpfung von Geld und Kot. (Wellendorf, 2013, S. 37)

Die enge Verbindung zwischen Geld und menschlichen Ausscheidungen

Diese Verknüpfung lässt sich sehr leicht in der Sprache erkennen, wenn vom „Goldesel“, vom „Geld scheißen“, von einem „Haufen Geld“, vom „Geschäft erledigen“ die Rede ist.

- » Es ist möglich, dass der Gegensatz zwischen dem Wertvollsten, das der Mensch kennen gelernt hat, und dem Wertlosesten, das er als Abfall („refuse“) von sich wirft, zu dieser bedingten Identifizierung von Gold und Kot geführt hat. (Hörisch, 2004, S. 114)
- Geld und Kot haben eine Eigenschaft gemein: Sie sind im Austausch, an der Grenzlinie zwischen dem einen und dem anderen, sie werden ausgegeben, ausgedrückt – und angenommen oder zurückgewiesen. Sie vermitteln Wert, tragen aber auch Verachtung in sich. (Degengart, 2013, S. 235)

Der Zusammenhang von Geld und Trieb ist eng

Der Umgang mit Geld ist mit dem Umgang mit Kot eng verbunden. Stuhlverhalten und Geiz dienen auf zwei verschiedenen Feldern demselben Begehren. Hörisch spricht von der Triebstruktur des Geldes (vgl. Hörisch, 2002, S. 28ff) und wirft die Frage auf, ob durch die Zuschreibung der Wertlosigkeit an Geld und Kot nicht etwas verdeckt und abgewehrt wird. Er sieht einen engen Zusammenhang zwischen Geld und Trieb und meint, dass Geld deutlich von sexuellen Konnotationen umstellt ist (vgl. Hörisch, 2004, S. 114). Dazu gehört einerseits die Prokreativität, andererseits die Gleichgültigkeit dem konkreten Objekt gegenüber. Wichtig ist nur, was man mit Geld kaufen kann, so wie es für den Trieb egal ist, durch welches Objekt er zur Befriedigung gelangt (vgl. Wellendorf, 2013, S. 38).

5.2 Begehren und Befriedigung

Sie kennen wahrscheinlich die Bedürfnispyramide von Maslow oder haben schon einmal davon gehört. Die Basis dieser Pyramide bilden die physiologischen Grundbedürfnisse wie essen und trinken. Für einen Menschen in einem Entwicklungsland, der täglich ums Überleben kämpft, richten sich alle Anstrengungen auf die Erfüllung dieser Bedürfnisse. Für ihn wird Geld hauptsächlich Mittel zum Überleben sein. Auf der nächsten Stufe der Pyramide befindet sich das Bedürfnis nach Sicherheit und Schutz. Damit ist beispielsweise ein Platz zum Schlafen, ein Heim gemeint. Auf der Stufe darüber sind die sozialen Bedürfnisse. Damit ist der Wunsch nach Zugehörigkeit zu einer Gruppe, zu Familie, Freunden, Kollegen gemeint. Gewünscht ist ein gewisser gesellschaftlicher Status, der von den anderen anerkannt und respektiert wird. Die Bedürfnisse nach Liebe und Zuneigung, Beachtung und Kommunikation mit anderen Menschen sind ebenfalls hier angesiedelt. Darüber liegt die Ebene der individuellen Bedürfnisse. Hier geht es um Macht, Einfluss, Ruhm, Lob, soziale Anerkennung. An der Spitze der Pyramide steht das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung, das in der westlichen Gesellschaft immer höher gewertet wird.

Immer mehr streben wir danach, wir selbst zu sein, unsere innersten Wünsche auszuleben, und brechen aus bestehenden Rollenmustern aus. Die Kehrseite der Medaille ist jedoch, dass dadurch auch soziale Bindungen aufbrechen und darunter liegende Bedürfnisse wie Freundschaften weniger bedient werden können. Wenn jemand seinen gutbezahlten Managerjob hinwirft, um beispielsweise endlich seinen Jugendtraum zu verwirklichen und Tierpfleger zu werden, dann kann ihm das eine tiefe persönliche Befriedigung bringen. Gleichzeitig aber wahrscheinlich auch finanzielle Einbußen und einen geringeren sozialen Status. Das wird er jedoch leicht verkraften, da ja sein höherliegendes Bedürfnis nach Selbstverwirklichung befriedigt wird.

Jemand, der ums Überleben kämpft, wird sich nicht um seine gesellschaftliche Position scheren, geschweige denn an Selbstverwirklichung denken. Solange Geld nicht die untersten Bedürfnisebenen abdeckt, sind die darüber liegenden irrelevant.

Steven Reiss definiert fünf Lebensbedürfnisse, bei denen Geld im Hintergrund eine Rolle spielt. Das sind Unabhängigkeit, Familie, Neugier, Eros und Essen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 140). Unabhängigkeit ist verglichen mit Maslow ein hochrangiges Bedürfnis, das man schwer ohne selbstständiges Einkommen oder Vermögen befriedigen kann. Wenn eine Studentin von zu Hause auszieht und die Eltern Wohnung, Studium und Verpflegung finanzieren, kann man schwer von Unabhängigkeit reden.

In der Bedürfnispyramide steht Selbstverwirklichung auf der höchsten Stufe

Wenn höher liegende Bedürfnisse befriedigt sind, sind darunter liegende nicht so wichtig

Sind jedoch nicht einmal die Grundbedürfnisse gedeckt, spielen die darüber liegenden keine Rolle

Die fünf Lebensbedürfnisse nach Steven Reiss und welche Bedeutung Geld dafür hat

Unabhängigkeit in jeder
Lebensphase

Familie ist sehr vielen Menschen wichtig. Trotzdem geht in der westlichen Welt die Zahl der durchschnittlichen Kinder pro Familie seit geraumer Zeit zurück. Dafür gibt es verschiedene Gründe wie den Wandel der Aufgaben der Familie, die Rollenverteilung, die Emanzipation der Frau. Dahinter steckt aber auch Geld. Die Altenbetreuung erfolgte früher in der Familie, heutzutage wird sie meist an Pflegeeinrichtungen ausgelagert, die nicht wenig für ihre Tätigkeit verlangen. Frauen strömen in den Arbeitsmarkt, wollen ihr eigenes Geld verdienen und damit ein Stück mehr Unabhängigkeit verlangen. Paare entdecken, wie angenehm und leicht das Leben sein kann, wenn plötzlich zwei Einkommen zur Verfügung stehen. Und das sollte man aufgeben, zumindest temporär, für Kinder? Laut Statistischem Zentralamt in Deutschland betragen die Kosten für die Erziehung eines Kindes bis zum 18. Geburtstag 120 000 Euro (vgl. Zeyringer, 2015, S. 140). Nicht eingerechnet die Kosten für den entgangenen Verdienst während der Karenzzeit, Opportunitätskosten durch einen sehr wahrscheinlichen Karriereknick oder die Reduktion auf Teilzeit, die sich bis auf die Pensionshöhe hin auswirkt. Alles sehr gute Gründe, sich rational gegen Kinder zu entscheiden. Aber Gott sei Dank sind wir ja keine rein rational handelnden Wesen.

Neugier möchten wir uns
leisten

Neugier steckt in jedem von uns in unterschiedlicher Intensität. Als kleine Kinder machen wir uns daran, die Welt zu entdecken, und als Erwachsene reisen wir, um neue Länder kennenzulernen, lernen Sprachen, lesen (zum Beispiel Bücher über Geld und was es mit uns macht), besuchen Seminare, gehen ins Theater. All das kostet, ist es uns aber wert.

Eros und die schönen Dinge
des Lebens

Unter Eros fasst Reiss Sinnlichkeit, Erotik, Sexualität, Schönheit, Kunst und Design zusammen. Wir streben nach den angenehmen Dingen des Lebens, nach Genuss, und sind bereit dafür viel zu bezahlen und zu erdulden. Denken Sie an Schönheitsoperationen, die Menschen über sich ergehen lassen, um etwas darzustellen. Das hat sehr viel mit dem Befriedigen individueller Bedürfnisse zu tun.

Essen ist mehr als Nahrung –
es bedeutet Genuss

Essen ist weit mehr als nur die Versorgung des Körpers mit lebensnotwendigem Treibstoff. Essen hat auch einen sozialen Aspekt. Ein Festmahl, bei dem die Gäste den Jubilar hochleben lassen, das Candlelight Dinner eines frischverliebten Paares, das gemeinsame Nachtmahl einer Familie – all das ist gemeinsame Nahrungsaufnahme, Interaktion, Kommunikation, emotionaler Austausch und befriedigt dadurch mehrere Bedürfnisse gleichzeitig. Aber auch wenn man für sich alleine ist und isst, so kann das ein sinnlicher Genuss sein, der eine große Befriedigung erzeugt. Für viele Menschen ist Schokolade so ein Genussmittel, das sie sich gönnen, weil es erstens schmeckt und zweitens Botenstoffe aktiviert, die einen gewissen Wohlfühlaspekt erzeugen. Kochen wurde

in den letzten Jahren immer beliebter, wie man anhand der Kochsendungen im Fernsehen sieht. Die Gourmets sind auf dem Vormarsch, weil wir nicht mehr essen, weil wir müssen, sondern weil wir diese sinnliche Erfahrung hoch schätzen.

Haben wir Bedürfnisse, erzeugt das die sog. Bedürfnisspannung und der Druck in uns wächst, unsere Bedürfnisse zu befriedigen. Wird das Bedürfnis dann befriedigt, baut sich die Spannung wieder ab und bereitet uns lustvolle Befriedigung. In unserem Gehirn wird eine Gedächtnisspur angelegt und das Erleben von Lust mit der vorangegangenen Bedürfnisspannung gekoppelt abgespeichert (vgl. Gast, 2013, S. 51).

- » Sobald dies Bedürfnis ein nächstes Mal auftritt, wird sich, dank der hergestellten Verknüpfung, eine psychische Regung ergeben, welche (...) die Situation der ersten Befriedigung wiederherstellen will. (Freud, 1900)

Und diese psychische Regung bezeichnet Freud als Wunsch.

- » Man kann also sagen, das Ziel des Wunsches ist die Wiederholung, und zwar im engen Sinne einer „Wieder-Herholung“ der lustvoll empfundenen Situation. (Gast, 2013, S. 51)

Geld ist wie die Libido ein Mittel zur Befriedigung des Begehrens. Das Begehren (des Geldes) führt dazu, dass dem Geld ein Wert zugeschrieben wird (vgl. Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 17).

Geld, das in der Lage ist, unser Begehren zu erfüllen, wird dadurch zu einem Mittel der Befriedigung, ähnlich wie die Libido. Diese realisiert sich an Objekten, die ihr jedoch gleichgültig sind, so wie das Geld gleichgültig und charakterlos ist.

- » Der Unterschied zwischen „Geld“ und „Libido“ aber liegt darin, dass Letztere als ein Begehren „an sich“ erst die Objekte des Begehrens schafft, während das Geld das Mittel ist, diese Objekte zu erlangen. (Pohlmann, 2013, S. 66f)

Wenn sich die Bedürfnisse auf ein spezielles Objekt konzentrieren, wird diesem ein Wert zugeschrieben. Wie Simmel schreibt, wird ein Objekt „begehrens-wert“, wenn es uns noch nicht gehört, verliert aber seinen Reiz im Moment der Befriedigung. Begehren gibt es also nur, solange Wünsche nicht erfüllt werden, allerdings lebt das Begehren auch von der Nähe zum Objekt (vgl. Pohlmann, 2013, S. 67).

Der Abbau der
Bedürfnisspannung beschert
uns Lust

Geld ist wie die Libido ein
Mittel zur Befriedigung unseres
Begehrens

Oftmals erkennen wir erst den Wert von etwas, das wir hatten, wenn wir es verlieren. Erst der Verlust führt zur Erkenntnis, wie wertvoll das Verlorene war, und weckt den Wunsch, es wiederzubekommen. Für Menschen ist es deshalb auch ganz schwer, verlorenem Geld nicht nachzutruern und den Verlust zu akzeptieren, weil durch die Distanz zum Geld (z. B. nach einem Diebstahl) erst das Begehren so richtig entfacht wird.

- » Es symbolisiert unsere größten Wünsche und gleichzeitig unsere vergebliche Suche nach Glück. Es repräsentiert etwas, wovon wir nie genug haben können, und verweist damit auf die prinzipielle Unerfüllbarkeit des Begehrens, auf den konstitutiven Mangel des Subjekts. (Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 11)

Der Verlust von Geld kann zu einem Ichverlust führen

Da einige Menschen eine enge emotionale Verstrickung mit ihrem Geld haben, sich quasi über ihr Geld definieren und mit ihrem Geld eins werden, kann der Verlust von Geld auch zu einem Ichverlust führen.

Im Fetischismus geht es auch um die Verleugnung des Objektverlustes und das Festhalten an der Überzeugung, der Wunsch sei realisierbar.

Geld als Fetisch

- » Geld hat einen solchen Fetischcharakter, insofern ihm die symbolisierende Verdinglichung im Sinne einer Entfremdung und deren Verneinung schon funktional innewohnt. Es ist zum Träger aller möglicher Wünsche und Phantasmen prädestiniert. (...) Geld als Fetisch ist Symbol und Ding zugleich. (Gast, 2013, S. 59)

Verschiedene Lebensphasen konfrontieren uns mit entwicklungsbezogenen Ängsten und Wünschen

Im Laufe unseres Erwachsenwerdens durchlaufen wir verschiedene Entwicklungsphasen, die Aufgaben an uns stellen. Wir erleben entwicklungsbezogene Ängste und Wünsche und Geld schreiben wir auch im Erwachsenenalter noch magische Kraft zu, diese Ängste zu besänftigen und die Wünsche zu befriedigen (vgl. Haubl, 2013, S. 78). Wenn die Aufgabe „Überleben“ lautet, weckt sie die Angst vor Leblosigkeit und Tod und den Wunsch nach Vitalität. Mit Geld kann man versuchen, das Leben zu verlängern, indem man beispielsweise in die Gesundheit investiert. Die Aufgabe „Schutz“ löst den Wunsch nach Sicherheit aus und weckt die Angst vor Hilflosigkeit. In wirtschaftlich schweren Zeiten, wenn der eigene Arbeitsplatz bedroht ist, steigt unser Bedürfnis nach Sicherheit an. Wir sind dann bereit, sehr viel dafür zu tun, ein größeres Gefühl von Sicherheit zu erlangen. Als die Flüchtlingskrise ab 2015 besonders dramatisch wurde,

wurde v. a. in Österreich und Deutschland anfangs eine große Solidarität mit den Flüchtlingen gezeigt und eine Willkommenskultur zelebriert. Das spiegelte die moralischen Werte unserer Länder wider. Nach einiger Zeit schlug allerdings die Stimmung immer mehr um und Parteien aus dem rechten Lager verzeichneten steigende Zustimmungsraten. Das hat meiner Meinung nach aber nicht unbedingt zu bedeuten, dass auf einmal viele Bürger ihre Liebe zu rechter Ideologie entdeckt haben. Vielmehr dürfte es darum gehen, dass die Menschen verunsichert sind, wie die gesellschaftliche Entwicklung weitergehen wird. Von den Regierungsparteien wird kein glaubhafter Plan vorgelegt, der das Bedürfnis nach Sicherheit bedienen könnte, und um der Hilflosigkeit zu entgehen, tun die Bürger ihren Unmut mit den demokratischen Mitteln kund, die ihnen zur Verfügung stehen. Dass etwa die Hälfte aller Österreicher 2016 im ersten Stechen zur Bundespräsidentenwahl einem Politiker ihre Stimme geben, der ihnen verspricht, für Sicherheit zu sorgen, kann kein Zufall sein. Und Sicherheit bedeutet auch, über finanzielle Ressourcen zu verfügen, was angesichts der aktuellen Wirtschaftslage und der Entwicklungen am Arbeitsmarkt nötiger denn je sein wird.

Eine andere Entwicklungsaufgabe ist „Bindung“ mit der Angst vor Gleichgültigkeit und dem Wunsch nach Liebe. Menschen, die in ihrer Kindheit wenig Zuwendung erfahren haben, entwickeln in diesem Bereich oft ein Defizit, das sie dann ein Leben lang, meist erfolglos, aufzufüllen versuchen. Heutzutage gehen oft beide Eltern arbeiten, weil sie sich und ihren Kindern einen gehobenen Lebensstandard bieten wollen. Was sie ihnen aber aufgrund ihres beruflichen Engagements nicht so leicht bieten können, ist zeitliche und emotionale Zuwendung. Unter dem Begriff „Wohlstandsverwahrlosung“ verstehen wir finanziell über-, aber emotional unterversorgte Kinder und Jugendliche, die oft das Gefühl haben, ihren Eltern gleichgültig zu sein. Der Wunsch nach Liebe wird scheinbar nicht befriedigt. Das kann zu einem Verhaltensmuster führen, mit dem Kinder versuchen Liebe zu erlangen, indem sie etwa ihren Freunden großzügige Geschenke machen in der Hoffnung auf Zuwendung. Auch aus Paarbeziehungen kennen wir das Verhalten, dass Geld Liebe erzeugen soll. Solche Beziehungen können gut funktionieren, wenn der beschenkte Partner das als Wertschätzung, quasi als geschenkte Liebe, interpretiert. Geld als Mittler von Liebe. In diesem Zusammenhang fällt mir ein, dass es jedes Jahr vor Weihnachten zu einem Rekord an Spenden kommt. Rechtzeitig zum „Fest der Liebe“ sitzt der Geldbeutel locker. Auch hierfür ist ein psychologisches Erklärungsmodell, dass der Spender sich im Gegenzug Dankbarkeit und Liebe erwartet.

Warum Geld geben einfacher ist
als Liebe zu schenken

Wenn jemand anderer mehr verdient, können wir uns als Versager fühlen

Geld bedeutet Macht und Kontrolle

Geld ist ein Ersatz für Trost, Genugtuung, Geborgenheit, Genuss, Potenz etc.; es kann diese Dinge verheißen, aber nicht verschaffen

Geld ist ein Tabu, über das nicht gesprochen wird

Die Aufgabe der Individuation weckt den Wunsch nach Selbstständigkeit und die Angst vor Abhängigkeit, wie ich oben schon anhand des Beispiels mit der Studentin beschrieben habe.

Die Entwicklungsaufgabe „Zielsetzung“ schürt die Angst vor dem Versagen, dem der Wunsch nach Erfolg gegenübersteht. Wenn jemand immer wieder neuen Zielen hinterherjagt, geht es ihm vielleicht weniger um die Ziele selbst, als vielmehr um den Kick, den er aus dem Erfolgserlebnis der Zielerreichung an sich zieht. Erfolg wird oft mit Reichtum gleichgesetzt, Versagen mit Armut. Ein Grund, warum wir so ungern über unser Gehalt reden, ist auch die Angst, unser Versagen vor Augen geführt zu bekommen, wenn jemand anderer mehr verdient.

Als letzte Entwicklungsaufgabe gibt es den „Umgang mit Kontrolle“, und unter Kontrolle stehen wir in einem Rechtsstaat alle. Die Angst vor Unterwerfung bezieht sich hierbei am ehesten auf soziale Kontrolle, die jemand anderer über uns ausübt, sei es der Lehrer in der Schule, die Chefin im Job, die Eltern oder die Partnerin zuhause. Dies weckt den Wunsch nach Macht, danach, andere zu beherrschen anstatt selbst beherrscht zu werden. Die Regeln zu machen und das Leben zu kontrollieren anstatt kontrolliert zu werden. Wie kann das besser erreicht werden als mit Geld? Wer zahlt, schafft an. Denn:

» „Schaffen und Anschaffen, zeugen und erzeugen“ sind „Formationen des Begehrens“. (Hörisch, 2002, S. 32)

Doch was begehren wir wirklich?

» Wer Geld begehrt, begehrt etwas anderes als Geld: Trost, Genugtuung, Geborgenheit, Genuss, Potenz – lauter Dinge, die Geld nur verheißen, aber nicht verschaffen kann. Geld ist Ersatz. Sich mit Ersatz zu begnügen ist oft unvermeidlich und besser als gar nichts. Den Ersatz für die Sache selbst nehmen, ist hingegen pervers. (Türcke, 2013, S. 142)

5.3 Eines der letzten Tabus

„Über Geld spricht man nicht“, es ist ein Tabu, um das wir einen großen Bogen machen.

» Denn ohne dass wir es merken, hat das Geld im Laufe unseres Lebens Sehnsüchte, Konflikte und andere intime Aspekte unserer Persönlichkeit an sich gebunden. Und das reichlich. So wird das Geld mit der Zeit zu einem Spiegel unserer

Persönlichkeit. Besonders die Dinge, die wir vermeiden zu sein, die wir vermissen oder ersehnen, werden auf eigenartige Weise an das Geld gebunden. (Müller, 2013, S. 22)

So ganz stimmt es ja nicht, dass wir nicht über Geld sprechen. In den USA beispielsweise reden die Menschen gerne über Geld. Wieviel sie verdienen, drücken sie einem recht schnell aufs Auge, fast so, als wäre das Einkommen ein Teil ihrer Existenz. Gehalt und Bonuszahlungen sind transparent und werden wie eine Auszeichnung und Bestätigung des Selbst-„Wertes“ gerne mitgeteilt. Amerikaner haben auch gegenüber Krediten einen anderen Zugang als Europäer. Sie freuen sich darüber, kredit-„würdig“ zu sein. In Europa hingegen sind Gehaltszahlungen immer noch geheim, so geheim, dass oft nicht einmal der Partner weiß, wieviel man „verdient“. Und über Kredite wird tendenziell eher lieber geschwiegen, da es als Schwäche angesehen wird, sich nicht aus eigener Kraft etwas leisten zu können. Aus diesem Grund werden Bankgeschäfte diskret erledigt und der Mantel der Verschwiegenheit darübergebreitet. Länder mit einem besonders strengen Bankgeheimnis erfüllen damit die Wünsche ihrer Bürger, allerdings sind sie auch attraktiv für Menschen und Institutionen mit dem etwas weniger legal motivierten Bedürfnis nach Verschwiegenheit, weshalb auf Länder wie die Schweiz, Liechtenstein oder Österreich der internationale Druck in den vergangenen Jahren immer mehr gestiegen ist, ihr Bankgeheimnis zu lockern oder ganz abzuschaffen.

Geld ist mehr als ein Zahlungsmittel, es ist wie schon beschrieben emotional aufgeladen, wie ein Phantasma wird ihm Macht zugeschrieben. Das Tabu steht an der Schnittstelle zwischen Realität und Fantasie „und bewirkt eine „weitgehend unbewusste und nicht reflektierte Spaltung“ dieser beiden Bereiche. Symptomatisch dafür ist der von Peinlichkeit und Gehemmtheit begleitete Umgang mit Geldangelegenheiten“ (Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 15).

Es gibt mehrere Gründe für das Geldtabu. Einer davon ist die Angst vor dem Vergleich. Wenn offengelegt ist, wie vermögend man ist, entstehen automatisch Rankings und Vergleiche. Das schürt natürlich auch die Angst zu unterliegen. Stellen Sie sich vor, die Vermögensdaten in Ihrer Stadt werden für alle einsehbar offengelegt und Sie erfahren nun, wie arm oder reich Sie im Vergleich zu Ihren Nachbarn sind (in manchen Ländern ist das Realität). Ist das eine schöne Vorstellung? Oder ruft sie eher Scham bzw. Neid hervor? Alleine schon die Befürchtung, durch die Transparenz bloßgestellt zu werden und negative Gefühle zu erleben, fördert unseren Wunsch nach Diskretion. Dies macht auch Umfragen zum Thema Geld sehr schwer, da Menschen hier besonders viel lügen, um sich selbst besser

Das Bankgeheimnis
erfüllt das Bedürfnis nach
Verschwiegenheit

Das Tabu an der Schnittstelle
zwischen Realität und Fantasie

Gründe für das Tabu: Angst vor
Vergleichen, Scham und Neid

Geld macht gleich – das kann
kränken

Wenn es um Geld und
Sex geht, herrschen
Zwiespältigkeit, Prüderie und
Heuchelei

Ganzheitliche Finanzberatung
berücksichtigt auch
emotionale Aspekte

In Beziehungen spielt Geld
eine Rolle. Ihre Offenlegung
könnte die Illusion
emotionaler Verbundenheit
zerstören

darzustellen oder um keinen Neid zu wecken. Bei anonymen Umfragen ist dieser Trend, die Unwahrheit zu sagen, sogar noch verstärkt (vgl. Zeyringer, 2015, S. 38f). Wahrscheinlich fällt die Angst, beim Lügen ertappt zu werden, und die damit verbundene Scham sowie die Angst vor Strafe weg.

Geld macht, wie schon weiter vorne beschrieben, alles gleich. Es hebt die individuellen Unterschiede auf und damit auch jede Besonderheit. Gerade wenn Leute sich über ihr Geld oder ihren Status definieren, kann dies zu einer Kränkung führen, weshalb die Wirkung von Geld gerne verleugnet bzw. tabuisiert wird (vgl. Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 15).

Schon Sigmund Freud erkannte, „dass Geldangelegenheiten von den Kulturmenschen in ganz ähnlicher Weise behandelt werden wie sexuelle Dinge, mit derselben Zwiespältigkeit, Prüderie und Heuchelei“ (Freud, 1913, S. 464). Für Freud hängt das damit zusammen, dass Geld in die Nähe von Dreck und Abfall gerückt wird, wie seine Forschungen zur Analität des Geldes zeigen. Menschen, die Reinlichkeit lieben, werden eine nähere Beziehung zu etwas Dreckigem versuchen zu vermeiden oder nicht offen darüber sprechen (vgl. Wellendorf, 2013, S. 28). Besonders in der psychoanalytischen Selbstbeobachtung entsteht so ein „schwarzer Fleck“ durch den inneren Widerstand, sich mit der eigenen Einstellung zu Geld auseinanderzusetzen, das die eigene Triebhaftigkeit und narzisstische Konflikte offenlegen könnte, die mit dem Besitz bzw. Verlust von Geld verbunden sind (vgl. Wellendorf, 2013, S. 29).

Heutzutage fällt es wesentlich leichter, in der Öffentlichkeit über Sex zu sprechen als über Geld. Über Geld spricht man höchstens mit seinem Bankberater oder einem anderen Finanzfachmann, wobei das Gespräch hier meist sachlich und an den nackten Zahlen orientiert bleibt. Eine wirklich gute Beratung zum Thema Geld würde aber auch die emotionalen Aspekte, Wünsche, Bedürfnisse und Antreiber mit einbeziehen. Ganzheitliche Finanzberatung ist ein nachhaltiger Ansatz, der leider in der immer stärker standardisierten Finanzwelt kaum Platz findet, den ich aber für ganz wichtig halte. Geldhandel und Sexualität haben auch noch eine weitere Gemeinsamkeit: Beides basiert auf Vertrauen, „andererseits kann jedoch eine Befriedigung in beiden Fällen gerade auch aus dem Vertrauensbruch gezogen werden“ (Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 13f).

Gerade in Beziehungen, sei es jetzt in Familien, bei Liebespaaren oder auch in der Beziehung zwischen einem Berater und einem Klienten wird Geld besonders tabuisiert, da unbewusst sehr oft der Verdacht mitschwingt, dass Geld der Grund für die Aufrechterhaltung der Beziehung sei. Der Mann in den besten Jahren, der eine halb so alte Freundin hat, wird den Gedanken mehr oder

weniger bewusst selbst haben, den er an den Augen seiner Bekannten ablesen kann: nämlich dass es sich ihrerseits nicht um die große Liebe handelt, sondern (auch) sein Kontostand ausschlaggeben ist. Großeltern, die sich über den Besuch ihrer Enkel freuen, hegen vielleicht den Verdacht, dass diese (auch) wegen des Taschengeldzuschusses kommen. Klienten wissen, dass der Berater ihnen nur so lange seine Zeit und Aufmerksamkeit schenkt, so lange sie dafür bezahlen. In all diesen Beziehungen spielen Zuwendung und eine Form von Liebe eine Rolle, aber auch Geld. Wirklich aussprechen möchte das jedoch niemand, da das die Beziehung entwerten bzw. die Illusion emotionaler Verbundenheit zerstören würde.

5.4 Geld oder Liebe?

Geld prägt und beeinflusst uns bewusst und unbewusst auf verschiedene Arten. Natürlich erstreckt sich dieser Einfluss auch auf die privatesten Bereiche unseres Lebens. Auch in Beziehungen zu anderen Menschen, sogar in der Beziehung zu unserem Partner, unseren Eltern, Kindern und Freunden spielt Geld eine Rolle. Wenn Sie sich Ihren Freundeskreis anschauen, aus welchen Leuten besteht er? In den meisten Fällen zählen Menschen dazu, die in einer ähnlichen Lebenssituation, einem ähnlichen gesellschaftlichen Stand, oft sogar im selben beruflichen Umfeld tätig sind. Mit ihnen fühlen wir uns verbunden, weil sie uns ähnlich sind, uns gut verstehen und wir gemeinsame Interessen teilen. Auch bei der Partnerwahl selektieren wir oftmals aus, wer finanziell zu uns passt. Es klingt zwar romantisch, wenn eine Prinzessin einen Artisten heiratet (wie es in Monaco passiert ist) oder wenn ein Millionär sich in eine Prostituierte verliebt (wie im Film „Pretty Woman“), längerfristig Bestand haben solche Beziehungen aber leider selten.

Eine Freundin von mir ist Single und reist sehr gerne. Würde sie einen Mann treffen, der es sich finanziell nicht leisten kann, so oft zu verreisen wie sie, wäre das ein Problem. Entweder muss sie ihre Ansprüche zurückschrauben und wird ihm das u. U. irgendwann einmal vorwerfen, wohingegen er mit dem Bewusstsein leben muss, dass sie seinetwegen auf etwas verzichten muss, das sie gerne täte. Oder sie verzichtet auf eine Zukunft mit diesem Mann. Eine dritte Lösungsvariante, nämlich dass sie ihn auf den Urlaub einlädt, erweist sich in der Praxis oft als undurchführbar. Nach wie vor können es die meisten Männer schlecht verkraften, finanziell nicht mit ihrer Partnerin mithalten zu können, denn das rüttelt an ihrem Stolz und Selbstwert. Schon wieder steckt „Wert“ dahinter.

Geld bestimmt die Partnerwahl

Wenn Geld Beziehungen
verhindert

Viele Männer lassen sich nicht gerne von Frauen einladen

Aus meiner Zeit im Sales weiß ich, dass sich Männer ungern einladen lassen. In der Regel ist es bei einem Geschäftsessen so, dass die Firma die Einladung ausspricht und die Rechnung übernimmt, die ein Geschäft anbahnen will. In diesem Fall wäre das also in personam ich gewesen. Es ist mir in all der Zeit aber nie geglückt, tatsächlich zu bezahlen. Das lag daran, dass ich als Gegenüber Männer hatte, was bei dem geringen Frauenanteil in der Branche nicht überraschend war. Und obwohl sie wussten, dass ich die Rechnung ja nicht selbst zahlen, sondern meine Firma das übernehmen würde, kam es für sie nicht in Frage, mich zahlen zu lassen, und so wurde ich eingeladen.

Für mich war das nicht leicht, dann ich habe mich bis dahin nie von einem Mann einladen lassen und jedes Mal auf getrennten Rechnungen bestanden. So stand ich in niemandes Schuld und musste mich nicht zu irgendetwas verpflichtet fühlen. Erst durch die Geschäftsessen erkannte ich, dass es Männern ein Bedürfnis sein und ehrliche Freude bereiten kann, wenn sie ihrer klassischen Männerrolle entsprechen und eine Frau einladen dürfen. Mittlerweile kann ich eine Einladung annehmen und weiß es als Geste von Wertschätzung und guten Manieren zu würdigen.

Wer zahlt bei einem Date? Die Frage sorgt für Kontroversen

Ich habe unter meinen Freundinnen eine Umfrage gemacht, wie sie bei einem Date agieren, wenn es ans Zahlen geht. Sie teilten sich in zwei Lager. Die einen, die wie ich früher auf getrennten Rechnungen bestanden, und die anderen, für die es nicht in Frage kam, selbst zu bezahlen. Erstere wollten das Gefühl vermeiden, sich kaufen zu lassen und damit die Chance auf eine Gegenleistung zu signalisieren. Zweitere waren der Meinung, dass ein Mann durch eine Einladung ausdrückt, wieviel ihm eine Frau wert sei. Sie fühlten sich trotzdem nicht zu mehr verpflichtet. Psychoanalytiker sehen in der Bezahlung mit Geld Hingebung und Zeichen einer Liebesbeziehung (vgl. Wellendorf, 2013, S. 27). Insofern liegen die Damen nicht so falsch, wenn sie sich scheuen, eine Einladung anzunehmen, weil sie dadurch offenbar das Signal geben, an einer Beziehung (welcher Art auch immer) interessiert zu sein.

Eine Einladung gilt als Wertschätzung

Meine Freundinnen, die eingeladen werden wollen, sehen eine Einladung außerdem als Zeichen guter Manieren, ebenso wie für sie das Hineinhelfen in den Mantel und das Aufhalten der Türe ein absolutes Muss ist. Wir sind hier mitten in einem Rollenthema. Wie weit soll die Emanzipation der Frau gehen und wo ist die klassische Rollenverteilung noch erwünscht? Wenn schon wir Frauen uns nicht einig sind, verstehe ich, dass sich Männer unsicher sind, wie sie sich verhalten sollen. Für einige Freundinnen wäre es ein Knock-out-Kriterium, wenn der Mann beim ersten Date nicht anbietet zu zahlen. Selbst wenn es noch so gut gelaufen ist, wäre das der Grund,

warum es kein zweites Date geben wird. Ich kann den Männern hier kein Rezept anbieten, wie sie am besten die Rechnungsthematik lösen. Vielleicht wäre es ein Kompromiss, sich in der Rolle des galanten Kavaliers zu versuchen und die Dame zu fragen, ob er sie einladen dürfe. Wenn sie dann protestiert, kann man immer noch getrennte Rechnungen verlangen.

Geld ist charakterlos und gleichmachend, wie ich schon zu Beginn geschrieben habe. Es löscht alles Individuelle aus und ist ein unpersönliches Medium, das Menschen voneinander trennt. Liebe ist das genaue Gegenteil davon. Sie kann nur persönlich sein, denn das Objekt der Liebe ist ein ganz spezifisches Subjekt, ein Mensch, der für uns ganz anders ist als alle anderen Menschen, der für uns so einzigartig ist, dass unser Herz nach ihm verlangt. Liebe verbindet zwei Menschen miteinander, vereint sie zu einem „Wir“, von dem andere Menschen ausgegrenzt sind. Somit sind Geld und Liebe scheinbar völlig konträr und miteinander unvereinbar. Soweit unsere romantische Vorstellung, die die Liebe zweier Menschen rein halten will vom dreckigen Geld.

In der Realität jedoch spielt Geld auch in Liebesbeziehungen eine Rolle, die nicht geleugnet werden sollte, weil sie so weitreichende Auswirkungen hat. Da geht es um die Frage, wer das Geld für das gemeinsame Leben erwirtschaftet, wer es wie verwaltet, wofür es ausgegeben wird, ob man Kinder will und inwiefern sich dann an der Einkommenssituation und Aufgabenverteilung etwas ändern wird. Es stellt sich die Frage, ob und ab wann sich ein Paar als Einheit sieht, wann sie von einer Familie sprechen und wie jeder von ihnen Familie definiert. Der individuelle Geldstil beeinflusst eine Beziehung. Wenn ein Überlebenskünstler (also jemand, der das Geld, das er verdient, genauso schnell wieder ausgibt und sich dabei wohlfühlt, weil ihm Geld nicht wichtig ist) sich in einen Sparefroh (also jemanden, der nur das Nötigste ausgibt und den Rest eisern spart) verliebt, wird der Aushandlungsprozess, wie sie gemeinsam ihr (Geld-)Leben gestalten, höchst interessant werden. Frauen sind tendenziell risikoscheuer als Männer, was innerhalb von Beziehungen für reichlich Diskussionsstoff sorgen kann. Diese Risikobereitschaft dürfte jedoch zu einem großen Teil anerzogen sein. Eine englische Studie zeigte, dass Frauen, die eine reine Mädchenschule besucht hatten, risikofreudiger waren als solche, die eine gemischtgeschlechtliche Schule besucht hatten (vgl. Müller, 2013, S. 46). Ich vermute, dass in einer gemischtgeschlechtlichen Schule Mädchen eher „Mädchenrollen“ erfüllen, hingegen in einer homogenen Gruppe Rollen einnehmen, die ansonsten von Jungen beansprucht und besetzt werden.

Geld macht gleich – Liebe
einzigartig

Die individuellen Geldstile der
Partner stellen Beziehungen vor
eine Herausforderung

Frauenkauf als Fortschritt zum Frauentausch

Wenn wir von Beziehungen sprechen, denken die meisten von Ihnen wahrscheinlich an eine Partnerschaft, die zumindest anfangs auf Liebe beruhte. Doch das war nicht immer so. Lassen Sie uns an dieser Stelle eine Zeitreise unternehmen, in eine Ära, als es üblich war, Menschen als Sklaven oder auch als Ehefrauen zu kaufen. Damals wurde das nicht unbedingt so entwürdigend gesehen, wie wir es heute empfinden. Ein Frauenkauf konnte für Frauen von höherem Stand erniedrigend sein, für Frauen aus niedrigem Stand allerdings auch erhöhend. Es gab für den Frauenkauf strenge gesellschaftliche Regeln und die Interessen der Familie bzw. der Gemeinschaft standen im Vordergrund. Dies ging so weit, dass in manchen Fällen sich auch die Stammesgenossen am Kaufpreis beteiligten. Der Frauenkauf hatte auch den Zweck, die Beziehung in gesellschaftlich anerkannte Normen zu heben. Im Gegensatz zur Raubehe stellt der geregelte Kauf schon einen Fortschritt dar. Der Dänenkönig Frotho ließ alle Ehen, sofern sie nicht durch Kauf zustande kamen, verbieten. Durch den Einsatz von Geld hoffte er eine größere Beständigkeit in die Beziehungen zu bringen. Eine Vorstufe des Frauenkaufs war der Frauentausch, bei dem die Schwestern der Ehemänner getauscht wurden. Wie jeder Naturaltausch hatte auch dieser seine Nachteile, die durch Geld beseitigt wurden. Durch den Einsatz von Geld war auch der Polygamie eine gewisse ressourcenabhängige Grenze gesetzt (vgl. Simmel, 2009, S. 584ff). So ist im Islam die Zahl der Ehefrauen auf maximal vier begrenzt und dies auch nur, wenn sich der Mann dies leisten kann und allen die gleichen (finanziellen) Zuwendungen macht.

Warum sich die Bewertung auf Selbstwert und Stolz auswirkt – früher und heute

Die Frauen wurden durch den Kauf zu einem Objekt degradiert, wobei ihnen ein gewisser Wert zugeschrieben wurde, der jedoch auch wiederum ihren Selbstwert und Stolz erhöhen konnte, abhängig davon, wie teuer sie verkauft wurden. Anders als bei einem männlichen Sklaven, deren Preis relativ stabil blieb, war der Preis weiblicher Sklaven aufgrund ihrer Erscheinung und ihrer auch sexuellen „Einsatzmöglichkeiten“ individueller. Im Fernsehen sieht man heute auch immer wieder Filme und Dokusoaps, in denen Männer Frauen mit Zahlen bewerten. Eine Zehn steht dabei für die optisch perfekte Frau. Misswahlen laufen ähnlich ab. Frauen präsentieren sich wie vor Jahrhunderten auf dem Sklavenmarkt und freuen sich, wenn sie eine möglichst hohe Benotung erhalten (vgl. Simmel, 2009, S. 586ff).

Was Man(n) besitzt, das liebt man. Umso mehr, je teurer es war

Beim Frauenkauf sagte der Kaufpreis eine Menge darüber aus, wieviel die Frau dem Manne „wert“ war. Je mehr er für sie bereit war zu bezahlen, desto besser sollte er sie auch behandeln. Und auch für ihre Familie, der die Frauen den Kaufpreis einbringen, gewinnen sie durch ihre Verheiratung an Wert.

- » Die Frauen sind etwas wert – und zwar in dem psychologischen Zusammenhang, dass man nicht nur für sie bezahlt, weil sie etwas wert sind, sondern dass sie etwas wert sind, weil man für sie bezahlt hat. (Simmel, 2009, S. 587)

Umgekehrt unterstellt Simmel auch, dass die Frauen daraus, dass sie für ihre Familie ein Opfer gebracht haben, diese Familie mehr lieben.

- » Überall, so sagt man, erzeugt der Besitz Liebe zum Besitz. Man bringt nicht nur Opfer für das, was man gern hat, sondern auch umgekehrt: Man liebt das, wofür man Opfer gebracht hat. (Simmel, 2009, S. 586)

Ich gehe einmal davon aus, dass das eine List des Gehirns ist, einen Sinn in dem schrecklichen, aber unausweichlichen Schicksal zu finden, um damit leben zu können und sich nicht als Opfer zu fühlen, das an der Scham und Demütigung zerbricht.

In einigen Kulturen wie z. B. in Indien wurde der Frauenkauf als etwas Verächtliches betrachtet. In Lappland wiederum lehnten die Brauteltern Geld als Gegenleistung für die Tochter ab, ein Geschenk oder eine Dienstleistung für sie waren aber herzlich willkommen. In weiterer Folge wurde es Brauch, dass der Brautwerber den Brauteltern etwas schenkte und diese sein Geschenk erwiderten. Die Brauteltern gaben das Geld, das sie vom Bräutigam erhalten hatten, wahrscheinlich an die Braut weiter, um ihr eine gewisse ökonomische Selbstständigkeit zu sichern. Daraus entstand die uns bekannte Mitgift (vgl. Simmel, 2009, S. 589ff).

Allgemein nimmt man an, dass die Mitgift erst durch die stärker werdende Geldwirtschaft verbreitet wurde. Solange die Frauen direkt am Hofe des Mannes arbeiteten, stellten sie wie auch die Kinder eine Arbeitskraft dar, die ihnen auch ein gewisses Ansehen und teilweise Unabhängigkeit ermöglichte. Die Frau arbeitete sozusagen ihren Kaufpreis ab. Durch die schärfere Arbeitsteilung wurde die Frau in den häuslichen Bereich, der ja bis heute gering geschätzt wird, verdrängt. Sie trug nichts mehr direkt zum Haushaltseinkommen bei und wurde zu einer Last für den Mann. Durch die Mitgift sollte der Mann nun für diese Last entschädigt werden (Simmel, 2009, S. 591ff).

In vormodernen Gesellschaften wurden Ehen von Dritten arrangiert, so wie dies auch heute noch in manchen Kulturen der Fall ist. Bei der Auswahl der Ehegatten standen ökonomische Interessen der gesamten Familie dahinter. Denken Sie nur an die Heiratspolitik der Habsburger, die durch den Spruch „Tu felix Austria nube!“ – „Du glückliches Österreich heirate!“ treffend beschrieben wurde. Durch

Geld als Hochzeitsgeschenk sollte ursprünglich die Selbstständigkeit der Braut sichern

Die Mitgift sollte den Mann für die „Belastung“ durch die Frau entschädigen

Ehen waren zweckmäßige Wirtschaftsgemeinschaften

geschickt eingefädelte Vermählungen wurde der Einflussbereich der Habsburger erweitert, politische Allianzen wurden geschmiedet und Macht gewonnen. Schicksal und persönliches Glück der verheirateten Kinder spielten dabei keine Rolle. Eine Ehe war zu diesen Zeiten eine Schicksalsgemeinschaft, die anderen Interessen diente als dem individuellen Glück. Liebe war damit nicht verknüpft und wenn, dann wurde sie außerhalb des Ehebündnisses erwartet. Die Liebesheiraten von Maria Theresia und Königin Victoria waren die Ausnahme, nicht die Regel.

Die Vorstellung einer romantischen Liebe und Liebesheirat entstand erst zu Ende des 18. Jh., als die Folgen der industriellen Revolution gesellschaftliche Umwälzungen brachten (Wimbauer, 2009, S. 128).

» In einer Gesellschaft mit relativ undifferenzierten Elementen mag es ebenso relativ gleichgültig sein, welches Paar sich zusammentut ... « (Simmel, 2009, S. 602)

Erst die gestiegene Individualisiertheit führte zu Liebesheiraten und der Vorstellung einer romantischen Liebe

Plötzlich bot sich für viel mehr Menschen die Möglichkeit Geld zu verdienen und dieses Geld befreite sie aus persönlichen Abhängigkeiten wie Knechtschaft. Das Geld beförderte die persönliche Individualität und Unpersönlichkeit zwischen Menschen, schuf aber auch neue soziale Kreise und Verbindungen (vgl. Wimbauer, 2009, S. 126). Wer wen heiraten durfte, wurde nicht mehr durch die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Stand bestimmt, sondern immer mehr von den Menschen selbst, wobei Geld diese individuelle Wahlfreiheit erst ermöglichte. In einer stark individualisierten Gesellschaft wurde es aber immer schwieriger, den passenden Partner zu finden.

» Es ist also auch in diesem Fall nichts anderes, als die gestiegene Individualisiertheit innerhalb der Gesellschaft, die das Geld zu einem immer ungeeigneteren Vermittler rein individueller Beziehungen macht. (Simmel, 2009, S. 604)

Für Soziologen ist die romantische Liebe die „zwingende kulturelle Antwort auf das erhöhte Individualisierungsniveau der sich modernisierenden Gesellschaft“ (Tyrell, 1987, S. 578). Manche Experten sehen in dem Individualisierungsschub auch eine Bedrohung für die Menschen, denen plötzlich die früher eindeutige Rolle und Identität fehlte. Bot früher die Gesellschaft jedem seinen Platz und Schutz, fiel diese Funktion durch die steigende Bedeutung des Individuums weg. So wie auch heutzutage das Individuum wichtiger und die Gemeinschaft unwichtiger wird. Die Kehrseite dieser Entwicklung

ist die Vereinsamung, die viele Menschen als Bedrohung erleben und sich nach Sicherheit, Halt und Zugehörigkeit sehnen. Die romantische Liebe kann all das bieten.

» Das bedrohte Ich rettet sich in die Liebe, regeneriert sich in der Familie. (Luhmann, 1997, S. 987f)

Wir sehen aktuell ähnliche Tendenzen, wenn Jugendliche, die kaum Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben, keine lohnenswerte Zukunft für sich sehen können und keinen Sinn in ihrem Leben finden, sich Organisationen oder Glaubensgemeinschaften zuwenden, die ihnen genau das versprechen, was jeder Mensch braucht: Zuwendung, Anerkennung und einen Platz in der Gemeinschaft.

Die romantische Liebe ist eng verbunden mit dem Modell der bürgerlichen Kleinfamilie, in dem die Rollen, Aufgaben und Zuständigkeiten klar verteilt sind. Der Mann bringt das Geld nach Hause und die Frau kümmert sich um Heim, Nachwuchs und den Mann. Sein Geld bildet das Familieneinkommen, von dem alle abhängig sind, umgekehrt besteht für ihn auch eine Unterhaltsverpflichtung. Bis in die 1970er-Jahre war das das klassische Familienmodell. Durch die Bildungsexpansion in den 1960ern, die Frauenbewegung in den 1970ern und die ökonomische Hochphase in den 1980ern hat sich dieses Modell stark gewandelt.

Heutzutage streben Partner in der Regel eine Gleichstellung in der Beziehung an, man spricht vom Ideal der Partnerschaft (vgl. Leupold, 1983), auch was die finanzielle Sphäre betrifft. Individualistische Partnerschaften, in denen jeder (auch finanziell) weiterhin für sich selbst sorgt und der Überschneidungsbereich als Paar gering ist, sind ähnlich angelegt wie Verträge, mit dem Ziel der Nutzenmaximierung für jeden Einzelnen. Genau wird abgewogen, wieviel in die Beziehung investiert wird, und wenn diese sich nicht mehr rechnet, wird sie beendet. Das kann dann der Fall sein, wenn es für einen Partner nicht mehr gut läuft, wenn er beispielsweise krank wird oder seinen Job verliert. Wie viele Beziehungen nach diesem Muster leben, kann nur anhand des SINUS-Milieus abgeschätzt werden, in dem der Typ des „Modernen Performers“ in Deutschland ca. 12,3% der Bevölkerung ausmacht (vgl. Haubl, 2013, S. 85f).

» Die romantische Liebe erhebt die Geringschätzung des Geldes zu einem Liebesbeweis, die partnerschaftliche Liebe die Hochschätzung. (Haubl, 2013 S. 86)

Frauen sind heutzutage in vielen Fällen ebenfalls berufstätig und tragen ihren Teil zum Haushaltseinkommen bei (vgl. Wimbauer,

Liebe als Rettungsanker
vor Vereinsamung in einer
individualistischen Gesellschaft

Das bürgerliche Modell der
Kleinfamilie mit dem Vater als
Ernährer

In der partnerschaftlichen Liebe
ist die Hochschätzung des
Geldes ein Liebesbeweis

2009, S. 122ff). Unter der Abkürzung DINK (Double Income No Kids) versteht man Paare, die sich bewusst gegen Kinder entscheiden, um mit ihrem gemeinsamen Einkommen ein besseres Auskommen zu finden. Denn finanziell gesehen bedeuten Kinder einen Einschnitt in den bisherigen Lebensstil. Trotz staatlicher Beihilfen erhalten Frauen (und noch immer trifft es hauptsächlich sie, auch wenn in den letzten Jahren zum Glück immer mehr Männer in Karenz gehen) während der Zeit, die sie aus dem Berufsleben aussteigen und sich den Kindern widmen, weniger Geld, als sie an Einkommen hätten. Eine Unterbrechung der Berufstätigkeit wirft sie im Vergleich mit kinderlosen Kolleginnen auf der Karriereleiter oft zurück bzw. hindert sie am Vorwärtsskommen. Dessen müssen sich Familien bewusst sein, wenn sie sich für Kinder entscheiden. Auf der anderen Seite sind Kinder natürlich auch eine Bereicherung fürs Leben, die sich nicht in Zahlen ausdrücken lässt. Darum empfiehlt die Facebook-Managerin Sheryl Sandberg in ihrem Karriereratgeber „Lean In“:

- » Die wichtigste Entscheidung für eure Karriere ist nicht euer Studiengebiet, es ist die Wahl des richtigen Ehemanns (...) Ihr werdet nie wieder einen Mann so sexy finden wie den, der die Windeln eurer Kinder wechselt. (zeit.de, 2014)

Heute stellt sich die Frage:
wollen wir uns Kinder leisten?

Ein interessanter Ansatz, der jedoch nur verwirklicht werden kann, wenn beide Partner, die Arbeitgeber und die Gesellschaft dazu bereit sind. Denn wenn ein Mann die Karriereambitionen, wenn auch nur vorübergehend, zurückschraubt, hat er immer noch mit mehr oder weniger offen ausgesprochenen Vorurteilen und denselben Hindernissen beim Wiedereinstieg wie Frauen zu kämpfen.

Wenn die Natur nicht
mitspielt, kann Geld den Weg
zum Kind erfüllen

Um beim Thema Kinder zu bleiben, betrachten wir auch die kinderlosen Paare. Nicht alle von ihnen sind freiwillig ohne Nachwuchs. Wenn die Familienplanung auf natürlichem Wege nicht klappt, gehen viele Paare den Weg einer künstlichen Befruchtung. Die Kosten dafür werden kaum und wenn dann oft nur zu einem Teil von den Krankenkassen übernommen, sodass der Kinderwunsch auch eine finanzielle Herausforderung darstellen kann. Da die Kosten für künstliche Befruchtungen sehr hoch sind, kann die Anzahl der Versuche von der finanziellen Leistbarkeit limitiert sein. Auch Adoptionen sind nicht so leicht umzusetzen. Von Promis liest man immer wieder, dass sie Kinder quer über den Globus adoptieren. Für Normalsterbliche ist eine Auslandsadoption, die u. U. die letzte Möglichkeit darstellt, sehr teuer. Der Wunsch nach Kindern bleibt manchen Eltern leider versagt, und in einigen Fällen scheitert er schlichtweg am Geld.

Mit dem vermehrten Zustrom von Frauen auf den Arbeitsmarkt und daher mit einem eigenen Einkommen wurden sie immer unabhängiger. Sie können nun für sich selbst sorgen und sind nicht mehr auf ihren Gatten angewiesen. Diese Unabhängigkeit ermöglicht Frauen auch, aus Beziehungen auszubrechen, in denen sie nicht mehr glücklich sind. Wir sehen dies an steigenden Scheidungszahlen und einer Zunahme der Singlehaushalte. Die Annahme, dass Menschen früher besser Beziehungen gestalten konnten und mehr Durchhaltevermögen in schlechten Zeiten hatten, mag teilweise richtig sein. Wir leben in einer Wegwerfgesellschaft, haben keine Geduld mehr, stattdessen immer höhere Ansprüche. Man sollte aber nicht vergessen, dass viele Frauen sich eine Trennung vor Jahrzehnten schlichtweg nicht leisten konnten und deshalb in einer unglücklichen Beziehung verharren mussten.

Der Großteil der Alleinerziehenden sind Frauen. Gerade sie sind durch eine Trennung oft armutsgefährdet, speziell wenn die Väter ihren Unterhaltsverpflichtungen nicht nachkommen. In Österreich sind etwa 24% aller Ein-Eltern-Haushalte armutsgefährdet (vgl. orf.at, 2016). Die Tatsache, dass viele Frauen Teilzeit arbeiten, um neben dem Job auch die Kinder betreuen zu können, unterstützt diesen Trend leider.

Geld bedeutet individuelle Freiheit, v. a. für Frauen. Diese Freiheit kann Beziehungen ins Wanken bringen, wenn der Partner eher ein traditionelles Rollenmodell bevorzugt und ihn der Verlust der Ernährerrolle in seinem Selbstwert trifft oder wenn Geld das Einzige war, das die Beziehung noch zusammengehalten hat. Geld kann aber auch sehr positiv für eine Partnerschaft sein, wenn es beide Partner gleichstellt und eine Begegnung voll Respekt und auf Augenhöhe ermöglicht. Was kann es für ein schöneres Kompliment geben als zu wissen, die Partnerin bleibt nicht, weil sie muss, sondern weil sie es möchte?

In heutigen Partnerschaften kommen dem Geld viele Bedeutungszuschreibungen zu. Was Geld für ein spezielles Paar bedeutet, muss erst ausgehandelt werden. Dabei kommt es auch darauf an, welche Rollen die Partner innerhalb der Beziehung einnehmen wollen, wie sie einander behandeln und inwiefern ihr Zugang zu Geld sich damit vereinbaren lässt. Weichen die Vorstellungen der Partner zu sehr voneinander ab, kann eine Beziehung letztendlich auch am Geld scheitern. Eine klare Trennung von Geld und Liebe ist nicht möglich.

Ein eigenes Einkommen machte
Frauen unabhängiger

Die meisten Einelternhaushalte
werden von Frauen geführt.
Rund ein Viertel davon ist
armutsgefährdet

Geld verändert die
Rollenverteilung in einer
Partnerschaft

» Vielmehr werden Geld und Liebe im alltäglichen Handeln von Individuen in Beziehungen vereint und Geld kann als symbolisch aufgeladenes Beziehungsgeld gerade im Nahbereich persönlicher Beziehungen zwei Individuen auch verbinden. (Wimbauer, 2009, S. 143)

Geld kann also auf einem Nebenschauplatz der Beziehung wichtig sein, aber auch den Kern der Beziehung bilden.

Geld als emotionale Währung
und Beziehungsgeld

- » So kann Geld die zentrale Motivation sein, die aus Sicht der Partner „die Beziehung stiftet“ und zusammenhält. Damit wird Geld zur „emotionalen Währung“. (Zeyringer, 2015, S. 180)

Schwierig ist es nach wie vor, wenn die traditionelle Rollenverteilung aufgehoben wird und die Frauen in die Rolle der Ernährerinnen schlüpfen, also mindestens 60% des Familienbudgets verdienen. Durch die bessere Schulbildung und steigende Gleichberechtigung am Arbeitsmarkt ist die Zahl der Ernährerinnen in den vergangenen Jahren gestiegen. In den USA sind in 40% der Haushalte Frauen die Ernährerinnen, in Österreich in 25%. Dies stellt für eine Beziehung oft eine Belastungsprobe dar. Weder Frauen noch Männer sind offenbar damit glücklich, hier am Status des Mannes zu kratzen.

- » Vor allem Frauen aus dem „traditionellen Milieu“ mit einfachen Dienstleistungsjobs versuchen, die Ernährerinnenrolle möglichst schnell wieder loszuwerden. Den Machtgewinn nutzen sie vor allem als Druckmittel auf den Mann. Die Botschaft lautet: Stelle die „richtige“ Ordnung wieder her, indem du dir einen Job suchst. (Job Kurier, 2016)

Frauen wollen die
Ernährerinnenrolle wieder
loswerden

Für Akademikerinnen wäre laut einer Studie ein Hausmann ein untragbarer Statusverlust. Um ihrem Partner den Gesichtsverlust zu ersparen, finanziell nicht mehr die Vorreiterrolle einzunehmen, und auch um sich selbst für den entwerteten Mann nicht zu schämen, schwindeln erfolgreiche Frauen oft beim Einkommen und nennen geringere Zahlen (vgl. Job Kurier, 2016). Aber es gibt auch Männer, die Angst haben, nicht mehr attraktiv für die Frau zu sein, wenn sie mehr verdient als er. Diese Angst ist nicht ganz unbegründet, da arbeitslose Männer es tatsächlich schwerer haben, eine neue Partnerin zu finden (vgl. Zeit.de, 2011).

Die Frage nach einem
gemeinsamen Konto

Spannend finde ich immer die Frage, ob Paare ein gemeinsames Konto haben sollten. Sie lässt sich nicht eindeutig beantworten. Als ich hierzu wieder einmal eine Umfrage in meinem Bekanntenkreis gestartet habe, erntete ich von allen Seiten ungläubige Blicke. Wie ich denn so etwas fragen könne, natürlich hätten sie ein gemeinsames Konto. Schließlich seien sie eine Familie, zu der jeder seinen Teil beitrage so gut er könne und dies schließe Geld mit ein. Außerdem wäre es viel zu unpraktisch, ständig alle Rechnungen auseinanderzudividieren, meinten die Pragmatischeren unter ihnen. Selbstverständlich hätten sie kein gemeinsames Konto, jeder verdiene schließlich

sein eigenes Geld und sei eine eigenständige Persönlichkeit, meinten die anderen. Sie lebten lieber nach dem Motto „Strenge Rechnung – gute Freunde“. Einige der befragten Paare hatten den Mittelweg gewählt. Sie besaßen ein gemeinsames Konto, sozusagen das „Familienkonto“, auf das jeder einen Teil des Gehalts überweise. Den Rest konnte jeder Partner für sich verwenden, wie er wollte.

Die Frage, ob Geld eine gemeinsame oder individuelle Ressource sei, entzweite also meinen Bekanntenkreis. Ich glaube, solange bei den Ausgaben eine ähnliche Strategie wie bei den Einnahmen herrscht, spielt die Frage nach einem gemeinsamen Konto keine so große Rolle. Viel eher sehe ich Probleme, wenn beide Partner ihr Geld zusammenlegen und dann einer mehr ausgibt als der andere. Solange die Liebe groß ist und die Beziehungsbilanz ausgeglichen, wird das keine Schwierigkeit darstellen. Wenn die Partner allerdings beginnen, Kleinigkeiten gegeneinander aufzurechnen und Soll und Haben in ihrer Beziehung einander gegenüberstellen, kann ein negativer Saldo deren Ende einläuten.

Laut Paartherapeuten ist Geld das Konfliktthema Nummer eins in Beziehungen (vgl. Spiegel.de, 2016). Beim Streit ums Geld geht es häufig um unbewusste Konflikte, die mit den Herkunftsfamilien der Partner, mit ihrem individuellen Geldstil oder aber auch ganz anderen Bereichen der Beziehung zu tun haben.

» Konflikte, die ein Paar bei der Verteilung des Haushalts-einkommens hat, lassen sich als Indizien für tiefergreifende Beziehungskonflikte nutzen. Geldkonflikte beruhen dabei nicht einfach auf Missverständnissen, die leicht auszuräumen wären. Denn es handelt sich nicht um bloße Gedankenlosigkeit, die zu den Konflikten führt, sondern um Identitätsprobleme, die oft nur schwer in Worte zu fassen und noch schwerer dem Partner verständlich zu machen sind. Aufgrund dieser Kommunikationsschwierigkeiten neigen Paare, die Geldkonflikte haben, nicht selten dazu, das Thema früher oder später zu tabuisieren. (Haubl, 2013, S. 81f)

Doch wie wir aus dem Coaching wissen, werden Probleme in der Regel größer, je mehr man versucht sie unter den Teppich zu kehren und zu verdrängen. Deshalb wäre es sinnvoll, sich als Paar über die individuelle Bedeutung von Geld und die Erwartungen über den Umgang mit partnerschaftlichem Geld auszutauschen.

Die Bedeutung von Geld ist für Frauen und Männer eine andere. Frauen sehen im Geld Sicherheit und eine Garantie für Selbstständigkeit. Gerade wenn die Planung der Familiengründung ansteht, wird die soziale Stellung und finanzielle Sicherheit für Frauen immer wichtiger.

Wichtig ist, dass die Beziehungsbilanz ausgeglichen ist

Geld ist das Konfliktthema Nummer eins in Beziehungen

Männer und Frauen haben unterschiedliche Erwartungen an Geld

Wieso ein Ehevertrag ein so heikles Thema ist

- » Speziell bei Frauen ab dreißig Jahren spielt das Einkommen eines möglichen Partners eine besondere Rolle. (Zeyringer, 2015, S. 84)

Anders ist das bei eher kurzfristig orientierten Bekanntschaften. So spielt beim Speeddating das Gehalt des Gegenübers weder für Frauen noch für Männer eine Rolle (vgl. Zeyringer, 2015, S. 83). Für Männer bedeutet Geld in erster Linie Erfolg und Macht (vgl. Psychologie-heute.de, 2012).

Wenn ein Paar sich findet und plant zu heiraten, möchten sich nur wenige mit einem möglichen Scheitern der Beziehung auseinandersetzen. Obwohl die Scheidungsraten stellenweise (regional und demographisch unterschiedlich) bei 50% liegen, ergibt es für viele keinen Sinn, sich mit dieser Option zu beschäftigen, wo man doch auf der anderen Seite vor hat zu schwören, „auf immer und ewig“ zusammenzubleiben. Dabei wäre es am einfachsten, in Zeiten, in denen man sich wohlgesinnt ist und keine Verletzungen das Gerechtigkeitsempfinden beeinflussen, eine faire Lösung für die Aufteilung des Vermögens im Fall der Fälle zu finden. Ein Ehevertrag würde viele Streitigkeiten im Zuge einer Scheidung verhindern, weil Geld nicht mehr als Racheinstrument eingesetzt werden kann. Ich bin überzeugt, dass einige Partner insgeheim schon an einen Ehevertrag denken, sich dann aber nicht trauen, mit dem anderen darüber zu sprechen. Sie möchten ja nicht den Eindruck erwecken, dass sie davon ausgehen, dass die Beziehung keinen Bestand haben wird. Schon gar nicht wollen sie als geizig gelten oder dass der andere glaubt, sie möchten ihn über den Tisch ziehen. So kommt es, dass oftmals Richter die finanzielle Situation regeln müssen. Verletzte Partner instrumentalisieren leider auch in vielen Fällen die Kinder, um den Expartner dort zu treffen wo es weh tut, nämlich beim Geld. Hohe Unterhaltsforderungen stellen eine Art Schmerzensgeld dar, können aber dennoch nicht die heilende Wirkung erzielen, die sich die Verletzten erhoffen.

Doch lassen Sie uns vom Scheitern einer Beziehung weiter nach vorne, an deren Beginn hüpfen. Als ich Georg Simmels „Philosophie des Geldes“ las, war ich bei einer Stelle besonders überrascht. Er schreibt nämlich im Zusammenhang mit seinen Betrachtungen zur Entwicklung der romantischen Liebe als Folge der stärkeren Individualisierung über Heiratsannoncen.

- » Gerade die gesteigerte Individualisierung der Bedürfnisse macht die Annonce, als Erweiterung des Kreises von Angeboten, durchaus erforderlich. (Simmel, 2009, S. 606)

Sein Buch ist im Jahre 1900 erschienen, und doch dachte ich dabei an die heute sehr gut besuchten Dating-Plattformen jeglicher Art. Das Thema war scheinbar schon damals aktuell. Bei vielen Plattformen muss man Alter und Beruf schon in der Kurzübersicht angeben oder es ist zumindest eine der ersten Fragen, wenn man jemanden kennenlernt, die nach dem Beruf. Ich wundere mich darüber. Als ob man vom Beruf auf den Charakter und die Interessen eines Menschen schließen könnte. Aber scheinbar brauchen wir dieses Schubladendenken, denn wenn man sich auf jeden Menschen einließe und ihn zuerst kennenlernen würde, bevor man ein Urteil über ihn fällt, wäre das viel zu zeitaufwendig. Simmel schreibt, dass 1900 die Vermögensverhältnisse, die ja in engem Zusammenhang mit dem Beruf stehen, von zentralem Interesse waren (vgl. Simmel, 2009, S. 606).

» Weder die äußere Erscheinung noch der Charakter, weder das Maß von Liebenswürdigkeit noch von Intellekt können leicht so beschrieben werden, dass ein unzweideutiges und das individuelle Interesse erregendes Bild entsteht. Das Einzige, was in allen Fällen mit völliger Sicherheit bezeichnet werden kann, ist der Geldbesitz der Personen und es ist ein unvermeidlicher Zug des menschlichen Vorstellens, unter mehreren Bestimmungen eines Objektes diejenige, welche mit der größten Genauigkeit und Bestimmtheit anzugeben oder zu erkennen ist, auch für die sachliche erste und wesentlichste gelten zu lassen. (Simmel, 2009, S. 607)

In Heiratsannoncen und auf Dating-Plattformen geht es auch ums Geld

Mittlerweile gibt es Dating-Portale, die wie ein Supermarkt daherkommen. Die inzwischen geschlossene Seite „Shop a Man“ war nur für Frauen zugänglich. Hier konnte Frau aus einem Männerangebot schöpfen und zwischen Premiumangebot, Schnäppchen und Restposten wählen. Nebenbei erhielten sie Mitteilungen wie „34% der Frauen haben einen höheren Marktwert als Du“ (zeit.de, 2014). Was hier passiert, nämlich dass sich Männer und Frauen bewusst sind, dass es hier auch um Selbstvermarktung und Verkauf geht, nennt die israelische Soziologin Eva Illouz emotionalen Kapitalismus. Damit meint sie, dass Paare nach ökonomischen Gesetzen handeln, sich vermarkten und sowohl den eigenen Nutzen als auch den des (möglichen) Partners bewerten. Soziologe Michael Wagner hat festgestellt, dass auch das Vermögen auf der Plusseite der Beziehung aufgelistet wird. Die beste Vorbeugung gegen eine Scheidung ist gemeinsamer Immobilienbesitz. Der Soziologe Norbert Schneider hat Dating- und Flirt-Plattformen näher untersucht und festgestellt, dass Frauen trotz eigenen Erfolges immer noch nach Partnern

Das Dilemma erfolgreicher Frauen – viel Geld aber kein Partner

mit höherem sozialen Status suchen. Da sie selbst aber schon so hoch oben, weil so erfolgreich sind, werden sie meist nicht fündig. Das führt dazu, dass Frauen in Führungspositionen doppelt so oft alleine leben wie Männer in Führungspositionen (vgl. zeit.de, 2014). Die Serie „Sex and the City“ thematisierte dieses Thema. Die erfolgreiche, toughie Rechtsanwältin Miranda nahm an einer Speeddating-Veranstaltung teil. Sobald sie erwähnte, was sie beruflich mache und wie erfolgreich sie sei, verloren die Männer merkbar das Interesse an ihr. Nachdem sie das erkannt hatte, gab sie sich als Stewardess aus und schon fanden sich Anwärter. In der Folge endete es jedoch damit, dass Miranda herausfand, dass auch der Mann geschwindelt hatte. Er war nämlich kein Arzt, sondern hatte sich besser dargestellt als er war. Sie hingegen hatte sich schlechter dargestellt.

Doch diese Einstellung ändert sich langsam, wie die Soziologin Jutta Allmendinger herausfand.

- » Um eine Freundin, die nur gut aussieht, wird ein Mann heute kaum mehr beneidet. Eine Umfrage bei 500 Männern und Frauen zwischen 20 und 34 ergab, dass sich mittlerweile drei von vier Männern finanziell unabhängige Partnerinnen mit ähnlichem Bildungsstand wünschen. Vor fünf Jahren noch wollte das nur jeder zweite Mann. (zeit.de, 2014)

Menschen heiraten am liebsten innerhalb ihrer sozialen Schicht

Allerdings heiraten Menschen am liebsten innerhalb ihrer sozialen Schicht. War früher eher ein sozialer Aufstieg durch Heirat möglich (Arzt und Krankenschwester, Chef und Sekretärin), gilt heute eher „gleich und gleich gesellt sich gern“. Die Uni als Heiratsmarkt setzt sich mehr und mehr durch. Dies führt allerdings zu einem verstärkten Aufgehen der Schere zwischen den sozialen Schichten. Der Gini-Koeffizient ist ein statistisches Maß, das die Ungleichheit zwischen Arm und Reich misst. Seine Extremwerte sind 0 (kein Unterschied) und 1. In skandinavischen Ländern liegt er bei 0,25, in den USA bei 0,43. Würden Amerikaner nach dem Zufallsprinzip (also ohne Rücksicht auf den gesellschaftlichen Rang) heiraten, läge der Gini-Koeffizient bei 0,34, also bei einem Niveau der 1960er-Jahre, und das größte soziale Problem der USA wäre gelöst, so Soziologe Jeremy Greenwood (vgl. zeit.de, 2014).

Frauen verdienen immer noch weniger als Männer

Ein anderer Wert, der die Unterschiede misst, ist der Equal-Pay-Day. Das ist der Tag im Jahr, ab dem Frauen im Vergleich zu Männern quasi gratis arbeiten, weil sie für dieselbe Arbeit weniger Geld bekommen als Männer. Das heißt, je später im Jahr, desto besser für die Frauen. In Österreich fiel der Equal-Pay-Day 2016 auf den 11. Oktober, in Wien auf den 27. Oktober (orf.at, 2016). Interessanterweise zeigen Studien aber auch, dass es als gerecht erlebt

wird, wenn Frauen weniger verdienen als Männer, auch von Frauen. Ein Erklärungsansatz dazu lautet, dass Frauen sich mit Frauen vergleichen und das gängige Gehaltsniveau akzeptieren. Dabei könnte es sich um depressiv-lähmenden Neid handeln (vgl. Haubl, 2009, S. 247).

Wir sehen also, dass finanzielle Faktoren bewusst und unbewusst schon immer eine Rolle bei der Partnerwahl gespielt haben, Liebe, wie wir sie heute definieren, aber erst später dazugekommen ist. In unserer romantischen Vorstellung widersprechen sich Geld und Liebe, tatsächlich besteht aber eine wechselseitige Verbindung zwischen ihnen, derer wir uns schämen und sie deshalb tabuisieren. Trotzdem ist sie deutlich sichtbar bei der Wahl unserer Partner und der Art von Beziehungsgestaltung. Experten empfehlen, gerade Geld in Paarbeziehungen offen zu thematisieren, da viele Konflikte über dieses Medium ausgetragen werden und so nicht gelöst werden können. Eine offenere Kommunikation und Akzeptanz der eigenen Beeinflussbarkeit durch Geld erhöhen die Chancen auf ein harmonisches Zusammenleben.

5.5 Geld macht sexy

Geld und Sex sind Tabus, über die man nicht spricht. Dass es zwischen beiden einen Zusammenhang gibt, verleugnen wir deshalb noch mehr. Allerdings bestätigen sowohl Männer als auch Frauen hinter vorgehaltener Hand, dass Geld, genauso wie Macht, auch eine erotische Wirkung hat (vgl. Psychologie-heute.de, 2012).

Wie attraktiv Geld machen kann, erleben wir immer wieder. Ich möchte Ihnen ein überspitztes, böses Beispiel liefern, das so aber tatsächlich immer wieder vorkommt, wenn Sie die Klatschspalten aufmerksam lesen. Da wird dann berichtet von alten Millionären, bei denen die Zuwendung ihrer jungen Krankenschwester über das Maß der beruflichen Beziehung hinausgeht. Dass die Dame tatsächlich an deren inneren Werten interessiert ist und so gerne Geschichten hört aus einer Zeit, als noch nicht einmal ihr Vater geboren war, glauben wahrscheinlich nicht einmal die Herren selbst. Aber sie werden nicht so dumm sein und die Dinge hinterfragen, wenn sie in ihrem Alter noch einmal die Freuden der Liebe genießen können. Interessanterweise kenne ich keinen nicht wohlhabenden Herren, dem diese Aufmerksamkeit zuteilwurde. Ich möchte den jungen Damen hier keine böse Absicht unterstellen. Möglicherweise wirkt hier die Strahlkraft des Geldes tatsächlich so stark, dass sie die Anziehung auf den Mann überträgt. Und natürlich wird es auch Fälle geben, wo sich junge Mädchen tatsächlich in den Mann

Finanzielle Faktoren
beeinflussen die Partnerwahl

Geld ist erotisch

Wie sexy wären Sugardaddys
und Cougars ohne dickes Konto?

Das älteste Gewerbe der Welt
ist sehr profitabel

Prostitution wird nicht immer
und überall geächtet

und nicht in sein Geld verlieben. Nur, sehr wahrscheinlich ist das nicht. Wie sieht es im umgekehrten Fall aus, wenn ältere Frauen sich einen jüngeren Partner suchen? Sind die vermeintlichen Jäger die Beute und junge Frauen suchen bei älteren Männern finanzielle Sicherheit? Stecken hinter dem Wunsch nach einem Sugardaddy oder einer Cougar bloß verdrängte Vater- bzw. Mutterthemen? Geht es hier also um einen Tausch von Geld gegen jugendliche Schönheit? Wer beutet hier wen aus? Sind wir hier schon am Rande der Prostitution?

In Deutschland gibt es etwa 400 000 Prostituierte und die Sex-industrie setzt jährlich ca. 14 Milliarden Euro um (vgl. Zeyringer, 2015, S. 82f). Prostitution wird oft als das älteste Gewerbe der Welt bezeichnet. Es ist eine Dienstleistung, bei der Sexualität gegen Geld verrechnet wird. Beides sind große Tabuthemen und worüber wir nicht sprechen wollen, weil es Schamgefühle, u. U. auch Schuldgefühle und Neid weckt, das verdrängen und stigmatisieren wir. Da wird dann argumentiert mit der Ausbeutung der Frauen, der Degradierung zu Objekten. Die Frauen geben ihr Intimstes, Persönlichstes, und gerade die Bezahlung mit etwas absolut Unpersönlichem wie Geld wird von vielen als unangemessen und deshalb erniedrigend empfunden (vgl. Simmel, 2009, S. 596). Viele Kulturen schätzen die Sexualität einer Frau dann hoch, wenn sie wenige Liebhaber hat. Je mehr sie hatte, desto mehr verliert sie den Seltenheitswert (vgl. Simmel, 2009, S. 599). Umgekehrt ist es unfairerweise immer noch so, dass Männer mit einem hohen Frauenverschleiß als toller Hecht und nicht als wertlose Wanderpokale gelten.

Es gibt aber auch Prostituierte, die diesen Job aus freien Stücken machen, die nicht gezwungen werden, sondern sich bewusst dafür entscheiden. Ich finde, es steht niemandem zu, über jemand anderen ein moralisierendes Urteil zu fällen. Denn in anderen Kulturen und Zeitaltern gilt bzw. galt Prostitution nicht als verwerflich. Im alten Asien beispielsweise prostituierten sich Mädchen aller Klassen, um eine Aussteuer oder eine Gabe für den Tempelschatz zu erhalten. Dies hatte keine Auswirkungen auf ihre gesellschaftliche Stellung und weitere Beziehungen (vgl. Simmel, 2009, S. 600).

Das unpersönliche Geld, das sich nicht darum schert wem es gehört und wofür es ausgegeben wird, ist ein passender Ausgleich für den unpersönlichen, emotionslosen Geschlechtsverkehr.

- » So empfindet man auch umgekehrt am Wesen des Geldes selbst etwas vom Wesen der Prostitution. Die Indifferenz, in der es sich jeder Verwendung darbietet, die Treulosigkeit, mit der es sich von jedem Subjekt löst, weil es mit keinem eigentlich verbunden war, die jede Herzensbeziehung

ausschließende Sachlichkeit, die ihm als reinem Mittel eignet – all dies stiftet eine verhängnisvolle Analogie zwischen ihm und der Prostitution. (Simmel, 2009, S. 595)

Indem man Geld bezahlt, ist der vereinbarte Vertrag erfüllt und man ist bzw. bleibt frei von jeglichen Verpflichtungen. Dies ist ein wesentlicher Unterschied zu Liebesbeziehungen und Ehen (vgl. Simmel, 2009, S. 594).

Derjenige, der Geld gibt, ist aber im Vorteil gegenüber demjenigen, der die Ware oder Dienstleistung gibt. Dieses Ungleichgewicht ist gerade in der Prostitution deutlich sichtbar. Geld bedeutet auch hier Macht. Aber auch Frauen genießen es, laut Simmel, ihren Liebhabern Geld zu geben und dadurch in einer mächtigen Position zu sein. Geld von ihren Verehrern anzunehmen, empfinden sie eher als peinlich und entwürdigend, während sie bei der Annahme von Geschenken diese Gefühle nicht empfinden (vgl. Simmel, 2009, S. 599f). Doch auch beim Geld gibt es eine Grenze, ab der Prostitution nicht mehr als unmoralisch angesehen wird. Wenn eine Frau es schafft, besonders viel Geld zu bekommen, so wie früher die Kurtisanen der Könige, erhält sie dafür Bewunderung und Respekt. Dies deshalb, weil es wiederum Seltenheitswert hat, und alles was rar ist, gewinnt an Wert (vgl. Simmel, 2009, S. 607).

In diesem Zusammenhang erinnere ich mich, dass einmal ein Abteilungsleiter einer Sales-Einheit gesagt hat, dass man im Sales eine Hure sei. Diese Aussage sorgte für einen großen Aufschrei, doch ich finde, er hat bis zu einem gewissen Grad recht. Wir alle verkaufen unsere Arbeitskraft (in den wenigsten Jobs bezieht sich das auf sexuelle Dienstleistungen), doch solange wir selbst den Preis bestimmen und eine Übereinkunft erzielen, ist es für mich in Ordnung. Love it, change it, leave it – dieser Spruch stimmt auch hier.

Ich habe Barbara Balldini, eine Vorarlberger Sexualpädagogin und Kabarettistin, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, in ihrem Vortragskabarett mit Humor und ohne Scham ihr Publikum an Tabuthemen heranzuführen, über ihre Erfahrungen bzgl. Geld in Beziehungen interviewt. Zu ihr in die Beratung kommen v. a. Männer und die Themen haben sich in all den Jahren ihrer Tätigkeit nicht geändert: Trotz Emanzipation und Gleichberechtigung wünschen sich Männer Frauen, die weiblich sind, sodass sie ihre Männerrolle leben können. Beziehungskonflikte haben häufig mit dem Thema Geld zu tun, noch vor dem Thema Sex und Haushaltsführung!

Für Psychoanalytiker bedeutet Geld sexuelle Anziehung und Potenz (vgl. Wellendorf, 2013, S. 27). Wenn nun die Frau die finanziell Potentere ist, kann das einen Mann metaphorisch gesprochen entmannen. Geld hat hier tatsächlich auch die Macht, Männer zu

Unpersönlich, emotionslos, treulos – die Gemeinsamkeiten von Geld und Prostitution

Wer zahlt, hat Macht. Und je höher der Preis, desto mehr Bewunderung gibt es dafür

Auch in der Sexualberatung ist Geld ein großes Thema

Sind Frauen finanziell potenter, kann das Männer kastrieren

Geiz zerstört Beziehungen

kastrieren, wenn die Wunschvorstellung der Geldverteilung in einer Beziehung nicht umgesetzt werden kann.

Doch nicht nur zu viel Geld kann das Sexualleben eines Paares beeinträchtigen. Auch zu wenig Geld kann ein Problem sein und ist es zumeist auch. Ich meine jetzt nicht finanzielle Sorgen, die im Kopf herumschwirren und ein Sich-fallen-Lassen und Abschalten unmöglich machen. Ich spreche hier von Geizigen, die sehr wohl über Geld verfügen, es aber nicht ausgeben möchten. Partner von Geizigen haben es schwer, denn meist sind diese Menschen nicht nur finanziell, sondern auch emotional geizig. Geizige können nicht genießen und von sich aus etwas geben, und so hungert ein Partner neben einem Geizigen oft aussichtslos nach Liebe und Zuwendung. Auch im Bett ist für Geizige Nehmen seliger als Geben. In Beziehungen rüttelt Geiz an der Werteskala der Menschen und zieht Konsequenzen nach sich. Wenn jemand stets nur konsumiert, fühlt sich der Partner auf lange Sicht ausgenutzt und rächt sich, indem er beispielsweise dem Geizigen das vorenthält, was dieser als selbstverständlich ansieht: Aufmerksamkeit, Anerkennung, Sex. Damit ist meist auch das Ende der Beziehung eingeläutet (vgl. Senger, 24.4.2016).

5.6 Sinnliches Geld

Geld selbst ist sinnlich

An anderer Stelle habe ich darüber geschrieben, wie attraktiv, ja wie erotisierend Geld auf Menschen wirken kann. Dabei ging es um das, was das Geld verkörpert: Macht, Potenz, Optionen, Vitalität. Ich möchte nun aber auch auf die sinnliche Seite des Geldes an sich eingehen.

Geld spricht alle unsere Sinne an

Wir besitzen bekanntlich fünf Sinne: den visuellen (Sehen), den akustischen (Hören), den kinästhetischen (Fühlen), den olfaktorischen (Riechen) und den gustatorischen (Schmecken). Und alle diese Sinne werden durch das Geld selbst angesprochen. Wir sehen, welche Symbole und Wörter auf dem sehr beengten Raum einer Münze stattfinden, welches Metall dafür verwendet wurde. Bimetallmünzen finde ich persönlich sehr schön und Sammlereditionen zeigen, wie begehrt bestimmte Motive und Legierungen sind. Bei Münzgeld haben wir hier noch die auffälligste Ansprache unserer Sinne. Die Bedeutung der Symbolik darf hier nicht unterschätzt werden, darum komme ich noch später auf sie zurück.

Der Klang des Geldes ...

Die akustische Wahrnehmung ist beim Papiergeld weniger „berauschend“, wenn Sie mir das Wortspiel hier erlauben. Papier raschelt, wenn es frisch aus der Notenpresse kommt. Je länger es in Gebrauch ist, desto „stiller“ wird es. Bei Münzen haben wir diesen

Effekt nicht. „Klingende Münze“ signalisiert schon, dass man das Geld wahrnimmt, und es klingt umso schöner, je mehr Geld im Beutel klingelt. Vom Klang her lässt sich schon viel über die Währung sagen. Wenn ich mich zurückerinnere an die Schilling-Zeiten, hatten wir die Groschen, die kleinste Einheit, aus Aluminium. Sie waren ganz leicht und wenn man sie fallen ließ kaum hörbar. Wenn jedoch ein Schilling oder eine Zehn-Schilling-Münze zu Boden fiel, war das ein viel tieferes Geräusch, sodass man den Wert der Münze akustisch feststellen konnte (natürlich nur relativ gesehen zu leichteren Münzen).

Eng verknüpft mit dem Klang, der ja aufgrund des Materials entsteht, ist auch das kinästhetische Erleben. Ein Groschen fühlte sich viel leichter an als ein Schilling, der eine „harte“ Währung war. Außerdem ist eine Münze ein kleines Relief. Man kann die Schrift und auch die Bilder mit ein bisschen Fingerspitzengefühl ertasten. Als Kinder haben wir gerne ein Blatt Papier auf Münzen gelegt und dann mit einem weichen Bleistift, den wir sehr flach gehalten haben, darübergemalt. So konnten wir das Relief abpausen. Bei Papiergeld geht das nicht, hier spüren wir aber, welche Art von Papier verwendet wurde (manche Scheine sind wasserfest und halten einer „Geldwäsche“ stand, andere sind weniger stabil) und welche Sicherheitsmerkmale (Hologramme, transparente Stellen, Magnetstreifen) eingebaut wurden.

Der Geruchssinn ist derjenige, der beim Geld am ehesten unangenehm ist. Geld stinkt nämlich doch. Nicht unbedingt das Geld an sich, aber wenn ich daran denke, was ein Geldschein oder eine Münze so alles durchmacht und wo er bzw. sie vorher war, bevor er bzw. sie bei mir gelandet ist ... das möchte ich lieber gar nicht wissen. Aber da bekommen Sprüche wie „stinkreich“ und „das stinkt nach Geld“ gleich viel mehr Bedeutung.

Zur gustatorischen Bedeutung des Geldes kann ich nichts sagen. Mir fällt nur das Bild ein, dass jemand die Echtheit einer Münze überprüft, indem er darauf beißt, aber was er dabei schmeckt, möchte ich nicht nachvollziehen.

Wenn es um den sinnlichen Genuss des Geldes geht, verdeutlicht diesen niemand so sehr wie (die fiktive Figur) Dagobert Duck, der geizige Fantastilliardär, der seinem Geldvermögen einen Tempel in Form eines riesigen Safes bauen ließ, um es vor Dieben wie den Panzerknackern zu schützen. Er nimmt täglich sein erfrischendes Geldbad in seinen Münzen, denn die Scheine sind dafür nicht so gut geeignet, und hält sich dadurch jung und fit. Dies ist auch eine Metapher für die Vitalität, die vom Geld ausgeht. Liebevoll geht Dagobert mit seinem Geld um, unterzieht es sogar einer Geldwäsche und hängt es danach zum Trocknen auf. Hier besteht eine intime Beziehung, die sich in der Abhängigkeit von seinem Glückszehner manifestiert.

Wir können Geld spüren

Der Geruch des Geldes ...

Auf Geld beißen ...

Dagobert Duck als Metapher für die sinnliche Lust am Geld

- » Onkel Dagobert hat ein körperbetontes, erotisches Verhältnis zum Geld. Sein Baden im Geld ist insofern nicht Ausdruck erotischer Potenz, sondern Vollzug eines Erotikersatzes. (Gabriel, 2009, S. 270)

Die erotische Komponente des Geldes spricht auch Kurt Pribil, Direktor der Österreichischen Nationalbank, an, wenn er meint:

- » Bargeld ist auch sehr angesehen, auch sehr sexy. (DiePresse.com, 2016)

Er glaubt nicht, dass es sinnvoll ist, Bargeld abzuschaffen, und sagt, dies stehe jedoch nicht auf seinem Plan. In einigen Ländern, beispielsweise in Skandinavien, geht der Trend derzeit aber sehr wohl in Richtung Abschaffung des Bargelds. Argumentiert wird damit, dass dies ein wichtiger Schritt gegen Geldfälschung und Steuerhinterziehung sei. Tatsächlich wird die Wirksamkeit dieser Maßnahme von Experten aber stark bezweifelt. Kriminelle Energie findet in der Regel einen Weg und wenn wir daran denken, wie viele Cyberattacken es in der Vergangenheit gab und welche Auswirkungen diese hatten, dann darf die Effektivität des Bargeldverbots tatsächlich infrage gestellt werden. Wenn wir nur mehr Buchgeld haben, braucht es nur erfolgreiche Hacker und wir sind auf einen Schlag unser Vermögen los. Nicht zu unterschätzen ist auch die Möglichkeit, dass der Staat so auf unser Geld zugreift und eine Vermögensabgabe, Zusatzsteuer, einen Solidarbeitrag o. Ä. einfach von unseren Konten abbucht.

Dieser Trend hat auch noch einen weiteren Aspekt: Die sinnliche Seite des Geldes verschwindet.

- » Bei aller ökonomischen Tendenz hin zum abstrakten Geld, psychologisch gesehen dürfte auch weiterhin der sinnliche Reiz der Unmittelbarkeit nicht zu unterschätzen sein, den „Cash auf die Krallen“ oder gar ein (mit Bündeln aus „frischen“ Banknoten) prall gefüllter Geldkoffer – sei dieser nun schwarz oder nicht – auf Menschen ausüben. (Gabriel, 2009, S. 268f)

Der unmittelbare Reiz des Geldes entfacht unsere Lust

Die Attraktivität stammt dabei von der Geldmenge, wobei diese Lust im Sinne der Befriedigung von Gier verschaffen kann. Das Geld steht hier für die Optionen, die es eröffnet. Umgekehrt zeigt eine leere Geldbörse viel deutlicher das Fehlen von Geld, als dies ein Überziehungsrahmen für das Konto jemals könnte (vgl. Gabriel, 2009, S. 266).

- » Es ist nicht das gedruckte, sondern das geprägte Geld, das unsere Wahrnehmung geprägt hat. Für das kindliche Gemüt

ist die Sache klar: Papiergeld ist kein „echtes“, wirkliches Geld. Vor die Wahl gestellt, zwischen einem abgegriffenen Schein und einer blanken Münze entscheiden zu müssen, greift die „unverdorbene“ Kinderhand ohne zu zögern zum Geldstück. Dieses Verhalten spricht für die sinnliche Überlegenheit der Münze. (Gabriel, 2009, S. 272f)

Aber nicht nur Kinder greifen zum weniger „wertvollen“ Geld. Ich bin in meiner Naivität einmal auf einen Wirt hereingefallen, der mich fragte, welche Farbe ich bei einem Geldschein am liebsten hätte. Da blau meine Lieblingsfarbe ist, sagte ich „Blau“, also der 20-Euro-Schein. Er meinte lächelnd, sein liebster Schein wäre der lilafarbene (500 Euro), denn damit könne er ganz viele blaue Scheine eintauschen. Wo er recht hat, hat er recht. Erwachsene lachen, wenn sich Kinder für Münzen anstatt Papiergeld entscheiden, und übersehen dabei eine wichtige Tatsache: Münzen haben (meistens) noch einen Materialwert, Papierscheine sind nur deshalb wertvoll, weil wir daran glauben und darauf vertrauen, dass sie von anderen Menschen als Währung akzeptiert werden.

Witzigerweise waren auf dem alten Tausend-D-Mark-Schein die Gebrüder Grimm abgebildet, die mit ihren Märchen weltberühmt wurden. Die Intention wird wohl nicht gewesen sein, dass man den Leuten damit Märchen von einer stabilen Währung erzählen wollte (vgl. Gabriel, 2009, S. 271). Die D-Mark der BRD war eine harte Währung, was auch durch ihr Material signalisiert wurde. Schon die Pfennig-Münzen demonstrierten das. Sie waren aus Kupfer und hatten „Gewicht“, während die Pfennig-Münzen der DDR aus Aluminium waren und damit nur halb so viel wogen. Diese leichten Münzen erinnerten an Spiel-Jetons und waren nicht dazu geeignet, Vertrauen in die Macht und Stärke der DDR zu stärken, weil sie diese Merkmale nicht symbolisierten. Erschwerend kam hinzu, dass die deutsche Bevölkerung Aluminiumgeld nur als Notgeld in Kriegs- und Notzeiten kannte, wo auf Aluminium zurückgegriffen wurde, da wertvollere Metalle wie Kupfer anderweitig gebraucht wurden. In anderen Ländern wie beispielsweise Österreich wurde Aluminiumgeld keineswegs mit Notzeiten in Verbindung gebracht und wurde deshalb auch anstandslos akzeptiert (vgl. Gabriel, 2009, S. 273 ff).

Aber nicht nur das Material der Münzen, sondern auch die darauf abgebildeten Symbole haben eine hohe Aussagekraft. Als in Österreich nach dem Zweiten Weltkrieg im Jahre 1947 der Schilling staatliches Zahlungsmittel wurde, entschied man sich, auf die Ein-Schilling-Münze einen Ausschnitt des Bildes „Sämann und Teufel“ von Albin Egger-Lienz zu prägen. Der Ausschnitt sollte den Sämann zeigen, wie er Samen auf die Erde streut. Dies sollte die

Papiergeld ist kein „echtes“ Geld. Darum bevorzugen Kinder Münzen

Was das Material der Münzen über die Stabilität der Währung aussagt

Die hohe Aussagekraft der abgebildeten Symbole ist nicht zu unterschätzen

Die Auswirkung von Geld als Honorar für eine Beratung wird in der Ausbildung nicht thematisiert

Die Frage nach der Honorargestaltung ist sehr individuell

Hoffnungen der jungen Republik versinnbildlichen. Ironischerweise passierte bei der Umsetzung ein Fehler, der erst auffiel, als die Münze schon im Umlauf war. Statt des Sämanns war der Teufel abgebildet worden. Die Münzen wurden daraufhin natürlich eingezogen und fortan griff man auf unverfängliche Naturabbildungen wie von Edelweiß und Enzian zurück (vgl. Menasse, 1995, S. 63ff). Damit folgte man einer internationalen Tradition, denn Weizen oder anderes Getreide, Getreideähren, Olivenzweige und Weinblätter sind allgemein gern verwendete Motive, da sie auch für Wachstum, Wirtschaft und Lebendigkeit stehen (vgl. Gabriel, 2009, S. 280ff).

5.7 Wie Geld in der Beratung wirkt

Während meiner Ausbildung zur Lebens- und Sozialberaterin ging es in mindestens drei Modulen um die Frage, wie wir dann als fertige Berater und Beraterinnen davon leben können und wie wir die Honorare gestalten sollen. Es ging jedoch nie darum, was das Geld für eine Auswirkung auf die Beratung selbst hat, obwohl das in unserer systemischen Ausbildung durchaus Sinn ergeben hätte. Das war auch mein Feedback an die Lehrgangsleitung mit der Anregung, dem Thema Geld überhaupt mehr Aufmerksamkeit zu widmen. Für mich entstand erst durch diese Reflexion die Idee zu diesem Buch.

Bei der Frage nach der Honorargestaltung geriet ich einmal in eine sehr hitzige und persönliche Diskussion mit einer Kollegin, die für sich entschieden hatte, einen Sozialtarif für Studenten anzubieten. Ich kann der Idee, sozial Bedürftigen preislich entgegen zu kommen, bzw. hin und wieder einmal auch pro bono (lat.: zum Wohle der Öffentlichkeit) zu arbeiten, wie das manchmal auch Anwälte und Ärzte tun, einiges abgewinnen. Ich äußerte aber meine Bedenken, von vornherein ganze Gruppen in den Topf Bedürftiger zu werfen, da ich unter Studenten durchaus auch einige kenne, die von den Eltern finanziert werden, und dies nicht unbedingt schlecht. Die Kollegin konnte das nicht nachvollziehen und so entzündete sich unsere Kontroverse an unserer Vorstellung vom „typischen Studenten“ und hatte wohl auch mit unserem persönlichen Zugang zu Geld und unserem unterschiedlichen Selbstverständnis als Beraterin zu tun. Ich bin der Meinung, wenn jemand sich verpflichtet fühlt, allen zu helfen, dann ist er in einem Angestelltenverhältnis beispielsweise in einer Wohlfahrtseinrichtung als Berater besser aufgehoben als in der Selbstständigkeit, wo er ja immerhin seinen Lebensunterhalt von den Beratungshonoraren bestreiten muss.

Damit bin ich auf einen wunden Punkt in der Beratungsarbeit gestoßen, der ein großes Tabu ist. In einer Beratung stelle ich mein

Expertenwissen und meine Zeit zur Verfügung. Das kann jeder klar nachvollziehen. Aber gerade in der Beratung geht es um noch mehr. Da Beratung nur funktionieren kann, wenn Berater und Klient einander sympathisch sind, miteinander in Beziehung treten und Vertrauen herrscht, geht es auch um die Person des Beraters selbst. Ich halte sogar die Beratungs- und Therapiemethode, also ob systemisch, personenzentriert, psychoanalytisch etc., für weniger wichtig als die Beziehung zwischen Berater und Klient. In meinen vorgeschriebenen Selbsterfahrungsstunden habe ich bewusst Therapeuten und Therapeutinnen verschiedener „Schulen“ aufgesucht und auch ausprobiert, ob ein Therapeut oder eine Therapeutin besser zu mir passt. Der einzige Unterschied, den ich wirklich gemerkt habe, war, dass ich manchmal lieber zu einer eher mütterlichen Therapeutin ging, die mit Ruhe und Weisheit agierte. Bei ihr holte ich mir sanfte Streicheleinheiten, wenn ich sie nötig hatte. Wenn ich jedoch in meiner Selbsterfahrung einen Schritt weiterkommen wollte, besuchte ich lieber einen eher direkten Therapeuten. Doch am liebsten ging ich zu einer Therapeutin, die mich mit ihrem Mut und ihrer optimistischen Art ansteckte, hoffnungsvoll und stark nach vorne zu blicken. Warum ich Ihnen das erzähle? Um Ihnen zu zeigen, dass es auf die Person des Beraters ankommt. Ich kaufte als Klientin nicht nur deren Wissen, sondern wusste auch, was mich erwartete. Streicheleinheiten, ein Tritt in den Allerwertesten oder Mut. Diana Pflichthofer schreibt so treffend:

» Immer mal wieder ist die Rede von „Stundenmiete“ (und die Assoziation zu anderen Professionen oder „Dienstleistungen“, die stundenweise bezahlt werden, liegt bei diesem Wort nicht fern), aber genau genommen wird ja nicht einfach eine Stunde gemietet, sondern die Analytikerin oder der Analytiker. Man bezahlt also eine Analytikerinnen-Miete. (Pflichthofer, 2013, S. 197)

Stundenmiete vs. Beratermiete

Pflichthofer vergleicht auch die Beratung gegen Geld mit einem Handel, Zeit ist Geld. An Berater gerichtet stellt sie die Frage nach deren Programm- und Sortimentspolitik. Ob sie eine Produktdifferenzierung haben, z. B. in Psychoanalyse light, Psychoanalyse to go, Psychoanalyse premium. Wie sieht die Servicepolitik aus? Welche Betreuung erwartet die Kunden vor und nach dem Kauf, wie sieht die Leistungs politik aus und wie lange besteht die Gewährleistungsgarantie (vgl. Pflichthofer, 2013, S. 197f)? Ich finde, das sind interessante Überlegungen, denn alleine in Wien mit seinen rund 2 Millionen Einwohnern gibt es über 2 000 Coaches. Warum sollte ein Klient also gerade zu mir kommen? Was unterscheidet mich von den 1 999

Berater suchen im Wettbewerb ihr persönliches Alleinstellungsmerkmal, um am Markt Fuß fassen und bestehen zu können

Erfolgreiche Kurzzeitberatung
bedeutet finanzielle Nachteile
für den Berater

5

anderen? Was ist mein USP (Unique Selling Proposition), also mein Alleinstellungsmerkmal? Wenn ich solche Überlegungen anstelle, bin ich mitten in einem wirtschaftlichen Prozess.

Auch ich habe mir Gedanken über meine Besonderheit gemacht. Meine beruflichen Wurzeln liegen in der Finanzwirtschaft. Dort habe ich gelernt, Verantwortung zu tragen, weitsichtig zu agieren, mit Druck umzugehen, schnell (Zeit ist Geld), aber trotzdem fundiert Entscheidungen zu treffen, mutig zu sein, aber das Risiko bestmöglich einzuschätzen und zu begrenzen, auf meine Intuition zu hören. Meine Kunden haben mir immer rasch vertraut und mir Kompetenz zugestanden. Privat tauche ich mit Haien und brauche auch dort all diese vorhin genannten Eigenschaften. Wer also zu mir in die Beratung kommt, bekommt meine volle Aufmerksamkeit, Wertschätzung und Empathie. Aber ich bin sicherlich eine zielorientierte, eher direkte und direktive Beraterin, die den Prozess vorantreibt, außer ich merke, der Klient braucht jetzt zu allererst Ruhe. Ich erarbeite mit meinen Klienten bodenständige, pragmatische Lösungen. Ich bin sicher nicht geeignet für Klienten, die wir in der Fachsprache „Klagende“ nennen, d. h. Klienten, die gar nicht so sehr an der Lösung ihres Problems interessiert sind, weil sie sich in der Rolle des „Opfers“ wohlfühlen. Ich möchte meine Klienten stärken, ihnen die Zuversicht geben, die sie brauchen, um selbst mit Problemen fertig zu werden. Hilfe zur Selbsthilfe sozusagen. Weil ich glaube, dass sie dadurch nachhaltig ohne mich zurechtkommen. Außerdem bin ich ein Fan der Kurzzeittherapie, weil ich glaube, dass all das vergangenheitsorientierte Fehleranalysieren in den meisten Fällen nur die Aufmerksamkeit auf das Problem lenkt, das dadurch noch größer wird. Viel wichtiger ist mir, zu klären, wo der Klient derzeit steht, wo er hin will, also wo seine Ziele sind, und dann mit ihm daran zu arbeiten, wie er dort hinkommt. Dadurch liegt der Fokus auf etwas Positivem, Erstrebenswertem. Die Zukunft ist noch nicht passiert, sie kann noch gestaltet werden nach den eigenen Wünschen. Dieser Ansatz ist äußerst ermächtigend für den Klienten und funktioniert sehr gut. Die Kehrseite der Medaille der Kurzzeittherapie ist, dass die Klienten nicht oft zu mir kommen (müssen). Zu einem Psychoanalytiker gehen Klienten 2- bis 3-mal die Woche für mindestens ein Jahr. Bei mir haben sie manchmal nach der ersten Sitzung schon den nötigen Anstoß, um alleine weitermachen zu können (es gibt natürlich auch andere Fälle, nur um hier keine falschen Erwartungshaltungen zu wecken; dies soll auch keine Wertung der verschiedenen Therapie- bzw. Beratungsansätze sein; je nach Problemstellung und Klient eignet sich ein Ansatz eher als ein anderer). Finanziell gesehen steige ich also schlecht aus, verglichen mit einem Psychoanalytiker. Um gleichviel in einem Jahr an

einem Klienten zu verdienen, müsste ich ein Vielfaches an Honorar verlangen. Ich kann ja nicht wissen, ob ich genügend Klienten finde, die mir durch ihre Honorarzahlungen mein Leben finanzieren.

Und was ist aus der Sicht des Klienten eine Beratung wert? Ist es der Betrag, den die Stunden in Summe kosten? Oder ist es das Ergebnis, das im Idealfall eine Verbesserung seiner Situation ist? Wenn Sie Ihr größtes Problem gelöst bekämen, was wäre Ihnen das wert? Vielleicht sollte ich die Honorargestaltung von der Antwort auf diese Frage abhängig machen. Aber wäre mein Klient dann ehrlich zu mir und würde mir sagen, wenn er die Beratung als erfolgreich erlebt hat und wir sie beenden können, oder würde er einfach nicht mehr kommen und mir sagen, sie habe nichts gebracht? Sie merken, wie Geld hier eine nicht unbedeutende Rolle spielt. Wenn die Krankenkasse oder jemand dritter die Beratung bezahlen würde, würde Geld keinen Einfluss auf die Beratung haben.

In der wissenschaftlichen Literatur findet sich relativ wenig über die Bedeutung von Geld in der Beratung. Wenn, dann geht es in erster Linie um Psychoanalyse. Ich möchte Ihnen diese Ansätze dennoch nicht vorenthalten und finde die Beispiele mit der Psychoanalyse hervorragend geeignet, weil sie wohl die Methode ist, bei der Analysand und Analytiker eine besonders enge emotionale Verbindung eingehen.

» Der Analytiker hat nicht wie andere freie Berufe oder wie Verhaltenstherapeuten die Möglichkeit, zwischen sich als unverkäuflicher Person und seinem verkaufbaren Expertenwissen zu trennen. (...) Seine Persönlichkeit, seine Emotionalität und seine Welt der inneren Objekte zählen. In diesem Sinn ist es stimmig, von „sich verkaufen“ zu sprechen. (Grabska, 2013, S. 249)

Der Psychoanalytiker und Psychiater Elvin Semrad drückt es so aus:

» Was für eine verdammte Art und Weise, seinen Lebensunterhalt zu verdienen: sich zu verkaufen. Liebe zu machen und Trennung zu bewirken für Geld. (Grabska, 2013, S. 248)

In der Psychoanalyse ist nicht nur die Therapie sehr zeitintensiv, sondern auch die emotionale Nähe und die daraus entstehenden Verstrickungen. Es kommt zu Übertragung und Gegenübertragung und dies zu verbalisieren verlangt Klient und Berater viel ab. Freud stellte gegenüber Jung fest: „Es ist eigentlich eine Heilung durch Liebe“ (Freud, & Jung, 1984, S. 10). Hier Liebe ins Spiel zu bringen,

Was ist eine Beratung wert?

Der Analytiker verkauft sich selbst in der Beratung. Doch nur innerhalb seiner professionellen Rolle

wo wir doch von einer Dienstleistung gegen Geld sprechen, rückt die Psychoanalyse in die Nähe der Prostitution. Der Unterschied jedoch ist, dass sexueller Kontakt absolut verboten ist, die emotionale Nähe aber umso wichtiger. Also genau das Gegenteil von dem, was man bei Prostituierten normalerweise bekommt (vgl. Grabska, 2013, S. 251). Das Geld in Form der Bezahlung für die Therapie kann aber auch genau die nötige professionelle Rolle garantieren.

- » Das Geld zeigt an, dass sich im Liebe-Machen Analytiker und Analysand nicht als Privatmenschen begegnen, sondern in einer therapeutischen Behandlungssituation, in der der Analytiker sich auf dem Hintergrund und in den Grenzen seiner professionellen Rolle als Objekt der Übertragungsliebe dem Analysanden emotional zur Verfügung stellt. (Grabska, 2013, S. 250)

Die Beziehung zum Analytiker ist für den Klienten sehr intim. Oftmals hat er eine solche Nähe und Offenheit vorher noch nicht erlebt. Dies kann mit echter zwischenmenschlicher Liebe verwechselt werden. Der Klient kann sich auch nicht sicher sein, ob der Therapeut ihm seine Zuwendung nur aufgrund seiner Bezahlung zur Verfügung stellt. Denn eine Therapie ist anders als in der Beziehung zu (wirklichen) Freunden, von denen man auch ohne Geld Zuneigung bekommt.

- » Jenseits einer Geldgesellschaft muss man zumindest einigermaßen sympathisch und verlässlich sein, um Freunde zu gewinnen, die einem auch in schwierigen Stunden zuhören. In einer Geldgesellschaft kann sich jeder zu diesem Zweck einen Therapeuten mieten. (Liessmann, 2009, S. 14)

Klienten können sich in einer mächtigen Position sehen, da sie das Geld bringen, das der Analyst will und braucht. Sie können sich aber auch in ihrem Selbstwert verletzt fühlen, wenn sie das Gefühl haben, der Analyst ist nur an ihrem Geld, nicht aber an ihnen als Person interessiert. Dies kann die Beratungssituation sehr belasten, denn es ist nicht klar, wie ehrlich diese Beziehung wirklich ist (vgl. Grabska, 2013, S. 251). Die Psychoanalyse kreiert eine einmalige, intime Beziehung zwischen Analytiker und Analysand. Geld macht alles gleich, es raubt der Beziehung die Einmaligkeit.

- » Das Geld macht alles, was an der Psychoanalyse wertvoll ist, weniger wert. (Wellendorf, 2013, S. 37)

Geld ermöglicht erst die Psychoanalyse, die ja den Sinn hat, dem Klienten zu einer Verbesserung seiner Lebenssituation zu verhelfen. Gleichzeitig ist sie durch das Geld in vielen Fällen auch begrenzt. Wenn man sich die Therapie nicht mehr leisten kann, gibt es auch keine Chance auf Heilung. Der Akt des Bezahlens und damit das Verringern des für die Therapie zur Verfügung stehenden Geldes machen die Endlichkeit der Beziehung zum Analytiker und die bevorstehende Trennung bewusst. Dies kann zu Enttäuschung, Widerstand und Aggression führen (vgl. Wellendorf, 2013, S. 36).

Wenn ein Berater seinen Beruf auf selbstständiger Basis ausübt und seinen Lebensunterhalt damit bestreitet, ist er von der Bezahlung durch seine Klienten abhängig. Diese Abhängigkeit und die eigene Bedürftigkeit anzuerkennen ist unangenehm und kann einer Kränkung gleichkommen, die Scham- und Schuldgefühle auslösen kann (vgl. Grabska, 2013, S. 247). Dies ist sicher ein Grund für die Tabuisierung von Geld in der Beratung, denn die Gefühle von Peinlichkeit, Gehemmtheit und Heuchelei erzeugen bei beiden Parteien Widerstand. Dieser hängt „... mit ihrer Nähe zu oraler und analer Triebhaftigkeit und narzisstischen Konflikten zusammen, die mit dem Besitz oder Verlust von Geld verbunden sind.“ (Wellendorf, 2013, S. 29).

Die Bezahlung ist für die Beratung von enormer Wichtigkeit. Wenn wir uns bei einem Freund ausgeweint haben, schwingt unbewusst die Verpflichtung mit, denselben Beistand auch einmal für ihn zu leisten. Bei der Beratung handelt es sich jedoch nicht um eine freundschaftliche Beziehung und die Gegenleistung für die Beratung ist (oft sogar schriftlich in einem Beratungsvertrag) ein im Vorhinein festgelegter Betrag. Es geht hier nicht um Dankbarkeit oder Höflichkeit. Der Berater erbringt eine Leistung und erhält eine Gegenleistung. Durch die Bezahlung sind die beiden quitt. Sie befreit den Klienten von allen Verpflichtungen gegenüber dem Berater und garantiert dem Klienten somit Unabhängigkeit (vgl. Wellendorf, 2013, S. 40f).

Der Akt der Geldübergabe ist in einer Beratung meistens unangenehm für beide Seiten. Der bargeldlose Zahlungsverkehr bietet eine angenehme Alternative, durch die die Beratung vordergründig von Geld befreit wird (vgl. Grabska, 2013, S. 251). Natürlich schwingt im Hinterkopf mit, dass der Klient hoffentlich seiner Verpflichtung nachkommt und fristgerecht den offenen Betrag überweist. Tut er dies nicht, verursacht das zusätzlichen Aufwand.

Beim Bezahlen schwingt aufseiten des Beraters oft eine gewisse Scham mit, weil man Geld „verlangt“ und sich somit „verkauft“. Damit haben gerade Berufseinsteiger ein großes Problem. Sie möchten den Klienten nicht ausbeuten, da er ja ihre Hilfe braucht,

Ist der Berater am Klienten oder nur an dessen Geld interessiert?

Die Abhängigkeit vom Honorar kann kränken und zu Schuld- und Schamgefühlen führen

Die Bezahlung befreit den Klienten von Verpflichtungen und Abhängigkeit

Der Akt der Geldübergabe ist unangenehm. Bargeldloser Zahlungsverkehr eine willkommene Alternative

Gerade Berufseinsteiger hadern mit dem Gedanken, ihr Geld nicht „wert“ zu sein

Auch Klienten können an der Angemessenheit des Honorars zweifeln, wenn sie nicht die gewünschte Hilfe erhalten

und verlangen deshalb oft weniger als sie eigentlich wollten. Gleichzeitig schwingt hier auch die Befürchtung mit, das Geld nicht „wert“ zu sein, nicht (genug) dafür geleistet zu haben. Dieses Argument ist schwer zu entkräften. Letztendlich wissen wir nie sofort, was hilfreich war für den Klienten. Oft ist das in dem Moment nicht bewusst. Jahre später trifft man den Klienten dann vielleicht auf der Straße wieder und er bedankt sich, weil „der eine Satz, den Sie damals zu mir gesagt haben, hat mein Leben verändert“. Nur wissen wir im Vorhinein nicht, welcher Satz das ist. Klienten gehen nach einer Beratungseinheit von uns weg und wir können nur wissen, dass wir das Bestmögliche gegeben haben.

Klienten sehen das ähnlich. Sie gehen oftmals heim und denken sich, sie haben jetzt eine Stunde nur geplaudert, aber sind in ihrer Problemlösung keinen Schritt weiter. Manchmal, wenn ihnen die Aussagen des Beraters nicht gefallen haben oder nicht ihren Hoffnungen oder Erwartungen entsprochen haben, sind sie sogar enttäuscht. Und dafür müssen sie auch noch bezahlen! Gerade da können sich Klienten ausgenutzt fühlen und das Gefühl haben, ihr Geld sei dem Berater wichtiger als die Lösung ihrer Probleme.

Der Umgang mit Zeit in der Beratung ist genauso problematisch, denn es wird ja nach Zeit abgerechnet. Bei vielen Beratern dauert eine Stunde nur 50 Minuten, aber das kennt man ja auch von anderen Dienstleistungen wie Massagen. Es ergibt auch Sinn, denn Klienten sind in den wenigsten Fällen pünktlich da und man möchte ja auch nicht mitten in einem Satz aufhören müssen, weil der nächste Klient schon wartet. Mir selbst ist es als Klientin aber ein paarmal so ergangen, dass ich das Gefühl hatte, dass mein Berater ewig über etwas sprechen will, das ich als nicht so wichtig empfinde. Wenn ich nicht dafür zahlen hätte müssen, hätte mir das nichts ausgemacht. So aber wurde ich innerlich unrund und teilweise ärgerlich, weil er hier mein Geld verplemperte. Manchmal kam mir der Verdacht, er würde meine Beratung künstlich in die Länge ziehen wollen (vielleicht kommt daher meine Vorliebe für Kurzzeittherapie). Dass ich mit meiner Vermutung nicht gänzlich falsch lag, erfuhr ich, als ich las, dass auch Sigmund Freud nicht über den Dingen stand und wenn er unter Geldsorgen litt Aussagen machte wie:

- » Frau Me. soll willkommen sein; wenn sie Geld und Geduld mitbringt, werden wir eine schöne Analyse machen. Fällt dabei etwas Therapie für sie ab, dann kann sie ja auch vergnügt sein. (Freud, 1986)

und

» Eben hat sich eine Patientin, ein Goldfisch (...) angekündigt, ich weiß nicht, ob abzusagen oder anzunehmen. Von dem Erwerb hängt meine Stimmung auch sehr ab. Geld ist Lachgas für mich. (Freud, 1986)

Auch Freud musste von seinen Patienten leben

Ich war in diesem Punkt mit meinen Klienten etwas zu großzügig, da wir meistens die Beratungszeit überzogen und ich das nicht in Rechnung stellte, was letztendlich für mich wiederum ökonomisch nicht sinnvoll war. Wäre ich von dem Honorar abhängig gewesen, hätte ich anders agiert, aber so konnte ich mir diese Großzügigkeit „leisten“. Trotzdem bin ich später dazu übergegangen, einfach die vereinbarte Beratungszeit von Anfang an zu verlängern, da ich aufgrund meiner Erfahrungen einschätzen konnte, wie lange ein Termin dauern würde. Und für diese Zeit verlange ich ein angemessenes Honorar.

Zeit ist Geld

Die Frage, ob eine Stunde verrechnet werden soll, wenn der Klient kurzfristig absagt oder nicht erscheint, ist ein heißes Eisen. Krank werden kann natürlich jeder, soll man also einen Klienten dafür bestrafen, dass er überraschend erkrankt? Viele Berater verrechnen bei Absage bis 24 Stunden vor dem Termin nichts. Sie haben ja Zeit, den Termin an jemand anderen zu vergeben oder den Tag anders zu planen. Nur wenn Klienten diese Frist nicht einhalten, verrechnen sie die volle Beratungszeit. Einige Kollegen haben damit aber große Probleme, sich dazu durchzuringen, denn sie haben ja keine Leistung erbracht. Im Gegenteil, sie bekommen Geld fürs Nichtstun, was auch Klienten häufig so sehen. Umgekehrt kann man einwenden, wieso der Berater bestraft werden soll für die (vorgeschobene?) Erkrankung des Klienten. In der Grippezeit verringert sich sein Einkommen dadurch u. U. drastisch. Die Frage des Ausfallshonorars ist diffizil und auch ich habe anfangs versucht damit großzügig umzugehen. Dann jedoch hatte ich eine Klientin, die mir einmal eine halbe Stunde vor dem Termin abgesagt hat, weil es ihr nicht in den Zeitplan passte. Ich schluckte meinen Ärger hinunter und sagte nichts. Beim nächsten Mal sagte sie zwei Stunden vorher ab, doch diesmal teilte ich ihr freundlich aber bestimmt mit, dass dies für mich kein wertschätzendes Verhalten sei und ich ihr die Stunde verrechnen werde. Damit nahm ich in Kauf, sie als Klientin zu verlieren, habe aber meine Selbstachtung zurückgewonnen, weil ich meine Werte von Achtung und Vertrauen eingefordert habe.

Der heikle Umgang mit dem Ausfallshonorar

5.8 Reichtum und Armut

Reichtum ist sehr schwer zu definieren. Für ein Straßenkind ist wahrscheinlich schon jemand reich, der ein Dach über dem Kopf hat.

- » Wir definieren jemanden als reich, der von Zinsen luxuriös leben kann, ohne sein Eigentum antasten zu müssen. (Brandeins.de, [2007](#))

Diese Vorstellung ist sehr angenehm für die meisten Menschen, auch solche, die durchaus gerne arbeiten gehen und von sich auch behaupten, sie würden weiterarbeiten, wenn sie denn einmal reich wären. Vermögensforscher Thomas Druyen definiert als reich:

- » Wer 3 Millionen Euro auf dem Konto hat, ist reich. Wer die Summe gut anlegt, kann von den Zinsen leben, ohne zu arbeiten. Mit 30 Millionen Euro bin ich sehr reich, mit 300 Millionen superreich. (faz.net, [2008](#))

Er meint auch, dass v. a. in der älteren Generation jemand als reich gilt, wenn er eine Million auf dem Konto hat. Druyen erklärt:

Die Definition von Reichtum

- » Reichtum heißt, an sich zu denken. Vermögen heißt: Verantwortung zu übernehmen. (WZ.de, [2016](#))

Armut hat viele Ursachen

Blicken wir nun ans andere Ende der Vermögensskala. Für Armut gibt es viele Ursachen. Manche Menschen werden arm geboren und haben keine reelle Chance, dem jemals zu entkommen. Manche Menschen werden reich geboren und verarmen im Laufe ihres Lebens. Wieder andere verfügen mal über mehr, mal über weniger Geld. Um Armut zu bekämpfen, wäre es gut, ihre Gründe zu kennen und dort anzusetzen. Forscher haben deshalb schon in mehreren Untersuchungen versucht herauszufinden, was Arme von Reichen unterscheidet. Ob es neben den Rahmenbedingungen, in die man hineingeboren wird, auch am Denken und an den angewandten Verhaltensweisen liegt, ob jemand arm oder reich ist bzw. bleibt.

Finanzielle Sorgen schränken unsere Denkfähigkeit ein

Interessant, aber nicht wirklich überraschend finde ich eine Studie, die amerikanische Forscher rund um den Psychologen Eldar Shafir von der Universität Princeton veröffentlicht haben (vgl. Science, [2013](#)). Sie teilten die Teilnehmer in zwei Gruppen nach Wenigverdienern und Vielverdienern auf und machten mit ihnen Intelligenztests. Hier schnitten beide Gruppen gleich gut ab.

Dann konfrontierten sie sie mit der hypothetischen Situation, dass sie für eine Autoreparatur 150 USD auftreiben sollten, und untersuchten nebenbei ihre Denkfähigkeit. Auch hier stellten sie keinen Unterschied fest. Als nächsten Schritt erhöhten sie den Betrag für die Autoreparatur auf 1 500 USD. Hier konnten sie feststellen, dass die Denkfähigkeit der Besserverdiener unbeeinträchtigt blieb, während die der Wenigverdiener nachließ. Für sie stellten die 1 500 USD ein größeres finanzielles Problem dar und die Beschäftigung damit kostete sie offenbar mentale Ressourcen. In einem zweiten Experiment machten sie mit indischen Farmern Intelligenztests. Sie wählten Farmer aus, weil diese nur einmal im Jahr bezahlt werden, zu Beginn des Jahres also über viel Geld und gegen Ende hin über wenig Geld verfügen. Es stellte sich heraus, dass die Farmer zu Jahresbeginn wesentlich höhere Ergebnisse bei den Tests erzielten als gegen Ende.

Die Quintessenz der Studie ist, dass Existenzängste und finanzielle Sorgen die Konzentration beeinträchtigen und zu Fehlern führen. Geldsorgen alleine können also Menschen zu Fehlentscheidungen bringen (die ihre finanzielle Situation weiter verschlechtern können), unabhängig von den äußeren Lebensumständen (vgl. Zeit.de, 2013).

Geldsorgen führen zu Fehlentscheidungen

Was arme und reiche Menschen noch voneinander unterscheidet, ist ihre Perspektive im Denken. Während Arme zu einer Kurzfristperspektive gezwungen sind, weil sie bildlich gesprochen von der Hand in den Mund leben müssen, verfolgen Reiche langfristige Ziele.

- » Solche kurzfristigen Sorgen beeinträchtigen sie in der Möglichkeit und Fähigkeit, langfristige Ziele zu verfolgen. (zeit.de, 2013)

Doch gerade diese langfristige Perspektive und Planung wäre wichtig, um einen Weg aus der Armut zu finden.

Arme denken kurzfristig, Reiche langfristig

- » Etwa 41 Prozent der erwerbstätigen Armutsgefährdeten sind Frauen. Würden diese aber individuell und nicht im gesamten Haushalt betrachtet, wäre die Zahl „um ein x-Faches“ höher. Bei Männern verhält es sich umgekehrt. Für sie steigt die Armutsgefährdung, wenn sie das Einkommen teilen müssen. (orf.at, 2016)

Die Schere zwischen Arm und Reich geht aktuell wieder mehr auseinander, genauer gesagt die zwischen Mittelschicht und Superreichen. Die Mittelschicht leidet am meisten unter den Krisen der letzten Jahre und deren Folgen, da die Verluste sozialisiert werden.

Die Schere zwischen Arm und Reich, zwischen Mittelschicht und Superreich vergrößert sich immer mehr

Die Zahl der Millionäre und Milliardäre steigt hingegen an. Vor 20 Jahren gab es nur 150 Dollar-Milliardäre (vgl. Zeit.de, 2015). Jetzt gibt es 14 Millionen Millionäre und 2 500 Milliardäre (vgl. WZ.de, 2016).

Wie ich schon vorher beschrieben habe, ist Geld eine Marktzutrittsschranke. Ist jemand mittellos, stehen ihm viele Dinge nicht zur Verfügung. Adam Smith, geistiger Vater der modernen Marktwirtschaft, schrieb:

» Gesetze und Regierungen können in diesem und tatsächlich in jedem Fall als eine Vereinigung der Reichen betrachtet werden, um die Armen zu unterdrücken und um für sich selbst die Ungleichheit der Güter zu erhalten, die unter anderen Umständen rasch durch die Angriffe der Armen zerstört würde – jener (Armen), die, falls sie nicht von einer Regierung gehindert würden, rasch alle anderen zu einer Gleichheit mit ihnen durch offene Gewalt zwingen würden. (Brodbeck, 2009, S. 226)

Donald Trump als
Hoffnungsträger für
wirtschaftlichen Erfolg

Doch nicht nur mit Gewalt versuchen arme Menschen ihr Überleben zu sichern, wie wir aktuell am Beispiel der Präsidentenwahl in den USA im Jahre 2016 sehen konnten. Donald Trump, der von seiner Familie schon mit einem ansehnlichen Vermögen ausgestattet war, das er letztendlich nach einigen Rückschlägen doch noch gewaltig ausbaute, ließ im Wahlkampf kein Fettnäpfchen aus. Er äußerte sich rassistisch, sexistisch und politisch in mehreren Situationen unkorrekt, sodass durch seine eigene Partei ein großer Spalt ging. Letztlich gewann er die Wahl durch die Mehrheit der Stimmen der Wahlmänner (wäre es nach der Mehrheit der Wählerstimmen gegangen, hätte seine Herausforderin Hillary Clinton gewonnen). Wieso? Donald Trump schaffte es mit dem Slogan „Make America great again“. Er stand mit seinem Geld, seinem Vermögen, seiner Macht für etwas, was Millionen Amerikaner dringend benötigen: Erfolg. Die Wirtschaft in den USA erholt sich immer noch nicht ausreichend von den Folgen der Finanzkrise 2008 und während Barack Obama 2008 mit „Yes, we can“ Optimismus ausstrahlte, hat die Menschen die Realität bitter enttäuscht. Die Arbeitslosigkeit ist nach wie vor hoch und die Menschen trauen einem Businessman offenbar eher zu, auch sie reich zu machen, als sie es einer erfahrenen Politikerin zutrauen.

Der Gini-Koeffizient als
Maßstab für die Verteilung
des Vermögens

Weltweit leben ca. 6,5 Milliarden Menschen in einer Geldökonomie und um daran teilnehmen zu können, brauchen sie Geld. Da wir fürs tägliche Leben auch wieder Geld ausgeben, benötigen wir also mehr Geld, am besten viel Geld, um nicht an der

Marktzutrittsschranke zu scheitern (vgl. Brodbeck, 2009, S. 227). Wie gleich bzw. ungleich das Vermögen verteilt ist, versucht man mit dem Gini-Koeffizienten zu messen. Dieser ist ein statistisches Maß, das Werte zwischen 0 (gleichmäßige Verteilung) und 1 (maximale Ungleichverteilung, eine Person besitzt das gesamte Vermögen) annehmen kann. Im Jahr 2000 betrug der Gini-Koeffizient weltweit 0,892, das bedeutet, eine kleine Gruppe von Superreichen besitzt weltweit den Großteil des Vermögens. Konkret: 1% der Menschen besaß 40% des Vermögens, die reichsten 10% besaßen zusammen 85%. Die 50% der ärmsten Menschen besaßen zusammen 1% (vgl. Zeyringer, 2015, S. 25).

Angesichts solcher Zahlen verwundert es nicht, dass Reiche ihren Reichtum gar nicht so gerne offen zeigen, weil sie wissen, dass der Kapitalismus viele Gegner hat.

- » Das verbietet es, ihn direkt zu zelebrieren und das Reichsein und Reicherwerdenwollen offen zur Schau zu stellen. Dies würde als geschmacklos, aggressiv oder voreilig empfunden, ja dies würde so viel Widerstand wecken, dass die ökonomische Ordnung sogar gefährdet wäre. (Ullrich, 2009, S. 87)

Abgesehen davon, dass dies als Einladung für Diebe und Entführer verstanden werden kann, sind auch die sozialen Auswirkungen von Reichtum zu bedenken. Thomas Druyen von der Sigmund-Freud-Universität Wien meint dazu:

- » Reiche sind ihr Leben lang Stereotypen und Vorurteilen ausgesetzt. Sie haben eine große Skepsis entwickelt. Diese Klientel fühlt sich immer auch moralisch zur Disposition gestellt. Sie fürchtet, dass ihr Reichtum als soziale Ungerechtigkeit wahrgenommen wird. Platt gesagt: Sie warten nur auf den Vorwurf, dass sie reich wurden, weil sie anderen etwas weggenommen haben. In vielen Milieus steht Reichtum unter Generalverdacht. Es fehlt die Differenzierung: Welche Reiche haben viel geleistet? Und wer hat sich systematisch auf unredliche Weise bereichert? (Brandeins.de, 2007)

Es ist für Superreiche sicher nicht leicht, Menschen zu finden, denen sie vertrauen können und die sie um ihrer selbst willen mögen. Die Angst vor Schmarotzern, Heiratsschwindlern und Erbschleichern ist nicht unbegründet. Da ist es verständlich, dass wirklich reiche Menschen lieber unter ihresgleichen bleiben. Doch dieser Personenkreis

Die Kehrseite des Reichtums
und wie Superreiche damit
umgehen

ist sehr klein, also auch die Chance für sozialen Austausch, was die Isolation vergrößert und sich negativ auf die Psyche auswirken kann.

Menschen, die über so viel Geld verfügen, dass sie eigentlich, wie man meinen könnte, sorgenfrei leben könnten, haben es trotzdem nicht unbedingt einfach im Leben. Sie müssen sich ihre Lebensgrenzen selbst setzen, da ihnen alle Möglichkeiten offenstehen. Sie müssen selbst festlegen, was sie wollen. Während für ein Arbeiterkind wahrscheinlich nur eine öffentliche Uni in Frage kommt (falls überhaupt), könnten Superreiche Unis vielleicht sogar kaufen. Die Grenzen werden für sie nicht vom außen gesetzt, sondern müssen von ihnen selbst gesetzt werden. Das ist für den Charakter nicht leicht zu bewältigen. Reiche sind auf Berater und Personal angewiesen. Sie müssen genau planen, was auf Kosten der Spontaneität und Lebensqualität geht. Die wirklich wichtigen Dinge wie Gesundheit, Glück und Freundschaft lassen sich nicht kaufen (vgl. Zeit.de, 2015).

Hohe Geldsummen sind eine Herausforderung an den Charakter

» Hohe Geldsummen sind eine extreme Herausforderung für den Charakter. Ab einer gewissen Dimension ist der Verführungsgrad enorm hoch. Natürlich erliegen einige der Illusion, alles wäre käuflich. Umgekehrt ist es aber auch charakterbildend – wenn man dem widerstehen kann. Und das können auch zahlreiche Vermögende. (WZ.de, 2016)

Reichtum provoziert Neid, wobei dieser Sozialneid innerhalb einer Vermögensschicht und zwischen zwei angrenzenden Schichten am stärksten ausgeprägt ist. Vermögensforscher Thomas Druyen bringt ein Beispiel:

» Ich beneide als Angestellter mit 3 000 Euro brutto im Monat nicht die Millionäre. Ich beneide Nachbarn oder Kollegen, die 4 000 Euro verdienen. (faz.net, 2008)

Reichtum provoziert Neid – allerdings nur innerhalb einer Vermögensschicht oder an der Grenze zu einer anderen

Beim Neid geht es um das Gefühl, unfair und ungerecht behandelt zu werden, wenn man auf den Verdienst von jemand anderem schießt (vgl. Zeit.de, 2015). Die Frage, ob meine Zuhörer der Meinung sind, sie verdienen, was sie verdienen, stelle ich gerne provokanterweise gerne an den Beginn meiner Vorträge. Und bei Weitem nicht alle bejahen diese Frage. Sie können sich vorstellen, was für ein Konfliktpotenzial sich auf tun würde, wenn ich die Frage bei einem Vortrag in einer Firma einmal umformuliere zu: „Wer meint, dass der Kollege oder die Kollegin neben Ihnen verdient, was er oder sie verdient?“

Geld erhöht die soziale Distanz

In Versuchen konnte nachgewiesen werden, dass Geld die soziale Distanz erhöht. Man beeinflusste die Versuchsteilnehmer, indem sie zuvor an Geld denken sollten. Danach wählten sie

als Freizeitbeschäftigung eher Aktivitäten, die sie alleine machen konnten, fragten später um Hilfe und halfen ihrerseits anderen nicht so engagiert. Die Forscher begründeten dies damit, dass sich die Probanden durch das Geld unabhängiger fühlten und es nicht mehr für so notwendig hielten, auf Familie und Freunde zurückgreifen zu können. Das Geld gab ihnen als finanzielle Ressource das Gefühl der Kontrolle und Beherrschbarkeit der Situation und damit eine gewisse Sicherheit, selbst mit Schwierigkeiten fertig zu werden. Dadurch wurde der Schutz durch das soziale Umfeld unwichtiger.

Freundschaft und Liebe sind für Menschen normalerweise die wichtigste Stütze in Krisenzeiten. Bei einem Versuch dazu befand sich ein Affe in einem Käfig und ein scharfer Hund wurde davor postiert. Die Stresshormone des Affen stiegen erwartungsgemäß an. Als man einen zweiten Affen aus seinem Familienverbund zu ihm in den Käfig ließ, entspannte sich der Affe. Sein Artgenosse gab ihm Sicherheit und Zuneigung (vgl. Hüther, 2012, S. 52f). Das Geld vermag ebenfalls Sicherheit zu geben, aber kann es tatsächlich emotionale Zuwendung ersetzen?

» Wenn unsere Rolle im sozialen Gefüge ins Wanken gerät, betrachten wir Geld als ein Instrument, um unsere Kontrolle wieder zu stärken. (Gielas, 2014, S. 16)

Ich beobachte zurzeit fasziniert, dass es immer mehr Menschen gibt, die sich von ihrem Besitz trennen und davon überzeugt sind, dass dieser sie nur belastet und sie in Zukunft „befreiter“ und glücklicher sein werden. Ich habe meine Zweifel daran, dass es tatsächlich langfristig so kommen wird, aber gegen ein Ausmisten von unnötigem Besitz ist ja nichts einzuwenden. Was man hat, kann man verlieren, niemand ist davor gefeit. Und ich beziehe mich da nicht nur auf die Aussage des Börsengurus Andre Kostolany, dass man an der Börse ein kleines Vermögen machen kann, wenn man ein großes verspekuliert (vgl. Finanzen.net, 2001). Die Sorge, plötzlich mittellos zu sein, kann vermögende Menschen wirklich beschäftigen. Wie wir dank Untersuchungen mit Hirnscans wissen, wird beim Verlust von Geld tatsächlich unser Schmerzzentrum im Gehirn aktiviert.

Jörg Zeyringer ist der Frage nachgegangen, ob die Aussage „Geld ist nicht so wichtig“ tatsächlich stimmt. Oft hört man solche Sätze ja von Promis, die im Geld sprichwörtlich schwimmen. Spielen diese Promis die Bedeutung von Geld hinunter, überbrücken sie allerdings v. a. die Distanz zu ihren Fans, die ja in der Regel nicht so vermögend sind wie sie. Sie zeigen damit, dass sie einer von ihnen sind. Zeyringer nennt das Quasi-Solidarisierung. Gleichzeitig lösen die Promis damit auch ein Spannungsfeld in ihrer Psyche, wenn sie

Verlieren wir soziale Zuwendung, versuchen wir durch Geld wieder die Kontrolle zu gewinnen
Der Trend zur freiwilligen Besitzlosigkeit

Ist Geld wirklich „nicht so wichtig“?

nämlich beantworten sollen, ob es gerecht und fair ist, dass sie so viel verdienen. Indem sie sagen, dass Geld nicht so wichtig ist, lösen sie ihre innere Dissonanz auf. Wenn nicht-vermögende Menschen sagen, Geld sei nicht wichtig, trösten sie sich damit auch, denn wenn Geld sowieso nicht wichtig ist, macht es ja nichts, keines zu besitzen (vgl. Zeyringer, 2015, S. 42ff). Natürlich, es gibt Dinge, die wichtiger sind als Geld, und die lassen sich auch mit Geld nicht kaufen. Allerdings:

» Als Reicher unglücklich zu sein ist weit angenehmer, denn als Armer unglücklich zu sein. (Zeyringer, 2015, S. 47)

Die Selbstmordraten steigen bei Finanz- und Wirtschaftskrisen an

Wie lebensbedrohend es sein kann, wenn Menschen finanziell keine Zukunft sehen, zeigen uns die Zahlen zu Selbstmorden im Zusammenhang mit der Finanzkrise 2008, die ein Forscherteam im British Medical Journal veröffentlicht hat. Die Selbstmordraten stiegen gegenüber dem Zeitraum 2000–2007 ab 2008 teilweise deutlich an, besonders bei Männern in Europa (+4,2%) und in Amerika (+6,4%), v. a. in der Altersgruppe zwischen 15 und 24 Jahren in Europa (+11,7%) bzw. zwischen 45 und 64 Jahren in Amerika (+5,2%). Der Anstieg bei Frauen lag in Amerika bei +2,3%, in Europa gab es gar keine Veränderung. Je höher der Anstieg der Arbeitslosenzahlen, desto höher auch der Anstieg der Selbstmordrate, was v. a. in den neuen EU-Mitgliedstaaten im Vergleich zum übrigen Europa zu bemerken war. Andere Studien zeigen, dass Suizid in Wirtschaftskrisen hauptsächlich von Männern im arbeitsfähigen Alter verübt wird (vgl. Shu-Sen, Stuckler, Yip & Gunnell, 2013).

Das „Money-Sickness-Syndrom“ trifft auch vermögende Menschen

Doch auch Menschen, die ausreichend vermögend sind und nicht unter Existenzängsten leiden müssen, können ihre finanziellen Belastungen als Herausforderung empfinden und sorgenvoll in die Zukunft blicken. Hierbei geht es vorwiegend um den Erhalt des gewohnten Lebensstils. Seit 2006 wurde dieses Phänomen beobachtet. Die Symptome des „Money-Sickness-Syndroms“ sind Bauchschmerzen, Kurzatmigkeit, Stimmungsschwankungen, Schlaf- und Appetitlosigkeit. Laut einer Studie des Versicherungskonzerns AXA leiden 45% aller Erwachsenen in Großbritannien daran (vgl. hrma-magazine.co.uk, 2010).

Die meisten Menschen, vor die Wahl gestellt, ob sie lieber arm oder reich wären, entscheiden sich wahrscheinlich für die zweite Option. Vielleicht, weil die Befriedigung unserer Grundbedürfnisse zum Überleben wichtiger erscheint als die Befriedigung unserer emotionalen Bedürfnisse. Dafür braucht man aber glücklicherweise nicht unbedingt Geld.

5.9 Geiz, Verschwendung und Gier

Das Streben nach Reichtum, Geiz und auch Verschwendungssucht hängen laut Meinung von Psychoanalytikern, zurückgehend auf Freud, mit der Bewältigung der frühkindlichen analen Phase zusammen.

» Die frühen Prozesse des Gebens und Nehmens können zum kreativen Zusammenspiel von Kind und Beziehungsperson werden und damit zum Vorbild für einen beglückenden, großzügigen und bereichernden Austausch. (Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 12)

Sind diese Tauscherfahrungen positiv, werden sie als lustvoll erlebt, kann dies die Lust an der Vermehrung des Wohlstands wecken und damit den Wunsch, immer mehr Geld anzuhäufen. Gemeinsam mit der Bezugsperson erlebte Freude am Austausch kann auch den Grundstein für Dankbarkeit bilden (Focke, Kayser & Scheferling, 2013, S. 12).

■ Geiz

Erleben Kinder in dieser frühen Entwicklungsphase emotionale Enttäuschungen, weil die Bezugspersonen beispielsweise nicht wie erwartet auf den Austausch reagieren (z. B. wenn das Kind sein „Geschäft“ ins Töpfchen macht und sich selbst über die neu erworbene Fähigkeit freut, die Mutter darauf aber nicht reagiert und die Exkreme kommentarlos entsorgt), kann das auf den Geldstil des Kindes weitreichende Auswirkungen haben. Geiz ist v. a. eine Enttäuschungsprophylaxe (vgl. Pohlmann, 2013, S. 70). Es geht dabei nur ums Festhalten des Geldes, ums Nicht-loslassen -Wollen. Es geht nicht um Geld an sich oder das, was man mit dem Geld machen könnte. Ein Geiziger will sich nichts gönnen, er zieht aus dem Geld keinen Genuss. Denn wenn er nichts fühlt, kann er nicht enttäuscht werden, so wie bei seinem ersten Tauschgeschäft mit der Bezugsperson. Dieses Tauschgeschäft war in Wahrheit nämlich ein Ent-Tausch, also kein Tausch, weil dieser ja gar nicht stattgefunden hat. Das Kind hat etwas gegeben, aber dafür nichts bekommen und es wurde von seiner wichtigsten Bezugsperson bitter enttäuscht und gekränkt. Damit dies nicht wieder vorkommt, ist es also besser, nichts herzugeben.

Andere Forscher sind der Meinung, dass dem Geizigen das berauschende Erlebnis, was er sich mit dem Geld alles leisten könnte, wichtiger ist als das Geld selbst (vgl. Deutschmann, 2009, S. 243). Geiz steht psychologisch auch für das Festhalten am Leben, das Nicht-Hergeben der Vitalität, und gerade bei älteren Menschen sehen wir die Form des Altersgeizes, über den ich weiter vorne schon geschrieben habe.

Die nicht erfolgreiche Bewältigung der analen Phase kann zu Geiz oder Verschwendungssucht führen

Geiz entwickelt sich aufgrund frühkindlicher Enttäuschungen und ist eine Enttäuschungsprophylaxe

Geizige lieben mehr die Vorstellung der Fülle an Möglichkeiten, die Geld bietet, als die Verwirklichung nur einer einzigen

Kränkung als Grund für
Verschwendungssucht.
Konsum kompensiert Leid

Kaufsüchtige beneiden
andere um den Genuss am
Neuerwerb

■ Verschwendungssucht

Eine tiefe emotionale Kränkung ist auch oft der Grund für Verschwendungssucht. Auch hier geht es nicht um den Genuss dabei. Es zählt nur das Geld in Form des Ausgebens, was man dafür zurückbekommt, ist völlig gleichgültig (vgl. Pohlmann, 2013, S. 70). In Deutschland sind 6–7% der Bevölkerung kaufsüchtig. Der Großteil davon sind Frauen, wobei die Dunkelziffer hoch ist und darunter viele Männer vermutet werden.

- » Mit der Psychologisierung des Konsums werden Konsumgüter zu bevorzugten Psychoprothesen, die anderweitiges Leid kompensieren sollen. (Haubl, 2009, S. 284)

Durch den Kick des Kaufens versuchen gerade Frauen oft eine Kränkung zu kompensieren, die ihnen aktuell, aber v. a. in der Vergangenheit und da hauptsächlich von Männern zugefügt worden ist. Frauen, die in ihrer Jugend wenig Beachtung fanden und mit Geld abgespeist wurden, wiederholen dieses Verhalten oft auch im Erwachsenenalter. Sie suchen sich dann unbewusst Partner, mit denen sie die Situation von damals re-inszenieren, also v. a. Männer, die ihnen keine Aufmerksamkeit, dafür aber ihre Kreditkarte schenken. Die Frauen rächen sich für diese Ignoranz mit dem Verpulvern von Geld, was jedoch nur eine kurzfristige Befriedigung liefert. Danach werden sie von Schuld- und Schamgefühlen geplagt. Ein Partner, der an eine Frau gelangt, die immer nur Geld und Geschenke als Liebesbeweis fordert, ist arm dran, denn er kann nie sicher sein, ob sie ihn oder sein Geld liebt (vgl. Haubl, 2013, S. 84).

Kaufsüchtige sind neidischer als andere Menschen. Sie neiden dabei nicht wirklich die Konsumgüter, sondern in Wahrheit das Wohlbefinden, das sie sich dadurch versprechen, oder die Fähigkeit, Dinge genießen zu können. Der Versuch, die Neidgefühle zum Verschwinden zu bringen veranlasst sie zu kaufen, ohne aber die erwünschte Wirkung erzielen zu können, die andere erleben. Für sie stellt sich keine Bedürfnisbefriedigung durch den Kauf ein. Ein Kreislauf entsteht, den es schwer ist zu durchbrechen, solange man sich den Neidgefühlen nicht stellt. Doch diese sind ein weiteres Tabu unserer Gesellschaft (vgl. Haubl, 2009, S. 286f).

■ Gier

Wie bereits zu Beginn erwähnt, hat Geld auch eine separierende Funktion. Wer über kein Geld verfügt, kann am Markt nicht teilnehmen. Um nicht ausgeschlossen zu sein, strebt natürlich (fast) jeder nach Geld. Und da man fürs tägliche Leben immer wieder Geld ausgeben muss, wird dieses Ansammeln von Geld auch nie enden. Vor

allem lebt es sich angenehmer, wenn man genug Geld hat, sodass einen die Ausgaben nicht tangieren. Dieses Streben nach immer mehr Geld wird oft gleichgesetzt mit Gier (vgl. Brodbeck, 2009, S. 227). Diese Geldgier gilt „als abstoßende Eigenschaft, die man vorwiegend bei anderen identifiziert“ (Brodbeck, 2009, S. 207). Widersprüchlicherweise wird die Gier aber unter einer anderen Bezeichnung als Basis für das wirtschaftliche Handeln der Menschen in ökonomischen Modellen herangezogen. Unter einem homo oeconomicus versteht man einen Menschen, der höchst rational und den eigenen Vorteil maximierend agiert. Hier wird Gier also sogar positiv gesehen. Der berühmte Ökonom John Maynard Keynes schreibt dazu:

- » Die Liebe zum Geld als Besitz – unterschieden von der Liebe zum Geld als Mittel für die Freuden und Realitäten des Lebens – wird als das erkannt werden, was es ist, als ekelhafte Krankheit, eine dieser halb-kriminellen, halb-pathologischen Eigenschaften, die man mit einem Schauer den Spezialisten für Geisteskrankheiten übergibt. (Brodbeck, 2009, S. 207)

Es macht wohl einen Unterschied, ob die Menschen nach Geld streben, um ihre Grundbedürfnisse decken zu können, oder ob sich dieses Streben nach Geld verselbstständigt und sie nur mehr um des Geldes willen danach gieren.

Unser Gehirn ist so gebaut, dass unser Lust- und Belohnungszentrum im Gehirn aktiv wird und Botenstoffe freisetzt, sobald wir die Aussicht auf etwas Erstrebenswertes haben. In Tests wurde nachgewiesen, dass Geld unser Belohnungszentrum aktiviert.

- » Das bedeutet, nicht nur Sex, Nahrung oder Drogen aktivieren diese Schaltkreise, sondern auch Geld. (Zeyringer, 2015, S. 145)

Unterstrichen wird diese Feststellung noch von der Erkenntnis, dass beim Denken an Geld der orbitofrontale Kortex aktiv ist, also ein Teil des Gehirns, der entwicklungsgeschichtlich noch sehr jung ist, genauso wie das Geld selbst (vgl. Zeyringer, 2015, S. 145). Alles, was unser Lust- und Belohnungszentrum aktiviert, trägt jedoch auch das Potenzial in sich, uns abhängig zu machen. Wir wollen immer öfter diesen Kick erleben, gewöhnen uns aber an die berauschende Wirkung der Botenstoffe, wodurch eine immer höhere Dosis notwendig wird. Mehr von etwas zu wollen, das als angenehm erlebt wird, erscheint nachvollziehbar. Sobald es aber nicht mehr um den Genuss an der Sache, sondern um die berauschende Wirkung an

Gier – wenn es nur mehr um Geld des Geldes wegen geht

Geld aktiviert das Belohnungszentrum des Gehirns. Gier ist eine Form der Sucht

Habgier als häufiges
Mordmotiv

sich geht, handelt es sich um eine Sucht, im Fall von Geld nennen wir diese Sucht Gier.

Habgier ist ein Hauptmotiv bei Verbrechen. Kaum ein Krimi, in dem der Täter nicht finanziell vom Tod des Opfers profitiert (das andere Hauptmotiv in Krimis ist Eifersucht). Das lateinische Wort „capital“ heißt auf Deutsch todeswürdiges Verbrechen. Interessant, dass wir damit einen Produktionsfaktor, Geld und Ressourcen bezeichnen ...

5

Neid als Grund für das
Geldtabu

5.10 Ohne Neid geht's nicht

Dieses Buch wäre nicht komplett, würde ich nicht das Thema Neid explizit erwähnen. Jeder, mit dem ich im Vorfeld über mein Vorhaben sprach und ihn um seine Meinung fragte, warum er denke, dass Geld ein Tabuthema sei, antwortete, „Neid“ sei der Grund. Wenn etwas immer wieder zur Sprache kommt, dann ist es wert, dem auf den Grund zu gehen, also lassen Sie uns den Neid etwas näher betrachten.

Gelb ist die Farbe des Neides, denn „uns kommt die Galle hoch“ und diese Vergiftung unseres Körpers und unserer Seele bringen wir auf den Punkt, wenn wir sagen, der „Neid frisst uns auf“. Wir werden „grün vor Neid“ und unsere Gedanken kreisen um den Besitz, den andere haben und der uns versagt bleibt, bis nichts anderes mehr in unserem Denken Platz hat. Dies kann uns im wahrsten Sinne krank machen. Neid gilt als unmoralisch, kaum jemand gibt zu, wenn er neidisch ist. Schon als kleine Kinder hören wir „sei nicht neidisch“, denn Neid gilt als Todsünde.

Joseph Epstein schreibt:

» Neid ist die einzige Todsünde, die keinen Spaß macht.
(derStandard.at, 2013)

Neid ist die einzige Todsünde
ohne Lustkomponente

Im Gegensatz zu den anderen Todsünden wie Wollust oder Völlerei, hinter denen auch Lust steht, erleben Menschen, die Neid empfinden, diesen als negativ. Umgekehrt können sich Menschen, die beneidet werden, durchaus geschmeichelt fühlen.

Neid aus Angst vor einer
Verteilungsungerechtigkeit

In der Bibel begegnet uns Neid gleich zu Beginn. Durch die Erschaffung des Menschen erweckt Gott den Neid im Teufel, der daraufhin in Adam und Eva das Begehren weckt, so zu sein wie Gott. Er stiftet sie an, vom Baum der Erkenntnis zu essen, was ihre Vertreibung aus dem Paradies zur Folge hat (vgl. Haubl, 2009, S. 35f). Auch ihre Söhne bleiben vom Neid nicht verschont. Kain erschlägt seinen Bruder Abel aus Neid, weil Gott dessen Opfergaben bevorzugt (vgl.

Weltderwunder.de, 2016). Kein Wunder, dass Neid im Christentum, und nicht nur dort, als moralisch verwerflich angesehen wird. Aus Sicht der Evolution kennen wir den Futterneid, hinter dem der eigene Überlebenstrieb steht. Wenn Nahrung knapp ist, ist jeder sich selbst der Nächste. Präventiv wirkt er damit einer möglichen Verteilungsgungerechtigkeit entgegen. Interessanterweise verschwindet Neid aber nicht, wenn für alle genug da ist. Neid und Eifersucht haben viele Parallelen, allen voran die ihnen innewohnende Feindseligkeit, und die Begriffe werden teilweise auch synonym verwendet. Neid wirkt allerdings moralisierender. Eifersucht weist auch immer auf eine Dreieckskonstellation hin, wohingegen bei Neid nur zwei Personen, der Neider und der Beneidete, involviert sind (vgl. Kast, 2006, S. 158).

- » Während Neid eine Beziehung zwischen zwei Personen, der neidischen und der beneideten Person, voraussetzt, umfasst Eifersucht ein Beziehungsdreieck. Im Falle ihrer wohl bekanntesten Erscheinungsform, der heterosexuellen Eifersucht, besteht es aus dem eifersüchtigen Mann, der geliebten Frau und dem Rivalen. Hinzu kommen völlig andere Besitzverhältnisse. Liegt Neid vor, so ist ein Gut, das jemand begehrt, im Besitz eines anderen. Bei der Eifersucht dagegen besitzt jemand ein Gut, das ein anderer in seinen Besitz zu bringen sucht. (Haubl, 2009, S. 30)

Wir beneiden die anderen nicht unbedingt um das, was sie besitzen, sondern um das, was wir glauben, dass sie dadurch fühlen. Wenn ein Freund sich ein Haus kauft, beneiden wir ihn darum, selbst wenn wir mit unserer Wohnung zufrieden sind und uns in ihr wohlfühlen. Wir beneiden ihn aber nicht darum, dass er nun 20 Jahre lang einen Kredit abbezahlen muss, weniger oft in den Urlaub fahren kann, zweimal die Woche Rasen mähen, Unkraut jäten, sich mit Maulwürfen rumschlagen, Treppen steigen, wenn er ins Schlafzimmer will, viel mehr putzen muss, sondern darum, dass wir ihn uns auf seiner Terrasse mit hochgelegten Beinen und einem Glas Wein in der Hand vorstellen. Wir haben dann eine Idee davon, wie sich unser Freund in dem Moment fühlt, nämlich frei, entspannt, glücklich und zufrieden. Das wollen wir auch haben und dieses emotionale Defizit, das uns in dem Moment bewusst wird, indem wir uns den Freund auf der Terrasse seines neuen Hauses vorstellen, erzeugt die Neidgefühle in uns.

Wir beneiden andere nicht um das, was sie besitzen, sondern um das, was wir glauben, dass sie dadurch fühlen

- » Was uns zum idealen Selbst fehlt, erleben wir als Mangel, und in der Folge verwenden wir große Anstrengung darauf, diesen

Mangel auszugleichen. Hat nun ein anderer Mensch etwas von dem, wonach wir uns sehnen, vielleicht sogar ganz ohne Anstrengung, dann weckt das Neid in uns. Wir setzen den anderen mit unserem idealen Selbst gleich. (Weltderwunder.de, 2016)

Hier wird eine Soll-Ist-Diskrepanz des Neiders deutlich, der denkt, wenn er hätte, was der andere hat, sei er endlich auch bei seinem Wunschzustand angekommen.

Der Neidforscher Ulf Lukan sagt dazu:

- » Das ist eine sehr archaisch-primitive Vorstellung und zeigt auch, wie fragil unsere Zufriedenheit ist. (derStandard.at, 2013)

Der Grund für die Fragilität liegt wie so oft in unserem Selbstwert begründet. Ist dieser gering, fühlen wir uns im Vergleich mit anderen schnell minderwertig und dies schürt den Neid.

- » Menschen, die in ihrer frühen Entwicklung emotionale Vernachlässigung erfahren haben, gelingt es schlechter, die Balance zu halten und mit Abwehrmechanismen Neidgefühle nicht die Oberhand gewinnen zu lassen. (derStandard.at, 2013)

Je mehr uns bewusst ist, wieviel Gutes es in unserem Leben gibt, und je dankbarer wir dafür sind, desto zufriedener sind wir mit unserem Leben. Dadurch kommen wir gar nicht mehr so leicht in Verlegenheit, uns mit anderen Leuten zu vergleichen, obwohl dies auf einer unbewussten Ebene immer wieder passiert. Es hilft auch, nicht in dichotomes Denken, also in Schwarz-weiß-Malerei zu verfallen, sondern Dinge ganz bewusst zu hinterfragen, ob sie tatsächlich nur so sein können, wie wir sie im ersten Moment einschätzen. Also auch zu hinterfragen, ob Reiche immer glücklich sind. So decken wir Denkfallen auf, denn natürlich sind auch sie nicht immer glücklich. Natürlich haben auch sie einmal Zahnweh, ungezogene Kinder und Übergewicht. Lohnt es sich deshalb, neidisch auf sie zu sein?

Neid entsteht durch
Vergleiche

Neid entsteht immer dann, wenn wir uns mit anderen vergleichen. Die Sozialpsychologen Jan Crusius und Thomas Mussweiler sagen:

- » Neid ist eine natürliche und spontane Reaktion bei Unterlegenheit. (Weltderwunder.de, 2016)

Tatsächlich ist Neid eine Mischung aus mehreren Gefühlen wie Angst, Trauer, Wut, Verachtung und Selbstmitleid.

» Selbstwert, der aus einem sozialen Vergleich resultiert, beruht darauf, ob man von einem begehrten Gut gleich viel, mehr oder weniger als ein anderer besitzt. Weniger zu besitzen schwächt den Selbstwert, mehr zu besitzen stärkt ihn. Wie ein Vergleich ausgeht, hängt von der gewählten Vergleichsperson ab. (Haubl, 2009, S. 126f)

Neid empfinden wir nur innerhalb einer annähernd gleichen sozialen Schicht. Kein Durchschnittsbürger beneidet Superreiche, denn die sind von uns so weit entfernt, dass uns klar ist, dass wir denselben Status niemals erreichen können, selbst wenn wir im Lotto gewinnen. Aber das Gehaltsniveau des Nachbarn wäre im Rahmen des Möglichen, darum beneiden wir ihn um sein neues Auto, die tollen Urlaubsreisen, den gepflegten Vorgarten etc. und freuen uns diebisch, wenn sein Sohn in der Schule durchfällt, die Tochter einen kleinen Sprachfehler hat, dem Nachbarn schön langsam die Haare aus- und Schädlinge seinen Apfelbaum befallen. Dies sorgt für „Gerechtigkeit“, denn so wird spürbar, dass das höhere Gehalt nicht gleichzeitig mehr Glück im Leben des Nachbarn bedeutet. Wir müssen ihn also nicht darum beneiden, weil es ihm ohnehin nicht besser geht als uns.

Das ständige Vergleichen mit überlegenen Personen erzeugt Neid und dieser belastet uns in vielen Fällen. Die Psyche hat sich jedoch einen Trick ausgedacht, wie wir dieser Vergleichsfalle entkommen können. Das funktioniert, indem wir die Person, mit der wir uns vergleichen, idealisieren. Durch die Idealisierung wird unsere Wahrnehmung verzerrt, wir überschätzen die andere Person. Diese erheben wir dadurch in einen unerreichbaren Stand, ähnlich wie bei Superreichen, mit denen sich ein Vergleich überhaupt nicht mehr lohnt. Anders ist es hingegen, wenn wir eine Person bewundern. Wen wir bewundern, dem streben wir nach, was bedeutet, wir sehen eine Chance, so zu werden wie er. Und damit steckt hinter Bewunderung auch manchmal verdeckter Neid (vgl. Haubl, 2009, S. 127).

Je näher man sich steht, desto größer kann der Neid werden. Viele können wahrscheinlich bestätigen, dass Neid innerhalb der Familie häufig vorkommt, v. a. zwischen Geschwistern, die von klein auf um die Zuwendung und Anerkennung der Eltern buhlen mussten. Solche frühen Konkurrenzsituationen prägen enorm und haben das Potenzial, noch Jahrzehnte später das Handeln der

Wir wünschen uns
„Gerechtigkeit“

Idealisierung als Trick, um nicht
neidisch zu sein

Das Neidpotenzial wächst mit
der Nähe. Darum kommt Neid in
Familien besonders häufig vor

Geschwister zu beeinflussen. Darum sind Familienkonflikte auf einer rationalen Ebene kaum zu lösen. Wenn erwachsene Geschwister, die sich ein gutes Leben aufgebaut haben, immer noch mit Neid begegnen, laufen ganz alte Muster bei ihnen ab, die in ihren frühen Kindheitstagen entstanden sind. Personen, die als Kinder (subjektiv) Ungerechtigkeit erlebt haben, haben ein Leben lang das Gefühl, dass ihnen ein Recht vorenthalten geblieben ist. Psychologe Ulf Lukan meint:

» Gerechtigkeit in der Familie ist eine Voraussetzung, dass man nicht in schwierige Situationen mit dem Neid kommt und daraus Missgunst wird. (Kurier.at, [2014](#))

Unsere Werte sind entscheidend dafür, worauf wir neidisch sind

Worauf wir neidisch sind, hängt von unseren individuellen Werten ab. Nachdem es ja nicht, wie beschrieben, um die Dinge an sich, sondern um das erwartete dadurch zu erreichende Gefühl geht, sagt es viel über uns aus, auf was wir neidisch sind. Ist Freiheit ein hoher Wert in meinem Leben, könnte ich einen Arbeitslosen um seine viele Tagesfreiheit beneiden und dabei völlig ignorieren, dass er diese gar nicht nützen kann, weil ihn seine Existenzsorgen und Zukunftsängste lähmen und in tiefe Verzweiflung stürzen.

Neid macht uns irrational

Welche irrationalen und negativen Formen Neid in Geldangelegenheiten annehmen kann, habe ich schon im Kapitel über Glück (► [Abschn. 4.3](#)) beschrieben. Auch an der Cornell University wurde das Experiment wiederholt. Teilnehmer sollten entscheiden, ob sie lieber ein Einkommen von 100 000 Dollar im Jahr haben wollten, während alle anderen 85 000 Dollar verdienen, oder ob sie 110 000 Dollar verdienen wollten, wenn die anderen 200 000 Dollar bekommen. Rational betrachtet müssten sie die 110 000 Dollar wählen, da dies 10% mehr Gehalt ist als bei der ersten Option. Die meisten Teilnehmer entschieden sich jedoch dafür, „nur“ 100 000 Dollar zu bekommen und damit mehr als die anderen zu verdienen. Die Relation im Vergleich war ihnen wichtiger als die absoluten Beträge, auch wenn sie selbst objektiv gesehen dabei schlechter abschnitten (vgl. Kurier.at, [2014](#)).

Es gibt mehrere Formen von Neid. Depressiv-lähmender Neid führt zu Selbstmitleid und Aufgabe, weil das, was der Beneidete hat, unerreichbar erscheint. Empört-rechtender Neid ist es dann, wenn wir der Meinung sind, auch einen Anspruch auf das Neidobjekt zu haben. Feindselig-schädigender Neid bringt uns dazu, anderen bewusst zu schaden, um so wieder Fairness herzustellen (vgl. [Welterwunder.de, 2016](#)).

Neid hat verschiedene Formen. Manche davon sind durchaus positiv

Doch Neid hat auch eine positive Seite. Wenn er uns aufzeigt, dass eine Diskrepanz zwischen unseren Wünschen und unserem derzeitigen Zustand besteht, kann er uns motivieren, uns mehr

anzustrengen, um unser Ziel zu erreichen. Diese motivierende Seite des Neides wird dann auch emotional nicht als negativ erlebt. Wenn wir in uns hineinhören, wenn der Neid sich meldet, und bewusst hinterfragen, was er uns damit sagen will, auf welchen Mangel er uns hinweisen möchte, dann können wir Neid konstruktiv nutzen, um unser Leben zu verbessern. Und in manchen Fällen bedeutet das, zu akzeptieren, dass wir bestimmte Dinge einfach nicht erreichen können. Dann lohnt es sich aber auch nicht, an dieser Stelle weiter Energie und Gefühle zu investieren. In diesem Fall müssen wir der Realität ins Auge sehen und sie annehmen. Dann sind wir wieder frei für neue, schöne und v. a. erreichbare Ziele. Ein treffender Spruch, den ich dazu einmal gehört habe, lautet „Ein Pinguin wird niemals eine Giraffe. Aber er kann ein wunderschöner (und glücklicher) Pinguin sein“.

Zusammenfassung

In diesem Kapitel fanden Sie viele Einflüsse aus der Psychoanalyse. Je nachdem, wie erfolgreich wir die anale und orale Phase in der Kindheit bewältigen, können hier die Weichen zu Geiz, Gier oder Verschwendungssucht gelegt werden. Während des Heranwachstums entwickelt sich unser individueller Geldstil, abhängig davon, wie wir die Herausforderungen der einzelnen Lebensphasen mit ihren Ängsten und Wünschen bewältigen. Dies hat darauf Einfluss, welchen Stellenwert Geld in unserem Leben einnimmt und wie wir damit in Beziehungen umgehen. Da wir schon die ersten Tauscherfahrungen als sinnlich und lustvoll wahrnehmen können, hat Geld für uns immer eine gewisse sinnliche Färbung. Der Zusammenhang zwischen Vermögen und Lebenszufriedenheit bzw. Glück ist nur bedingt vorhanden. Mit Geld hat man weniger existenzielle Sorgen, jedoch hat auch Reichtum seine Schattenseiten. Wichtig für unsere Zufriedenheit sind v. a. Vergleiche mit Angehörigen derselben oder einer angrenzenden Schicht. Steigen wir hier im Vergleich ungünstig aus, weckt das Neid und wir sind trotz genügend Geld nicht glücklich. Neid kann aber auch ein Motivator sein, dank dessen wir unsere Lebensziele erreichen.

Literatur

-
- Brandeins.de (07/2007). *Die großen Unbekannten*. <https://www.brandeins.de/archiv/2007/zu-viel/die-grossen-unbekannten/>. Zugegriffen: 04.12.2016
- Brodbeck, K.-H. (2009). Geldwert und Geldgier. Zur Macht einer globalen Illusion. In K.P. Liessmann (2009): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 207–238
- Degengart, C. (2013). „Schwarzgeld“ – Innere und äußere Bedeutung des Geldes für die analytische Arbeit an Schuld. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.):

Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 229–245

Deutschmann, C. (2009). Geld – die verheimlichte Religion unserer Gesellschaft? In K.P. Liessmann, K.P. (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält.* Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 239–263

DiePresse.com (05.05.2016). *OeNB ist gegen 500er-Abschaffung: "Bargeld ist sexy".* http://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/4982451/OeNB-ist-gegen-500erAbschaffung_Bargeld-ist-sexy?from=simarchiv. Zugegriffen: 04.12.2016

Dunkel, M. (1997). Besprechung von „Harsch, Wolfgang: Psychoanalytische Geldtheorie 1995“. In *Psyche – Z Psychoanal* 51,7: 718–720

faz.net (09.07.2008). *Reichtum ist uns suspekt.* <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/im-gespraech-vermoegensforscher-thomas-druyen-reichtum-ist-uns-suspekt-1670101.html>. Zugegriffen: 04.12.2016

Finanzen.net (06.05.2001). *Die überflüssigsten Börsen-Weisheiten.* <http://www.finanzen.net/eurams/bericht/Boersenweisheiten-Boersencrash-Anlagestrategie-Phrase-Die-ueberfluessigsten-Boersen-Weisheiten-1320191>. Zugegriffen: 04.12.2016

Focke, I., Kayser, M. & Scheferling, U. (Hrsg.) (2013). *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln.* Stuttgart: Klett-Cotta, S. 9–14

Freud, S. (1900). *Die Traumdeutung.* GW 2/3, S. 571

Freud, S. (1913). *Zur Einleitung der Behandlung.* GW VIII, S. 454–478

Freud, S. (1986). *Briefe an Wilhelm Fließ 1887–1904.* Frankfurt a.M.: S. Fischer, S. 411

Freud, S. & Jung, C.G. (1984). *Briefwechsel* (Hrsg. v. W. McGuire & W. Sauerländer). Frankfurt a.M.: Fischer, S. 10

Gabriel, G. (2009). Die Ästhetik des Geldes. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält.* Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 264–289

Gast, L. (2013). „Verlustrealisierung“ – Zur Melancholie des Geldes. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln.* Stuttgart: Klett-Cotta, S. 45–62

Gielas, A. (2014). Soziale Ausgrenzung macht risikobereiter. In: *Psychologie Heute*, Januar 2014, S. 16

Grabska, K. (2013). Über das (un)mögliche Geschäft des Analytikers und seine rätselhafte Gabe. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln.* Stuttgart: Klett-Cotta, S. 246–274

Hauß, R. (2009). *Neidisch sind immer nur die anderen. Über die Unfähigkeit, zufrieden zu sein.* München: C. H. Beck

Hauß, R. (2013). Liebeslohn. Geld in Paarbeziehungen. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln.* Stuttgart: Klett-Cotta, S. 76–88

Hörsch, J. (2002). Das Geld (in) der Literatur. In Studium Generale der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg (Hrsg.): *Geld.* Heidelberg: Universitätsverlag C. Winter, S. 25–39

Hörsch, J. (2004). *Gott, Geld, Medien.* Frankfurt a.M.: Suhrkamp

hrmagazine.co.uk (07.07.2010). *Money Sickness Syndrome report highlights high level of workplace stress is caused by money problems.* <http://www.hrmagazine.co.uk/article-details/money-sickness-syndrome-report-highlights-high-level-of-workplace-stress-is-caused-by-money-problems>. Zugegriffen: 04.12.2016

Hüther, G. (2012). *Biologie der Angst. Wie aus Streß Gefühle werden* (12. Aufl.). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

Job Kurier (27.8.2016). Teresa Richter-Trummer *Sie verdient mehr als er*

Kast, V. (2006). *Neid und Eifersucht. Die Herausforderung durch unangenehme Gefühle* (7. Aufl.). München: dtv

Kurier.at (23.09.2014). *Neid ist allgegenwärtig.* <https://kurier.at/wirtschaft/karriere/neid-ist-allgegenwaertig/87.299.368>. Zugegriffen: 04.12.2016

- Leupold, A. (1983). Liebe und Partnerschaft: Formen der Codierung von Ehen. *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 12, H. 4, 297–327
- Liessmann, K.P. (2009). Eine kleine Philosophie des Geldes. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 7–19
- Luhmann, N. (1997). *Die Gesellschaft der Gesellschaft, Band I und II*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp
- Menasse, R. (1995) *Das Land ohne Eigenschaften. Essays zur österreichischen Identität*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, S. 63ff
- Müller, M. (2013). *Erfolgreich mit Geld und Risiko umgehen. Mit Finanzpsychologie bessere Entscheidungen treffen* (2. Aufl.). Berlin Heidelberg New York Tokio: Springer
- orf.at (01.06.2016). *Wennst a Hackn hast, passt's eh?* <http://orf.at/stories/2334887/2334898/>. Zugriffen: 04.12.2016
- orf.at (10.10.2016). „Equal Pay Day“: Gehaltsschere unverändert. <http://wien.orf.at/news/stories/2802180/>. Zugriffen: 04.12.2016
- Pflichthofer, D. (2013). Was ist Ihnen Ihre Analyse wert? Einige Gedanken über Unkalkulierbares. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 197–212
- Pohlmann, W. (2013). Wie kann man „Geld“ psychoanalytisch verstehen? Überlegungen zu einer Psychoanalyse der Dinge. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 63–75
- Psychologie-heute.de (05.10.2012). Worum gehts beim Streit ums Geld? https://www.psychologie-heute.de/news/gesundheit-psyche/detailsicht/news/der_vamp_und_ihr_sound_kopie_1/. Zugriffen: 04.12.2016
- Science (30.08.2013). *Poverty Impedes Cognitive Function*. <http://science.sciencemag.org/content/341/6149/976>. Zugriffen: 04.12.2016
- Senarclens, B. de (2004). Zur Aktualität der Analität bei Grenzfällen. *ZPTP XIX*, 1, 13–44, S. 20
- Senger, G. (24.04.2016). *Tabuthema Geld*. Krone bunt
- Shu-Sen, C., Stuckler, D., Yip, P. & Gunnell, D. (2013). Impact of 2008 global economic crisis on suicide: time trend study in 54 countries. In: *British Medical Journal*, 2013; 347:f5239
- Simmel, G. (2009). *Philosophie des Geldes*. Köln: Anaconda
- Spiegel.de (23.10.2016). *Hört beim Geld die Liebe auf?* <http://www.spiegel.de/spiegel/paarberater-michael-mary-hoert-beim-geld-die-liebe-auf-a-1117792.html>. Zugriffen: 04.12.2016
- DerStandard.at (18.10.2013). *Der Neid ist ein „grauslicher Charakterfehler“*. <http://derstandard.at/1381368483573/Der-Neid-ist-ein-grauslicher-Charakterfehler>. Zugriffen: 04.12.2016
- Teising, M. (2013). Die Macht des Geldes im hohen Lebensalter. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 89–105
- Türcke, C. (2013). Urgeld. Zur Archäologie der Wertschätzung. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 129–143
- Tyrell, H. (1987). Romantische Liebe – Überlegungen zu ihrer „quantitativen Bestimmtheit“. In D. Baecker et al. (Hrsg.): *Theorie als Passion. Niklas Luhmann zum 60. Geburtstag*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, S. 570–599
- Ullrich, W. (2009). Flüssig sein. Die Seele des Kapitalismus. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 64–89
- Wellendorf, F. (2013). „Pecunia non olet“ – Macht und Gleich-Gültigkeit des Geldes in der Psychoanalyse. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantas-*

tische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 27–44

Weltderwunder.de (22.03.2016). *Neid: Das verbotene Gefühl.* <http://www.weltderwunder.de/artikel/neid-das-verbote-gefuehl>. Zugriffen: 04.12.2016

Wimbauer, C. (2009). Geld und Liebe. Zur symbolischen Bedeutung von Geld in Paarbeziehungen. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält.* Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 121–147

WZ.de (07.01.2016). *Thomas Druyen: „Vermögende sind für uns unverzichtbar“.* <http://www.wz.de/lokales/duesseldorf/thomas-druyen-vermoegende-sind-fuer-uns-unverzichtbar-1.2093878>. Zugriffen: 04.12.2016

Zeit.de (20.07.2011). *Ich kann über Geld reden, ohne die Liebe zu schmälern,* Judith Innerhofer. <http://www.zeit.de/lebensart/partnerschaft/2011-07/interview-geld-partnerschaft>. Zugriffen: 04.12.2016

Zeit.de (29.08.2013). *Gelsorgen blockieren unser Denken.* <http://www.zeit.de/wissen/2013-08/armut-geld-dumm-hirnforschung-denken>. Zugriffen: 04.12.2016

Zeit.de (20.03.2014). *Geliebter Konkurrent.* <http://www.zeit.de/2014/13/liebe-geld-oekonomie-partnerwahl/komplettansicht>. Zugriffen: 04.12.2016

Zeit.de (19.01.2015). *„Ethik ist geschäftsschädigend“.* <http://www.zeit.de/2015/03/ethik-vermoegensforschung-thomas-druyen>. Zugriffen: 04.12.2016

Zeyringer, J. (2015). *Wie Geld wirkt. Faszination Geld - wie es uns motiviert und antreibt.* Göttingen: Business Verlag

Verhaltenspsychologische Aspekte von Geld

6.1 Verhaltenspsychologie – 146

- 6.1.1 Wir vergleichen ständig – 146
- 6.1.2 Wir sind Opfer des Primings und der Anker – 148
- 6.1.3 Geschenkt ist oft noch zu teuer – 150
- 6.1.4 Soziale Normen vs. Marktnormen – 151
- 6.1.5 Drum verschiebe nicht auf morgen ... – 152
- 6.1.6 Wir schätzen Besitz – 154
- 6.1.7 Verlieren tut weh – 156
- 6.1.8 Die Qual der Wahl – 158
- 6.1.9 Wie wir Entscheidungen treffen – 162
- 6.1.10 Wir sind denkfaul – 163
- 6.1.11 Planungsschwäche – 165
- 6.1.12 Wahrscheinlichkeiten sind ein Mirakel – 166
- 6.1.13 Die Macht der Erwartungen – 167
- 6.1.14 Die Rahmenbedingungen entscheiden – 169
- 6.1.15 Placebo wirkt – 170
- 6.1.16 Wenn unser Vertrauen enttäuscht wird – 171
- 6.1.17 Der Kleinkriminelle in uns – 172
- 6.1.18 Kognitive Verzerrungen – 173
- 6.1.19 Die Optimismusverzerrung – 174
- 6.1.20 Wie wir Risiken einschätzen – 175
- 6.1.21 Rückschaufehler und Zukunftssillusionen – 176

6.2 Glaubenssätze und Geldstil – 178

6.3 Strategien reich zu werden – 181

Literatur – 182

Zu Beginn des Kapitels möchte ich Ihnen einige interessante Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie bzw. der Verhaltensökonomie vorstellen. Wir denken von uns ja meistens, dass wir die Wahrheit genau erfassen können, stets sinnvolle und wohlüberlegte Entscheidungen treffen und uns nicht leicht beeinflussen lassen. Dass wir dabei irren, und nicht nur dabei, werden Sie bald lesen. Glaubenssätze sind ebenfalls von uns ungefragt übernommene „Wahrheiten“, an denen wir festhalten, selbst wenn sie uns schaden. Weil ich immer wieder die Frage gestellt bekomme, wie man denn nun reich wird, nenne ich Ihnen ein paar Strategien dazu. Vielleicht ist ja die passende für Sie dabei.

6

Verhaltensökonomie untersucht das menschliche Verhalten in Geldangelegenheiten

6.1 Verhaltenspsychologie

Die Verhaltenspsychologie ist ein Steckenpferd von mir, solange ich denken kann. Mich hat immer schon fasziniert, wieso Menschen sich verhalten, wie sie es tun. Darum möchte ich Ihnen hier die wichtigsten Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie vorstellen. Genauer gesagt die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie, also des Zweiges, der sich mit menschlichem Verhalten in Geldangelegenheiten beschäftigt. Hauptsächlich stütze ich mich dabei auf die Werke des von mir sehr geschätzten Dan Ariely, dessen amüsantes und lehrreiches Buch „Denken hilft zwar, nützt aber nichts“ mir vor einigen Jahren witzigerweise von einer Kundin empfohlen worden war. Ein zweiter Autor, den ich Ihnen ans Herz legen möchte, wenn Sie sich genauer informieren wollen, ist der Wirtschaftsnobelpreisträger Daniel Kahneman, der „Schnelles Denken, langsames Denken“ geschrieben hat.

6.1.1 Wir vergleichen ständig

Wir lieben Vergleiche und nutzen Sie, um uns selbst besser darzustellen

Wir sind schlecht in der Lage, Dinge objektiv zu beurteilen, darum helfen wir uns mit Vergleichen. Das passiert ganz unbewusst. Ariely liefert ein etwas gemeines, aber wissenschaftlich begründetes Beispiel, das Ihnen möglicherweise helfen kann bzw. Aha-Effekte beschert. Wenn Sie Single sind und auf eine Party gehen, um jemanden kennenzulernen, nehmen Sie einen Freund bzw. eine Freundin mit (gleichen Geschlechts, es geht hier ja um den Vergleich). Achten Sie dabei darauf, dass Sie etwas attraktiver sind als Ihre Begleitung. Da Ihr Zielobjekt ständig unbewusst vergleicht, bringt Ihnen das Pluspunkte ein. Wenn Sie immer wieder von Singlefreunden aufgefordert werden, sie zu begleiten, überlegen Sie einmal, warum das so sein kann (vgl. Ariely, 2010, S. 49).

In diesem Buch habe ich schon mehrmals darüber geschrieben, dass wir auch in Geldangelegenheiten immer Vergleiche ziehen. Im positiven Sinn sind wir zufrieden, wenn wir finanziell die Nase vorn haben, im negativen Sinn können Frust und Neid entstehen, wenn wir schlechter abschneiden als unsere Vergleichsgruppe. Allerdings kann eine Differenz uns auch ermutigen, intensiver nach unseren Zielen zu streben, sofern sie im Bereich des Erreichbaren liegen.

Die amerikanische Börsenaufsicht versuchte 1993 durch die Offenlegung der Managergehälter mehr Transparenz zu schaffen. Sie wollte so den Anstieg der Managergehälter stoppen, denn 1976 verdiente ein Manager 36-mal so viel wie ein Arbeiter, 1993 aber bereits 131-mal so viel. Was geschah? Die Vergleiche brachten die Manager dazu, mehr zu fordern, denn sie wollten im Ranking vorankommen. Das Ergebnis war, dass bei Erscheinen von Arielys Buch (2008) Manager 369-mal so viel verdienten wie Arbeiter.

Wenn wir vergleichen, bedienen wir uns zweier Kreise, eines kleinen und eines größeren. Ich nenne Ihnen dafür ein Beispiel, das mich gerade beschäftigt, weil ich mir ein neues Auto anschaffen muss. Bevor ich mich auf die Suche machte, war ich bereit, 15 000 Euro dafür auszugeben. Doch derzeit ist es sehr kalt in Österreich und ich muss morgens Eis von meinem Auto abkratzen. Während ich auf der zweiten Seite kratze, friert die Scheibe auf der anderen Seite wieder zu. Erst wenn die Luft im Innenraum warm genug ist, vereist die Frontscheibe nicht gleich wieder und ich kann endlich losfahren. Solche Winterverhältnisse haben wir nur an wenigen Tagen im Jahr, trotzdem steht bei mir der Wunsch nach einer beheizbaren Frontscheibe (endlich gibt es so etwas, warum eigentlich erst jetzt, wo eine beheizbare Heckscheibe seit Jahren Standard ist?) oder einer Standheizung ganz oben auf meiner Anforderungsliste. Eine Standheizung kostet ca. 2 000 Euro, die Frontscheibenheizung nur ca. ein Viertel davon. Die Frage, die sich mir jetzt stellt, ist: Bin ich bereit, die Seitenscheiben selbst abzukratzen, an den wenigen Tagen im Jahr, an denen das nötig ist, oder zahle ich 1 500 Euro mehr und steige gleich in ein abgetautes Auto ein? (Das Argument, dass es innen dann auch warm ist, spielt für mich keine Rolle, weil ich sowieso winterfest angezogen bin und das Auto auch Sitzheizung hat.) In Relation zum Kaufpreis geht es um Mehrkosten von 10%. Das ist mein kleiner Kreis. Wenn ich mir allerdings überlege, was ich mit 1 500 Euro sonst noch anstellen könnte, z. B. einen schönen Urlaub im Süden am Meer verbringen und zwei Wochen tauchen zu gehen, dann ziehe ich meinen großen Kreis heran. Und diese Überlegung bringt mich dazu, mich gegen die Standheizung zu entscheiden.

Schneiden wir gut ab, sind wir zufrieden. Wenn nicht, sind wir entweder frustriert oder motiviert

Transparenz schraubt die Ziele nach oben

Wenn man seine Vergleichskreise größer macht, fallen uns objektive Entscheidungen leichter und geht es uns auch besser damit.

Größere Vergleichskreise ermöglichen objektivere Entscheidungen

- » Das ist eine Lektion für uns alle: Je mehr wir besitzen, desto mehr möchten wir haben. Und das einzige Gegenmittel ist, die Spirale der Relativität zu durchbrechen. (Ariely, 2010, S. 57)

6.1.2 Wir sind Opfer des Primings und der Anker

Kennen Sie die Arbeit von Nobelpreisträger Konrad Lorenz? Lorenz betätigte sich u. a. auf dem Gebiet der vergleichenden Verhaltensforschung (Ethologie). Er bewies, dass Graugänse auf das erste bewegte Objekt geprägt werden, das sie nach ihrem Schlüpfen sehen. Die so geprägten Gänse folgten Lorenz auf Schritt und Tritt. So ähnlich agieren auch wir. Die Verhaltensökonomie hat in Tests herausgefunden, dass wir z. B. auf Preise geprägt werden, wenn hier eine Anbahnung stattfindet, was auch als „Priming“ bezeichnet wird (vgl. Kahneman, 2011, S. 72). Durch Priming werden die Gedanken in eine bestimmte Richtung gelenkt und dabei u. U. auch Anker gesetzt, die für weitere Beurteilungen eine Rolle spielen. Als Anker können Ursprungspreise oder auch Zahlen dienen, wobei diese auch völlig willkürlich festgelegt werden können, also eine willkürliche Kohärenz besteht.

Priming – wie wir geprägt werden

- » Der Grundgedanke der willkürlichen Kohärenz ist folgender: Auch wenn ein Preis ursprünglich (...) „willkürlich“ festgelegt wird, beeinflusst er, sobald er in unserem Kopf verankert ist, nicht nur den gegenwärtigen, sondern auch den zukünftigen Preis (was ihn „kohärent“ macht). (Ariely, 2010, S. 62f)

So beeinflusst Priming das Preisempfinden

Ich möchte Ihnen auch dazu ein Beispiel geben: Das Bostoner MIT-Institut ließ Studenten zuerst die letzten beiden Ziffern ihrer Sozialversicherungsnummer notieren (hier haben wir die zufällige Auswahl). Dann stellte der Versuchsleiter den Studenten verschiedene Produkte (Weinflaschen, Pralinen, Tastatur etc.) vor und bat sie, die zuvor notierten Zahlen als Preis neben die Produkte zu schreiben und anzukreuzen, ob sie bereit wären, diesen Preis dafür zu bezahlen. Also wenn z. B. die Sozialversicherungsnummer mit 23 endet, sollten die Studenten 23 Dollar neben die Produkte schreiben und ja oder nein ankreuzen. Als nächster Schritt sollten sie den maximalen Betrag daneben schreiben, den sie bereit wären, für die

Produkte zu bezahlen. Es zeigte sich, dass Studenten mit hohen Endziffern bereit waren deutlich mehr zu bezahlen als Studenten mit niedrigen. Priming funktionierte (und Werbung baut im Übrigen darauf auf). Der Weg der Preisermittlung war irrational, aber in sich kohärent (vgl. Ariely, 2010, S. 62ff).

Wie dieses und ähnliche Experimente gezeigt haben, lässt sich die Zahlungsbereitschaft von Käufern relativ leicht manipulieren. Das widerspricht eindeutig der vorherrschenden ökonomischen Lehrmeinung, dass Angebot und Nachfrage die Preise auf den Märkten gestalten.

» In der realen Welt erfolgt die Verankerung durch den empfohlenen Verkaufspreis des Herstellers (UVP), durch die in Anzeigen, bei Werbekampagnen, Produktpräsentationen und so weiter genannten Preise. All das sind Variablen auf der Angebotsseite. Also scheint die Kausalität eher umgekehrt zu sein, dass nämlich weniger die Zahlungsbereitschaft der Verbraucher die Marktpreise beeinflusst, als vielmehr die Marktpreise selbst die Zahlungsbereitschaft der Verbraucher beeinflussen. Das bedeutet, dass die Nachfrage in Wirklichkeit keine vom Angebot völlig unabhängige Kraft ist. (Ariely, 2010, S. 85)

Gerade wenn es um Spenden geht, werden von Spendenorganisationen gerne Beträge, die gespendet werden können, vorgegeben. Zahlscheine sind oft schon vorausgefüllt, oder Slogans wie „für einen Euro am Tag helfen Sie ...“ lenken unsere Gedanken bereits in eine bestimmte Richtung. Auch hierbei handelt es sich um Anker. In einem Experiment wurde die Spendenbereitschaft erfragt, um Seevögel vor den Folgen von Ölteppichen zu schützen. Stellten die Forscher die Frage offen, lag der Durchschnittswert der Spende bei 64 Dollar. Wurde ein Ankerbetrag von 5 Dollar genannt, sank die Bereitschaft auf 20 Dollar. Lag der Anker bei 400 Dollar, waren die Leute bereit, 143 Dollar zu spenden (vgl. Kahneman, 2011, S. 158).

Bei Preisverhandlungen gibt es meistens ein Eröffnungsangebot und ein Gegenangebot und letztendlich einigt man sich irgendwo dazwischen. Trotzdem hat das Eröffnungsangebot eine enorme Ankermacht. Dieser entkommt man am ehesten, wenn man als Zweitbieter die eigene Aufmerksamkeit auf das Mindestangebot legt, das der Verhandlungspartner akzeptieren würde, oder auf die Kosten, die ihm bei Nichtannahme entstehen würden. Die Strategie des „Denkens des Gegenteils“ kann hier hilfreich sein (vgl. Kahneman, 2011, S. 161).

Sind Preise ein Resultat von Angebot und Nachfrage, oder Ergebnis des Priming-Effektes?

So lassen sich die Spendeneinnahmen erhöhen

Erfolgreich verhandeln – Denken Sie ans Gegenteil

6.1.3 Geschenkt ist oft noch zu teuer

Warum wir bei Geschenken schwach werden

Sie kennen sicherlich im Supermarkt die Angebote „1+1 gratis“ oder „2 zum Preis von 1“ und ich wette, das zieht automatisch Ihre Aufmerksamkeit an. Wieso schreiben die Supermärkte nicht „2 zum halben Preis“? Die Preisreduktion für 2 Stück kommt auf dasselbe heraus. Ganz einfach – weil wir kaum widerstehen können, wenn wir etwas geschenkt bekommen, selbst wenn wir das Geschenke gar nicht brauchen.

Versuchsteilnehmer durften zwischen einem 10-Dollar-Gutschein geschenkt und einem 20-Dollar-Gutschein zum Preis von 7 Dollar wählen. Sie gewannen also 10 Dollar oder 13 Dollar. Trotzdem wählten die meisten den geschenkten Gutschein. In einer Abwandlung des Experiments mussten sie entweder 1 Dollar für den 10-Dollar-Gutschein zahlen (9 Dollar Gewinn) oder 8 Dollar für den 20-Dollar-Gutschein zahlen (12 Dollar Gewinn). Diesmal wählten die meisten den 20-Dollar-Gutschein. Dass die Teilnehmer etwas gratis bekamen, beeinflusste also die Entscheidung enorm (vgl. Ariely, 2010, S. 102).

Wir halten offenbar das Geschenk des Gratisangebots für wertvoller als es ist und agieren nicht mehr rational.

» Null ist nicht einfach ein Preisnachlass. Null ist geradezu eine andere Welt. Der Unterschied zwischen zwei Cent und einem Cent ist klein, der zwischen einem Cent und null Cent ist enorm!“ (Ariely, 2010, S. 107)

Rechnen Sie nach!

Doch hüten Sie sich vor solch emotionalen Entscheidungen! Das vermeintliche Gratisangebot kommt Sie letztendlich oft teurer als ein Angebot, das etwas kostet, aber mehr bietet. Ein „günstiges“ Telefonangebot ohne Grundgebühr, Sie bezahlen nur, was Sie wirklich telefonieren, kann letztendlich deutlich mehr kosten als ein Angebot mit Grundgebühr und inkludierten Freiminuten. Es kommt ganz darauf an, wie gut Sie Ihr Telefonverhalten einschätzen können (zum Thema Einschätzungen kommen wir später noch). Wissen Sie, ohne auf Ihrer letzten Abrechnung nachzuschauen, wie lange Sie monatlich telefonieren?

Ganz krass ist das Beispiel, wo Menschen verständigt werden, sie hätten etwas gewonnen, müssten aber, um den Gewinn zu erhalten, zuerst Geld irgendwohin überweisen. Auch in abgewandelter Form mit einem Erbe kommt dieser Betrugstrick leider immer wieder vor und erstaunlich viele Menschen fallen darauf rein.

Bei „gratis“ kann man nichts verlieren

Aber warum hat „gratis“ so eine Macht über uns? Forscher vermuten, dass dahinter die Angst vor Verlust steht. Wir erleiden keinen Verlust, wenn wir etwas gratis bekommen (evtl. entstehen

dann Folgekosten, aber das ist eine andere Geschichte). Wenn wir jedoch das kostenverursachende Angebot wählen und damit eine schlechte Wahl getroffen haben, verursacht das bei uns negative Gefühle, die wir natürlich bestmöglich zu verhindern suchen.

6.1.4 Soziale Normen vs. Marktnormen

Wir leben in sozialen Welten, damit meine ich unsere Beziehungen zu Freunden, Verwandten, aber auch Arbeitskollegen und Vorgesetzten. Und wir leben in Märkten, z. B. dem Arbeitsmarkt, in dem wir unsere Arbeit gegen Bezahlung verkaufen. In jeder dieser Welten gelten eigene Normen, die teilweise miteinander kollidieren.

Wir hatten das Thema Zahlen bei einem Date bzw. für Liebesdienste bereits weiter vorne in diesem Buch. Besucht jemand eine Prostituierte, handelt es sich um eine klare Marktangelegenheit, Geld gegen Sex. Lädt ein Mann eine Frau auf ein Date ein, erhofft er sich davon auch etwas. Wenn sich die beiden nach ein paar Rendezvous immer noch nicht nähergekommen sind, wird der Mann möglicherweise auf den Gedanken kommen, irgendwann seinen Unmut zu äußern, dass er hier in eine finanzielle Vorschussleistung geht, aber nichts als Gegenleistung bekommt. Rational betrachtet hat er recht, es kostet ihn finanziell gesehen nach ein paar Dates, bei denen er bezahlt, wahrscheinlich mehr als ein Besuch bei einer Professionellen gekostet hätte, ohne die sexuelle Gegenleistung zu bekommen. Woody Allen beschreibt dies sehr gut mit:

» Der teuerste Sex ist der, der nichts kostet. (Ariely, 2010, S. 113)

Sagt er dies jedoch der Frau, wird diese wohl eher Reißaus nehmen als einsichtig sein. Er verletzt damit nämlich die soziale Norm des Umwerbens.

Sobald Geld erwähnt wird, gelten die Normen des Marktes, die einhergehen mit Erwartungen, Haltungen, Verhaltensweisen und verbunden sind mit Selbstvertrauen, Hilfsbereitschaft und Individualismus (vgl. Ariely, 2010, S. 113).

In einem Versuch wollte man testen, ob schon die Erwähnung von Geld das Verhalten der Teilnehmer verändert. In zwei Gruppen mussten sie aus vorgegebenen Wörtern Sätze formen und danach Aufgaben erledigen. Die erste Gruppe bekam neutrale Wörter, die zweite Gruppe Wörter, die mit Geld zu tun hatten. Teilnehmer der zweiten Gruppe zeigten danach Eigenschaften, die einem typischen Marktverhalten entsprachen. Sie waren egoistischer, selbstsicherer, zurückgezogener und Einzelgänger statt Teamplayer.

Der Unterschied zwischen Beziehungen und Verträgen

Gefühle kann man nicht kaufen

Geld macht aus sozialen
Wesen egoistische
Einzelgänger

» Der bloße Gedanke an Geld veranlasst uns also, uns so zu verhalten, wie die meisten Wirtschaftswissenschaftler es erwarten – und weniger wie die sozialen Wesen, als die wir im Alltag agieren. (Ariely, 2010, S. 121)

Bei der Arbeit treffen soziale
Normen und Marktnormen
zusammen

Im Bereich der Arbeit berühren sich die sozialen Normen und die Marktnormen. Vor die Wahl gestellt, den Angestellten eine Zuwendung in Form von Geld oder einem Geschenk zu machen, empfiehlt sich Variante zwei, auch wenn viele Arbeitnehmer wohl eher für Variante eins plädieren würden. Die emotionale Bindung (auch ans Unternehmen) ist bei einem Geschenk stärker, weil hier auch die soziale Norm zur Anwendung kommt. Geld ist hingegen oft das teuerste Mittel, um Menschen zu motivieren, wohingegen soziale Normen nicht nur billiger, sondern häufig auch wirksamer sind (vgl. Ariely, 2010, S. 134). Doch Geld ist natürlich leichter quantifizierbar und einfacher einsetzbar.

Strenge Compliance-
Vorschriften ignorieren, dass
es Geschäfts-„Beziehung“
heißt

In den letzten Jahren wurden die Compliance-Vorschriften immer strenger und Geschenke an Geschäftspartner bzw. das Annehmen von Geschenken ist immer schwerer möglich. Die an sich positive Idee dahinter war das Ziel, Bestechung auszuschließen und für mehr Fairness in der Geschäftswelt zu sorgen. Dabei wird aber ignoriert, dass es Geschäfts-„Beziehung“ heißt, hier also auch eine emotionale Komponente dabei ist, die nun nicht mehr bedient werden darf. Und das wiederum kann sich negativ auf den finanziellen Erfolg eines Unternehmens auswirken, auch wenn es sich bei der Zuwendung in der Vergangenheit gar nicht um Bestechung gehandelt hatte.

6.1.5 Drum verschiebe nicht auf morgen ...

Aufschieberitis verursacht
Stress

Wir neigen dazu, unangenehme Dinge gerne vor uns her zu schieben. Wenn ich an meinen Sohn denke, der seinen Fahrschulkurs besucht hat und danach 18 Monate Zeit hatte, die Führerscheinprüfung abzulegen, wird das sehr deutlich. Fiele er bei der Prüfung durch, dürfte er sie mehrmals wiederholen, einzige Bedingung ist, dass er sie innerhalb der 18 Monate einmal geschafft haben muss. Wenn nicht, müsste er den Kurs nochmals machen (und nochmals dafür bezahlen). Mein Sohn mag keine Prüfungssituationen, die sind ihm äußerst unangenehm, sodass er sie so lange wie möglich vor sich her schiebt. Wenn er dann nicht mehr ausweichen kann, erlebt er eine Phase enormen psychischen Stresses (und ignoriert alles, was seine Mutter, die Mentaltrainerin, an guten Tipps parat hat – aber das ist eine andere Geschichte). Rational gesehen ist das

eine unlogische Vorgehensweise, wenn er bis fast zum Ende der Frist wartet und dann erstmals zur Prüfung antritt. Die Möglichkeit durchzufallen ist da und umso höher der Druck, desto gestresster ist er am Prüfungstag. Gleichzeitig reduziert sich die Anzahl der möglichen zusätzlichen Prüfungstermine. Sinnvollerweise hätte er also gleich nach dem Kurs zur Prüfung antreten sollen. Aber welcher Teenager agiert schon rational?

Schlimm wird es, wenn wir in finanziellen Angelegenheiten die Vogel-Strauß-Politik anwenden und z. B. Aufforderungen unserer Bank, unser überzogenes Konto abzudecken, ignorieren. Viele Probleme, mit denen Schuldnerberater konfrontiert werden, entstehen erst durch die Aufschiebeversuche von Unvermeidlichem. Wenn man sich aufgrund geänderter Einkommensverhältnisse die große Wohnung oder das teure Auto nicht mehr leisten kann, wird es meistens auch nicht besser, zuzuwarten. Dann muss man sich den unangenehmen Dingen stellen, auch um den emotionalen Stress abzubauen, der ja bekanntlich krank machen kann.

Viele Menschen sparen nicht genug für ihr Rentenalter an. Zum Teil, weil sie nicht richtig einschätzen können, wieviel sie dann brauchen werden. Zum Teil, weil sie sich nicht mit dem Alter beschäftigen wollen, weil es unangenehme Gefühle in ihnen weckt. In Österreich wurde deshalb die private Rentenvorsorge nicht nur massiv beworben, sondern durch den Staat auch steuerlich unterstützt. Ein anderer Weg, Leute zum Sparen zu bringen, ist der „Save-more-tomorrow“-Plan. Dabei fragt eine Firma, die neue Mitarbeiter einstellt, wieviel Prozent zukünftiger Gehaltserhöhungen sie in die betriebliche Pensionsvorsorgekasse einzahlen wollen. Das ist psychologisch sehr geschickt, denn auf etwas zu verzichten, das man schon hat, fällt schwer. Auf zukünftige Dinge zu verzichten, fällt da schon leichter (vgl. Ariely, 2010, S. 319).

Im berühmten Marshmallow-Experiment wurde getestet, wie sehr Kinder ihre Impulse unter Kontrolle halten und warten können, bis sie bekommen, was sie begehren. In einer Versuchsanordnung ging es um Kekse statt Marshmallows, aber das änderte nichts am Ergebnis. Vierjährige wurden in einen Raum mit einem Keks und einer Glocke gesetzt. Dann wurden sie 15 min alleine gelassen. Sie wussten, sie konnten sofort einen Keks verzehren oder nach 15 min zwei Kekse erhalten. Durch einen venezianischen Spiegel wurden die Kinder beobachtet. Etwa die Hälfte der Kinder schaffte es, 15 min durchzuhalten, indem sie sich von der Verlockung des vor ihnen liegenden Kekses ablenkten. Das Experiment wurde als Langzeitstudie geführt, und Jahre später untersuchten die Forscher die nun fast erwachsenen Kinder nochmals. Die Geduldigen hatten eine höhere Selbstkontrolle, eine höhere Konzentrationsfähigkeit, eine

Kopf-in-den-Sand ist oft mit wirtschaftlichen Nachteilen verbunden

Wir verzichten lieber auf Dinge, die wir erst in der Zukunft bekommen würden, anstatt etwas herzugeben, das wir bereits besitzen

Warum es sinnvoll ist, wenn wir geduldig sein können

bessere Frustrationstoleranz, waren selbstbewusster, hatten höhere Werte bei Intelligenztests, bessere Schulnoten, häufiger einen Uni-Abschluss, stabilere Beziehungen, waren weniger anfällig für Drogenmissbrauch und schlanker (vgl. Kahneman, 2011, S. 65). Es hat also durchaus Vorteile, seine Bedürfnisse aufschieben zu können.

Wie ich weiter vorne schon thematisiert habe, ermöglicht uns ein Kredit, Wünsche sofort zu verwirklichen und nicht mehr warten zu müssen, bis wir so viel gespart haben, dass wir uns die Verwirklichung aus eigener Kraft leisten können. Manchmal handelt es sich dabei um Spontankäufe, die wir nachher bereuen. Viele von uns haben wahrscheinlich mindestens ein Kleidungsstück im Schrank, das im Geschäft so bezaubernd aussah und seitdem mit noch angeheftetem Preisetikett ungetragen im Schrank hängt.

Wenn man weiß, dass man zur „Aufschieberitis“ oder aber zu spontaner Bedürfnisbefriedigung neigt, was einem in vielen Fällen aber schadet, kann man (u. a.) an seiner Selbstdisziplin arbeiten.

Die zugegeben sehr originelle, leider aber etwas unpraktische „Eisglas“-Methode ist hier ein Mittel gegen Spontankäufe. Dabei friert man seine Kreditkarte im Tiefkühlfach ein und wenn man einen spontanen Kaufimpuls fühlt, holt man sie heraus. Ist der Kaufwunsch immer noch da, wenn die Karte aufgetaut ist, darf man sie benutzen, wenn nicht, hat man sich selbst überlistet. Falls Sie die Methode ausprobieren wollen, die Karte bitte nicht erhitzen, um das Eis schneller zum Schmelzen zu bringen. Sie würde dadurch kaputtgehen (vgl. Ariely, 2010, S. 177).

Die „Eisglas“-Methode zur
Selbstdisziplinierung

6.1.6 Wir schätzen Besitz

Ich wollte einmal das alte Fahrrad meines Sohnes, auf dem er Fahrradfahren gelernt hat, verkaufen. Das Ding stand seit Jahren nur herum und mit der Zeit wurde es nicht besser. Ich inserierte es auf einer Gebrauchtwarenbörse und musste dafür einen Preis festsetzen. Das war nicht leicht. Es hatte ja schon einige Jahre auf dem Buckel, deshalb konnte ich es nicht mit dem Preis eines neuen Fahrrads vergleichen. Also schaute ich mir vergleichbare Angebote für Gebrauchtfahrräder an, aber die waren alle viel zu billig. Zu so einem niedrigen Preis wollte ich das Rad meines Sohnes nicht hergeben. Die Erinnerungen an die Zeit, die ich neben und hinter meinem Sohn herlief, bis er immer sicherer fahren konnte, waren mit dem Fahrrad verknüpft. Erst Jahre später fand ich einen würdigen Nachfolger. Ein Freund von mir brauchte ein Fahrrad für seine Tochter und ich schenkte ihm das Fahrrad meines Sohnes sogar, weil ich wollte, dass auch er damit so schöne Erinnerungen verknüpfen würde wie ich.

Wir lieben, was wir besitzen, denn wir sind mit unserem Besitz emotional verbunden. Wir lieben aber nicht nur, was wir besitzen, wir fixieren uns auch auf das, was wir verlieren. In meinem Fall dachte ich an den Verlust der schönen Erinnerungen und achtete nicht auf das Geld, das ich dafür bekäme und was ich damit tun könnte. Außerdem erwarten wir, dass das andere (der Käufer) die Dinge genauso sieht wie wir (vgl. Ariely, 2010, S. 190f). Wenn ein Käufer den überhöhten Preis, den ich gerne für das Fahrrad samt Erinnerungen erwartet hatte, tatsächlich gezahlt hätte, hätte ich verkauft. Aber natürlich war keiner dazu bereit gewesen, mehr als den Materialwert zu bezahlen. Er hatte ja noch keine emotionale Bindung zu dem Fahrrad.

Der „Endowment-Effekt“ (auch „Besitztumseffekt“) beschreibt, dass wir Dinge, die wir besitzen, für wertvoller halten als sie tatsächlich sind. Dabei spielt auch eine Rolle, ob es sich um Güter handelt, die wir „zum Tausch“ oder „zur Nutzung“ haben. Güter, die wir für uns selbst nutzen können, wie Delikatessen oder Theaterkarten, geben wir nicht so gerne her wie Tauschobjekte wie Gutscheine oder Geld (vgl. Kahneman, 2011, S. 360ff).

- » Der Verkauf von Gütern, die man normalerweise benutzen würde, aktiviert Hirnregionen, die mit Ekel und Schmerz assoziiert sind. Auch das Kaufen von Gütern aktiviert diese Areale, aber nur, wenn man das Gefühl hat, dass ein Verkäufer mehr Geld nimmt, als dem Tauschwert entspricht. Hirnscan-Untersuchungen deuten auch darauf hin, dass Einkäufe zu sehr niedrigen Preisen eine lustvolle Erfahrung sind. (Kahneman, 2011, S. 364f)

Das ist eine Erklärung für den Shoppingwahn, in den wir verfallen, wenn der Ausverkauf startet.

Wie sehr Besitz unsere Wahrnehmung verzerren kann, zeigt die Zillow-Studie. Ab 2007 begannen die Hauspreise in den USA rasch zu sinken, was dann in weiterer Folge das Platzen der Immobilienblase, die Hypothekenkrise und später die Finanzkrise verursachte. Im Jahr 2008 wurden Hausbesitzer zu ihren Markterwartungen befragt. Interessanterweise sahen die meisten die Realität sehr deutlich und wussten um das Sinken der Immobilienpreise. Gleichzeitig gingen aber zwei Drittel davon aus, dass der Wert des eigenen Hauses gleichgeblieben oder sogar gestiegen sei (vgl. Ariely, 2010, S. 347). Welch fatale Fehleinschätzung!

- » Unsere Neigung, unseren Besitz überzubewerten, ist eine grundlegende menschliche Schwäche und spiegelt die

Wir lieben, was wir besitzen

Der „Endowment-Effekt“

Wie der „Positiv-Fehler“ zur Fehleinschätzung der Häuserpreise in der amerikanischen Hypothekenkrise führte

Der „Ikea-Effekt“ lässt uns Dinge noch mehr lieben, wenn wir dabei Arbeit investiert haben

Besitzumsgefühle entstehen schon vor dem tatsächlichen Besitz

Tendenz wider, sich in alles, was mit uns zu tun hat, zu verlieben und es zu optimistisch zu beurteilen. (Ariely, 2010, S. 351)

Psychologen nennen das den „Positiv-Fehler“ oder auch „Lake-Wobegone-Effekt“ (vgl. Ariely, 2010, S. 351).

Das Gefühl, eine Sache zu besitzen, wächst, je mehr Arbeit wir in sie stecken (viele Stunden habe ich mit meinem Rad fahrenden Sohn auf der Straße verbracht!). Ariely nennt es den „Ikea-Effekt“, weil man die Möbelstücke dieser Firma selbst zusammenbaut und das je nach Geschick mehr oder weniger arbeitsintensiv ist (vgl. Ariely, 2010, S. 192).

Wir entwickeln Besitzergefühle, noch bevor uns eine Sache gehört (vgl. Ariely, 2010, S. 192). Als ich meinen Hund beim Züchter aussuchen sollte, gab es zwei entzückende Welpen, die noch nicht vergeben waren. Einer hatte ein grünes Halsband und einer ein lilafarbenes. Ich beobachtete beide eine ganze Weile und konnte mich nicht entscheiden. Da kam eine andere Familie und dachte laut darüber nach, den Hund mit dem grünen Band zu wählen, woraufhin für mich plötzlich feststand, dass der Grüne eindeutig „meiner“ war. Und das war keine Entscheidung aus Neid, sondern weil mich gefühlt just in dem Moment die Erkenntnis traf. Ich wäre auch mit dem Hund mit dem lilafarbenen Halsband glücklich geworden, davon bin ich überzeugt. Aber in dem Augenblick, als die andere Familie den Grünen wollte, hatte ich das Gefühl, etwas zu verlieren, das mir sehr lieb war.

6.1.7 Verlieren tut weh

Verlust verursacht körperlich messbare Schmerzen

Wir geben nichts gerne her, was wir schon einmal besessen haben, weil uns das sogar körperlichen Schmerz verursachen kann.

» Der Verlust von Geld ist ein Schmerzsurogat. (Bolz, 2009, S. 57)

Darum versuchen wir Verluste zu vermeiden.

In Österreich war es lange Zeit üblich, dass Menschen ihre Kredite in einer Fremdwährung aufnahmen, v. a. in Schweizer Franken. In der Schweiz war das Zinsniveau niedriger als im Euro-Raum und dadurch auch die monatliche Belastung, die man zur Rückzahlung des Kredites aufwenden musste. Hinzukam, dass für viele dieser Kredite während der Laufzeit nur Zinsen gezahlt werden mussten und erst zu Kreditende auch das Kapital getilgt

wurde. Infolge der Finanzkrise kam es zu einem Absturz des EUR-CHF-Wechselkurses, wodurch die Kreditschuld bei der Bank, die in Schweizer Franken notierte, umgerechnet in Euro höher wurde. Kurz gesagt: Durch den Währungsverlust stieg die Kreditschuld und das in manchen Fällen um 30% und mehr. Teilweise stürzte der Kurs von einer Sekunde auf die nächste ab, dann blieb er wieder für einige Zeit stabil. Die Kreditnehmer standen vor der Entscheidung, aus dem Schweizer-Franken-Kredit auszusteigen und in Euro zu konvertieren. Das bedeutete, das Kursrisiko für alle Zeit los zu sein, allerdings um den Preis, einen Kursverlust realisieren zu müssen.

- » Sich „verschlechtern“ und in ein kleineres Haus oder eine kleinere Wohnung zu ziehen wird beispielsweise als Verlust empfunden; es verursacht psychischen Schmerz und wir sind bereit, alle möglichen Opfer zu bringen, um einen solchen Verlust zu vermeiden – selbst wenn uns wegen der monatlichen Hypothek mit der Zeit das Wasser bis zum Hals steht. (Ariely, 2010, S. 196)

Diese Entscheidung zu treffen fiel nicht leicht, v. a. wenn der Kredit noch jahrelang laufen würde. Die Chance auf eine Verbesserung der Situation war zumindest theoretisch vorhanden. Den Verlust zu realisieren war aber dann eine Tatsache. Wir Menschen sind so gestrickt, dass wir versuchen Schmerzen zu vermeiden und das Beste hoffen.

Ich selbst hatte jahrelang den Wunsch, mir Urlaub zu erkaufen, um mehr Zeit mit meinem Sohn verbringen zu können und in den Ferien nicht auf Fremde zur Kinderbetreuung angewiesen zu sein. Mein Arbeitgeber meinte, dies sei unmöglich. Als er dann jedoch Kosten einsparen wollte, bekamen alle Mitarbeiter das Angebot, auf einen Teil des Gehalts zu verzichten und dafür mehr Urlaub zu bekommen. Natürlich war für mich klar, dass ich hier zugreifen würde, aber auf wieviel Prozent meines Gehalts war ich bereit zu verzichten? Es gab zwei Angebotsvarianten. Die eine auf einige Jahre begrenzt mit Verlängerungsoption, die andere unbegrenzt. Mir war klar, wenn ich endlich hatte, was ich wollte, würde ich nichts von meiner gewonnenen Freizeit wieder hergeben wollen. Alle Kollegen, mit denen ich sprach, dachten ähnlich.

- » Besitz verändert unsere Sichtweise. Plötzlich erscheint uns der Schritt zurück in den Zustand des Nichtbesitzes als Verlust, den wir nicht hinnehmen können. Und während wir so beständig unsere Lebensqualität erhöhen, geben wir uns der Illusion hin, dass wir uns notfalls jederzeit wieder auf eine

Wieso wir auch bei fallenden Kursen nicht verkaufen

Wir wollen an die Illusion glauben, mit weniger zufrieden sein zu können als wir jetzt haben. Verifizieren möchten wir es aber nicht

niedrigere Stufe begeben können, obwohl das in Wirklichkeit nicht möglich ist. (Ariely, 2010, S. 196)

Verluste wiegen schwerer als Gewinne

Im direkten Vergleich wiegen Verluste schwerer als Gewinne. Dies ist evolutionär begründet, denn Bedrohungen zu erkennen und zu vermeiden war für das Überleben wesentlich bedeutender als Chancen zu ergreifen (vgl. Kahneman, 2011, S. 347). Ich sprach einmal mit einer Führungskraft, die mir erzählte, dass sie in einem Management-Seminar Folgendes gelernt hatte: Wenn man einen Mitarbeiter tadeln musste, sollte man als Ausgleich fünf positive Dinge ebenfalls erwähnen. Sie fand es aber extrem mühsam in manchen Situationen, wo sie akut Kritik üben musste, auf die Schnelle auch etwas Positives zu finden. Tatsächlich gab es früher diese Lehrmeinung, die mittlerweile allerdings überholt ist. Ihre Schilderung erinnerte mich an eine Aussage des Beziehungsexperten John Gottmann, der der Meinung war, dass eine Beziehung dann gelingt, wenn die positiven Interaktionen die negativen im Verhältnis 5:1 übertreffen (vgl. Kahneman, 2011, S. 371). Doch auch diese Zahl ist nicht in Stein gemeißelt.

6.1.8 Die Qual der Wahl

Je mehr Auswahl, desto schwieriger die Entscheidung

Wir möchten stets möglichst viele Möglichkeiten haben, aus denen wir wählen können. So können wir die für uns individuell passendste, bequemste und angenehmste Option aussuchen. Doch manchmal ist der Preis für diese Wahlmöglichkeit sehr hoch. Oft sind wir auch schlichtweg überfordert. Von meinem beabsichtigten Autokauf habe ich schon geschrieben. Ein paar Must-haves standen für mich von Anfang an fest, aber richtig schwierig wurde es bei der Ausstattung. Es gab pro Marke mehrere Ausstattungsvarianten zur Auswahl, innerhalb derer man auch noch wählen konnte. Um mich hier wirklich auszukennen, hätte ich die Verkaufsbroschüre jedes Wagen genau studieren müssen, was relativ lange gedauert hätte. Darauf hatte ich keine Lust und die Zeit wollte ich nicht aufwenden. Geduld ist sowieso nicht meine Stärke. Was hätte ich damals dafür gegeben, wenn mich ein Autoverkäufer nach meinen Bedürfnissen gefragt und dann klar gesagt hätte: Das Auto ist es.

Unterschiedlich hohe Chancen und Risiken machen Entscheidungen noch schwerer

Im Sommer 2016 flog ich mit meiner Familie nach Zypern und verbrachte dort eine erholsame Woche. Beim Rückflug jedoch konnte die aus Wien kommende Maschine aus technischen Gründen nicht starten und bis wir in die angeforderte Ersatzmaschine steigen konnten, dauerte es vier Stunden. Laut EU-Richtlinie gibt es für Flugverspätungen abhängig von Dauer und Flugstrecke

und davon, ob der Flug von oder in ein EU-Land stattfindet, eine genau geregelte Entschädigung. Es ist auch definiert, welche Verspätungsgründe zu keiner Entschädigung führen. Uns stand pro Kopf eine Entschädigung von 400 Euro zu, und gleich nach der Ankunft in Wien forderte ich sie schriftlich bei der Fluglinie ein. Diese antwortete ein paar Tage später sehr freundlich, dass sie die Unannehmlichkeiten bedaure, nicht verantwortlich für die Verspätung sei und hoffe, uns bald wieder als Gast begrüßen zu dürfen. Nun war mein Gerechtigkeitssinn angesprochen. Ich recherchierte und fand Gerichtsentscheidungen, die eindeutig feststellten, dass der technische Defekt an einem Flugzeug sehr wohl in den Verantwortungsbereich einer Airline falle. Wie bei einem Auto gehört das nun mal zum Betrieb dazu, dass ab und zu eine Reparatur fällig wird (im Gegensatz zu einem Vulkanausbruch, den ja die Airline wirklich nicht beeinflussen kann). Ich fühlte mich als Kunde weder wertgeschätzt noch ernstgenommen. Trotzdem schluckte ich meinen Ärger hinunter und schrieb eine sachliche Antwort, in der ich auf das Gerichtsurteil verwies. Wieder Tage später bekam ich als Rückantwort nur eine neuerliche Aussage des Bedauerns und der Hoffnung, wieder ihr Gast zu sein. Mit keinem Wort gingen sie auf meine Argumente ein und äußerten sich auch nicht, ob sie einsichtig oder gegenteiliger Meinung seien. Die ignorierten mich und speisten mich mit Floskeln ab! Das war die Höhe! Vielleicht gibt es Leute, die an dieser Stelle klein begeben. Mich motivierte dieses Verhalten noch mehr, um mein gesetzlich genau geregeltes Recht zu kämpfen. Lange Rede, kurzer Sinn: Plötzlich war mir klar, warum schon am Flughafen beim Förderband Werbung für eine Plattform geschaltet wurde, die die Rechte von Fluggästen einklagt. Offenbar war ich mit meinem Gerechtigkeitsglauben zu naiv an die Sache herangegangen. Ich schaute mir darum deren Website genau an und erkannte, dass es zwei Methoden gab, um an das Geld zu kommen. Variante 1 lautete: Sie bekommen sofort 200 Euro und wir klagen ihr Recht ein. Wenn wir gewinnen, bekommen wir die 400 Euro und sie nichts weiter, wenn wir verlieren, kostet es sie nichts. Im Klartext: Risiko für mich als Fluggast ist Null, Ertragspotenzial sind garantiert 200 Euro, die ich sofort erhalte. Für die Firma gab es ein mögliches Ertragspotenzial von 200 Euro abzüglich Anwaltskosten und das Risiko, auf den Anwaltskosten plus 200 Euro sitzen zu bleiben. Variante 2 lautete: Wir klagen in Ihrem Namen, was allerdings bis zu 6 Monate dauern kann. Wenn wir gewinnen erhalten Sie 287 Euro, den Rest der 400 Euro erhalten wir. Wenn wir verlieren, kostet es Sie nichts. Das Risiko für mich als Fluggast ist Null, Ertragspotenzial sind 287 Euro, die ich binnen 6 Monaten erhalte. Das mögliche Ertragspotenzial für die

Die zeitliche Verfügbarkeit
überwiegt die Rationalität

Firma ist 113 Euro abzüglich Anwaltskosten, das Risiko ist, auf den Anwaltskosten sitzen zu bleiben.

Ich kannte dieses Szenario schon aus ähnlichen Experimenten aus der Verhaltensökonomie, wo sich die meisten Menschen für Szenario 1 entschieden hatten, weil das zeitliche Kriterium und die Sicherheit der Auszahlung überwogen. Es war sehr interessant für mich zu beobachten, welche Gedankengänge auf einmal bei mir abliefen, und ich amüsierte mich über mich selbst. Ich wusste, ich bin im Recht, es gab bereits Gerichtsurteile dazu. Warum also sollte ein Gericht nun anders entscheiden? Die Chance zu gewinnen war sehr hoch. Meine inneren Anteile hielten eine Konferenz ab. Der „Zweifler“ in mir sagte, „hoch“ ist nicht 100%, vielleicht würde ich doch verlieren. Der „Rationalist“ meldete sich zu Wort und argumentierte, dass ich die 400 Euro jetzt nicht hatte, dass ich sie für 4 Stunden meiner Zeit bekommen würde, die ich am Pool sitzend bei einem Cocktail verbracht hatte (wir hatten glücklicherweise noch im Hotel von der Verspätung erfahren). In Wahrheit geht es um geschenktes Geld. Ob ich es nun bekäme oder nicht, würde nichts ändern, das Geld fehlt mir ja nicht. Und wenn ich Variante 2 wähle, hätte ich immerhin mehr als bei Variante 1 (das war der Rationalist in Reinform, mein kleiner homo oeconomicus). Der „Vernünftige“ sprach von Risikostreuung, ich könne doch für meinen Sohn Variante 1 und für mich „Zocker“-Variante 2 wählen. So ging es noch eine Weile weiter, bis die „Gerechte“ auf den Tisch klopfte und entschied: „Wir lassen uns so nicht behandeln, wir kämpfen für unser Recht. Ganz oder gar nicht. Variante 2 und damit basta!“. Ich lächelte.

Mein Sohn wollte übrigens Variante 1, denn er hatte schon genaue Vorstellungen, wie er die 200 Euro ausgeben konnte, und die Aussicht auf ein neues Outfit (sofort) machte ihm die Entscheidung leicht. Ich finanzierte ihm die 200 Euro vor und wählte für uns beide Variante 2. Es dauerte dann tatsächlich 2 Monate, bis wir jeder 287 Euro plus 5 Euro Zinsen erhielten. Plus eine wertvolle Selbsterfahrung, was die Entscheidungsfindung in Geldangelegenheiten betraf.

Was wartet hinter der
nächsten Tür? Warum wir ewig
Suchende sind

Ariely vergleicht Wahlmöglichkeiten mit Türen (ähnlich wie bei einem Gewinnspiel im Fernsehen, wo hinter jeder Tür ein Gewinn warten könnte). Wir haben den Drang, hinter jede Tür zu schauen, selbst wenn wir mit dem, was hinter der ersten Tür war, bereits zufrieden sind. Wir sind neugierig und hoffen auf etwas Besseres. Doch „oft kommt nichts Besseres nach“. Enttäuscht kehren wir dann wieder zur ersten Tür zurück und nehmen an, dass unser Gewinn immer noch dort ist und auf uns wartet. Wir bedenken nicht, dass er weg sein könnte, genauso wie wir nicht bedenken, ob wir überhaupt

etwas anderes als diesen Gewinn brauchen. Besonders deutlich wird das, wenn Sie das Beispiel auf Liebesbeziehungen übertragen. Angenommen Sie finden einen Partner, der zu Ihnen passt. Trotzdem reizt es Sie, andere Partner kennenzulernen. Wenn Sie dann nach einigen Erfahrungen feststellen, mit dem ersten war es am schönsten, müssen Sie schon viel Glück haben, dass er in der Zwischenzeit auf Sie gewartet hat und verständnisvoll auf Ihren Forscherdrang reagiert (vgl. Ariely, 2010, S. 204ff). Die anderen Türen waren für Sie wertlose Optionen. Erich Fromm schrieb in „Die Furcht vor der Freiheit“ dazu, dass Menschen in einer modernen Demokratie unter einer Fülle von Möglichkeiten leiden.

» Ständig wird uns weisgemacht, dass wir alles machen und sein können, wonach uns der Sinn steht. Das Problem besteht allerdings darin, dass es nicht leicht ist, diesen Traum umzusetzen. Wir müssen uns in jeder erdenklichen Hinsicht entwickeln, müssen jeden Aspekt des Lebens kennenlernen; wir müssen dafür sorgen, dass wir von den 1 000 Dingen, die wir sehen wollen bevor wir sterben, nicht bei 999 aufhören. Doch damit stehen wir vor einer großen Schwierigkeit – wir können uns leicht verzetteln und zwischen den vielen Möglichkeiten zerrieben werden. (Ariely, 2010, S. 208)

Menschen verschwenden bei Entscheidungen ihre Energie auf unwichtige Optionen und Details, bedenken nicht, was sie das kosten könnte und was eine Nicht-Entscheidung für Konsequenzen hat. Der Grund dafür liegt in der unterschiedlichen Bewertung der Folgen, abhängig davon, ob sie durch Handeln oder nicht-Handeln entstehen.

Wir bereuen mehr, was wir getan haben, anstatt das, was wir nicht getan haben

» Menschen erwarten, stärkere emotionale Reaktionen (einschließlich Reue) auf ein Ergebnis zu zeigen, das durch Tun zustande kommt, als auf das gleiche Ergebnis, wenn es durch Untätigkeit zustande kommt. (Kahneman, 2011, S. 428)

So wie die Schweizer-Franken-Kreditnehmer, die nach den ersten Kursverlusten nicht in eine risikoärmere Eurofinanzierung wechseln wollten. Die meisten taten es nicht, weil sie eine klare Kursmeinung hatten und glaubten, der Wechselkurs werde sich wieder verbessern. Nein, sie standen vor dem Problem, nicht zu wissen, wie es weitergehen würde, und trafen deshalb eine Nicht-Entscheidung. Doch die Entscheidung, sich nicht zu entscheiden, ist auch eine Entscheidung und hat ebenfalls Konsequenzen (vgl. Ariely, 2010, S. 201ff).

Hilflosigkeit führt zu Selbst-Unwirksamkeit, Resignation, Nicht-Handeln und Aufgabe

Rückschaufehler reden uns ein, falsch gehandelt zu haben. Das erzeugt Reue

Können wir eine Frage nicht beantworten, suchen wir die Antwort auf eine ähnliche Frage

- » Alle Lebewesen – auch Menschen – reagieren negativ in Situationen, die ihnen verwirrend erscheinen: Wenn die Welt uns wie aus heiterem Himmel bestraft und wir für das, was geschieht, keinerlei Erklärung haben, neigen wir zu einer Haltung, die Psychologen „erlernte Hilflosigkeit“ nennen. (Ariely, 2010, S. 402)

Der Begründer der positiven Psychologie, Martin Seligman, beschäftigte sich intensiv mit der erlernten Hilflosigkeit. Menschen in dieser Situation haben die Überzeugung, dass das eigene Handeln keine Rolle spielt, und erleben das als **Selbst-Unwirksamkeit**. Die Folgen sind oft Resignation, Nicht-Handeln und Aufgabe (vgl. Seligman, 2001, S. 31).

Wenn wir unfähig sind, eine Entscheidung zu treffen, weil wir Angst haben, diese dann zu bereuen, sollten wir bewusst auf diese Reue eingehen. Denn wenn dann etwas schiefgeht, kann man sich selbst nicht vorwerfen, nicht an ein Scheitern gedacht zu haben. Reue und Rückschaufehler gepaart können uns sehr belasten, darum sollten wir den Blick in die Vergangenheit so gut wie möglich vermeiden. Natürlich sollen wir Fehler analysieren, um sie nicht zu wiederholen. Aber Vorwürfe, eine falsche Entscheidung getroffen zu haben, sind nicht angebracht, wenn man sie auf der bestmöglichen Entscheidungsgrundlage getroffen hat. Wissenschaftler empfehlen, „... der Reue nicht allzu viel Gewicht beizumessen; selbst wenn man bereuen sollte, wird es weniger wehtun, als man heute glaubt“ (Kahneman, 2011, S. 433).

6.1.9 Wie wir Entscheidungen treffen

Wie oben skizziert, fällt es uns nicht leicht, eine Entscheidung zu treffen, wenn wir mehrere Optionen haben. Darum wählt unser Gehirn einen Trick.

- » Wenn wir auf die Frage, mit der wir uns konfrontiert sehen, nicht die richtige Antwort finden, suchen wir oft die Antwort auf eine etwas davon abweichende Frage und übertragen diese Antwort auf das ursprüngliche Problem. (Ariely, 2010, S. 317)

Die Antwort muss aber zur Ursprungsfrage passen. Lautet diese: „Wieviel sind Sie bereit, für die Rettung der Delfine auszugeben?“, lautet die Frage, die wir leichter beantworten können: „Wie sehr berührt es mich, wenn ich an sterbende Delfine denke?“ Sowohl

Gefühle als auch Geldspenden sind Intensitätsskalen und so lässt sich ein Betrag ermitteln, der zu Ihrem Mitgefühl passt. Damit haben Sie über einen Umweg die Antwort auf die Frage nach der Spendenhöhe gefunden (vgl. Kahneman, 2011, S. 128f).

Wir sind normalerweise nicht gut in der Lage abzuschätzen, wieviel Kredit wir uns für die Anschaffung eines neuen Eigenheims tatsächlich leisten können. Wer nicht seit Jahren eine Haushaltsrechnung führt und genau weiß, wieviel Geld er wofür ausgibt, neigt dazu, die Ausgaben zu unterschätzen und seine leistbare Kreditrate als zu hoch anzunehmen. Sicherheitshalber weichen wir daher aus und beantworten nicht die Frage nach der Leistbarkeit, sondern nach dem, wieviel Kredit die Bank uns gewährt. Damit übertragen wir die Verantwortung für die Einschätzung unseres Lebens an die Bank. Ariely sieht den größten Fehler in Zusammenhang mit der Hypothekenkrise darin, dass Banker die Unfähigkeit ihrer Kunden, die für sie richtige Darlehenssumme zu berechnen, nicht in Betracht zogen. Als Lösungsansatz empfiehlt er die Entwicklung eines „menschenfreundlichen“ Hypothekenrechners, der den Menschen hilft, die für sie passende Kreditsumme zu bestimmen, damit sie vernünftiger Entscheidungen treffen und weniger Risiko eingehen, was ja auch im Sinne der Banken sei (vgl. Ariely, 2010, S. 374f).

Informationen, die wir erst vor Kurzem bekommen haben, beeinflussen unsere Entscheidungen stärker als Informationen, die schon länger zurückliegen. Das ist als „Recency-Effekt“ bekannt (vgl. Müller, 2013, S. 45). Ich finde es immer spannend, wenn Seminarleiter am Ende des Seminars die Teilnehmer fragen, was ihnen in Erinnerung geblieben ist bzw. am besten gefallen hat. Die meisten nennen dann Dinge, die gegen Ende hin vorgekommen sind. Weil ich um den Recency-Effekt weiß, erspare ich mir diese Feedback-Frage in meinen Seminaren, denn der Informationsgehalt der Antworten ist gering.

Wir können nicht wissen, wieviel
Kredit wir uns leisten können.
Fragen wir die Bank

Kurzzeitgedächtnis schlägt
Langzeitgedächtnis

6.1.10 Wir sind denkfaul

Unser Gehirn ist so gestrickt, dass es Anstrengungen gerne vermeidet. Kahneman unterscheidet zwischen schnellem Denken, bei dem in Bruchteilen einer Sekunde auf Erfahrungen zurückgegriffen wird, was wir häufig als Intuition interpretieren, und rasch eine Entscheidung getroffen wird, und langsamem Denken. Das langsame Denken setzen wir dann ein, wenn das schnelle Denken uns keine Lösung bringt, es sich also um eine komplexe Fragestellung handelt und wir in Ruhe Argumente finden und abwägen müssen. Auf die Frage, ob wir lieber Pizza oder Spinat essen, haben wir

Warum kompliziert, wenn es
auch einfach geht?

Warum wir anderen so gerne glauben

wahrscheinlich schnell eine Antwort parat. Über die Frage, welche die beste Reisezeit für Südostasien ist, werden wir länger nachdenken müssen.

Wenn Menschen eine Schlussfolgerung für wahr halten, werden sie wahrscheinlich auch die Argumente glauben, die diese Schlussfolgerung untermauern, selbst wenn sie wenig stichhaltig sind (vgl. Kahneman, 20011, S. 63). Die Argumente, die wir als Erklärung für Vorgänge auf den Finanzmärkten geliefert bekommen, klingen oftmals schlüssig. Da die wenigsten Marktteilnehmer alle nötigen Informationen zur Verfügung haben, um die Situation selbst einschätzen zu können (abgesehen davon, dass das zu lange dauern würde), verlassen sie sich auf die Indizien, sofern sie halbwegs logisch klingen.

Wenn es logisch klingt, muss es wahr sein

Wir suchen nämlich immer nach kausalen Verknüpfungen und sind dankbar, wenn sie uns jemand liefert. Nassim Taleb bietet in seinem Buch „Der schwarze Schwan“ ein Beispiel: Nachdem Saddam Hussein in seinem Versteck im Irak aufgespürt worden war, stiegen die Anleihekurse. Die Schlagzeile auf „Bloomberg NEWS“ lautete „Kurse von US-Schatzwechseln steigen; Festnahme von Hussein wird den Terrorismus vermutlich nicht eindämmen“. Kurz darauf fielen die Anleihekurse und die Schlagzeile wurde geändert auf „Kurse von US-Schatzwechseln sinken; Festnahme von Hussein steigert die Anziehungskraft risikobehafteter Anlagen“ (vgl. Kahneman, 20011, S. 100f). Beide Schlagzeilen klingen logisch und doch sind sie nur Erklärungsversuche, keine Wahrheiten.

Wenn uns Dinge vertraut vorkommen, halten wir sie eher für wahr und hinterfragen sie nicht. Vertrautheit schafft Vertrauen.

- » Eine zuverlässige Methode, falsche Aussagen zu glauben, ist häufiges Wiederholen, weil Vertrautheit sich nicht leicht von Wahrheit unterscheiden lässt. (Kahneman, 20011, S. 85)

Je öfter wir Dinge hören, desto wahrer werden sie für uns

Ich bin noch sehr beeinflusst von einem scheinbar endlosen Präsidentschaftswahlkampf in Österreich, der vor ein paar Tagen dann doch endlich zu einem Ergebnis geführt hat, das nicht angefochten wird. „Bundespräsidentenstichwahlwiederholungsverschiebung“ wurde mit gutem Grund auch zum Wort des Jahres 2016 in Österreich gewählt, wobei ich es eher für das Unwort des Jahres halte (Die-Presse.com, 2016). Aber was ich eigentlich sagen wollte: Im Wahlkampf wurde viel mit Techniken der neurolinguistischen Programmierung (NLP) gearbeitet und wenn man mit geschultem Blick bzw. Ohr zuhörte, dann fiel einem sehr deutlich auf, dass die Kandidaten, egal welche Frage gestellt wurde, immer wieder ihre Kernaussagen wiederholten, weil sie genau wussten, dass die meisten Leute in der

Bevölkerung sich nicht die Mühe machen, Fakten zu recherchieren, sondern ihren Aussagen, wenn sie sie oft genug hören, Glauben schenken.

Der Effekt, dass mehrfache Wiederholungen eine positive Einstellung bewirken, wird auch als „Mere-Exposure-Effekt“ bezeichnet. Dieser funktioniert auch, wenn wir die Wiederholung nicht bewusst wahrnehmen, etwa weil Bilder oder Wörter so schnell gezeigt werden, dass unser Auge sie nicht bewusst erfassen kann (vgl. Kahneman, 2011, S. 90). Hinterfragen Sie doch einmal Ihre positiven Einstellungen zu bestimmten Produkten. Beruhen diese auf Erfahrungen?

Will man, dass Menschen Mitteilungen leicht verstehen, sollte man sie in einfachen Worten, einprägsam, möglichst in gebundener Sprache, am besten in Reimform formulieren, wobei bei der Schriftform der Kontrast zum Hintergrund möglichst groß und die Schrift leicht lesbar sein sollte. Wahlplakate und Slogans, aber auch Werbung, sind nach diesem Schema gestaltet (vgl. Kahneman, 2011, S. 85f). Leicht auszusprechende Wörter stimmen uns wohlwollender. Das lässt sich auch an der Börse erkennen: Eine Woche nach ihrem Börsengang wurden Unternehmen mit unkomplizierten Namen höher bewertet als solche mit komplizierteren. Der Effekt verflüchtigt sich jedoch mit der Zeit. Allerdings haben Aktien mit einfacheren Kürzeln auch längerfristig bessere Performances. Eine Schweizer Studie zeigte, dass Investoren glauben, Aktien mit leichteren Namen würden bessere Renditen liefern. (vgl. Kahneman, 2011, S. 89).

Sprachlich leicht, gereimt dazu,
und schon glauben wir's im Nu

6.1.11 Planungsschwäche

Kennen Sie das? Sie haben einen Termin und überlegen, wann Sie losfahren müssen, um pünktlich anzukommen, ja vielleicht sogar ein paar Minuten früher dort zu sein. Und trotzdem verspäten Sie sich dann. Woran liegt das? Wir tendieren leider dazu, zu unterschätzen, wie lange wir brauchen, um eine Aufgabe zu Ende zu bringen. Wir ignorieren dabei die Möglichkeit, dass etwas Unvorhersehbares zu Verzögerungen führen kann (vgl. Ariely, 2010, S. 384ff). Gut, im Wort „unvorhersehbar“ steckt ja schon die Erklärung, dass wir es ja nicht erwarten (im Sinne von wissen) können. Aber das bezieht sich auf das, **was** genau eintritt, nicht auf die Möglichkeit, dass **etwas** eintritt.

Jeder, der einmal ein Haus gebaut hat, weiß, dass die kalkulierten Kosten kaum je eingehalten werden. Erfahrene Leute rechnen daher mindestens 10% mehr an Zeit und Geld hinzu und auch das

Wir rechnen nicht mit
Unvorhersehbarem

Die Ursache für
Budgetüberziehungen und
Kostenexplosionen

Versichern gegen
Vorhersehbares,
ausgenommen
Unvorhersehbares

ist oft zu konservativ geschätzt. Anhand von großen Bauprojekten wie dem Berliner Flughafen sieht man, dass selbst Experten irren können. 2006 ging man von 2 Milliarden Euro an Kosten aus, aktuell (Ende 2016) rechnet man mit 5,4 Milliarden Euro Gesamtkosten. Das nenne ich eine gewaltige Planungsschwäche (Flughafen-berlin.kosten.de, 2016)!

Weil wir an Planungsschwäche leiden und mögliche Schwierigkeiten ignorieren, schließen wir zwar Versicherungen gegen die am meisten gefürchteten Schadensfälle ab, lesen aber nicht das Kleingedruckte, das einige Szenarien ausschließt. Es ist uns nämlich nicht so wichtig, weil wir sowieso nicht von einem Schadensfall ausgehen. Und genau das kann dann teuer werden (vgl. Ariely, 2010, S. 391). Mir ist es einmal passiert, dass mich eine Mietwagenfirma eine Woche, nachdem ich den Wagen zurückgegeben hatte und er dabei von einem Mitarbeiter besichtigt wurde, kontaktierte und mir einen Schaden anlasten wollte, der erst Tage später und durch ihre eigene Schuld eingetreten ist. Ich involvierte meine Rechtsschutzversicherung, die sich jedoch aus der Affäre zog, indem sie antwortete, dieses Urlaubsland sei nicht in der Versicherungspolice abgedeckt. Nun frage ich Sie: Wenn Sie eine Rechtsschutzversicherung abschließen, wissen Sie schon, wohin Sie die nächsten Jahre verreisen werden? Da ich meine Urlaubsplanung auch in Zukunft nicht vom Geltungsraum meiner Versicherung abhängig machen wollte, kündigte ich den Vertrag, der immerhin schon seit 11 Jahren lief, und wechselte zu einem Anbieter, der mir weltweite Deckung zusagte. Aber ich bin sicher, auch hier gibt es Fälle, die ich noch nicht bedacht habe und bei denen die Versicherung auch nicht zahlen wird.

6.1.12 Wahrscheinlichkeiten sind ein Mirakel

Warum wir uns mehr fürchten
als nötig und mehr hoffen als
angebracht

Wir können Wahrscheinlichkeiten schlecht einschätzen. Geringe Wahrscheinlichkeiten gewichten wir zu stark (darum glauben wir fest daran, im Lotto zu gewinnen, aber haben auch Angst vor Terrorismus in Europa). Dazu tragen explizite Beschreibungen der Eintrittsmöglichkeit, Ängste, plastische Bilder, konkrete Repräsentationen und konkrete Erinnerungen bei (vgl. Kahneman, 2011, S. 410). Man nennt dies den „Möglichkeitseffekt“. Dem gegenüber steht der „Sicherheitseffekt“, wo wir Ergebnisse mit hoher Eintrittswahrscheinlichkeit geringer gewichten als es angemessen wäre (vgl. Kahneman, 2011, S. 382f). Wenn Ereignisse geringer Wahrscheinlichkeiten in abstrakten Begriffen wie „Chance“, „Risiko“ und „Wahrscheinlichkeit“ genannt werden, erscheinen sie uns nicht so schwerwiegend wie wenn sie in relativen Häufigkeiten (z. B. „zwei von tausend Kindern“) genannt werden (vgl. Kahneman, 2011, S. 405).

Wenn wir uns sorgen, weil wir eine Bedrohung wahrnehmen, entspricht der Grad unserer Sorgen nicht der Eintrittswahrscheinlichkeit des negativen Ereignisses. Darum hilft es auch nicht, ein Risiko zu reduzieren, um sorgenfrei zu sein. Wir müssen das Risiko komplett ausschalten (vgl. Kahneman, 2011, S. 388f). Das erklärt, warum wir so gerne Versicherungen abschließen. Eine Versicherung hat in Österreich einmal mit dem Slogan „Ihre Sorgen möchten wir haben“ geworben. Menschen sind nur zu gerne bereit, ihre Sorgen abzugeben.

Versichern beruhigt und vertreibt unsere Sorgen

» Wenn man über einen längeren Zeitraum viele ähnliche Entscheidungen betrachtet, erkennt man, dass es kostspielig ist, eine Prämie zu zahlen, um ein kleines Risiko eines hohen Verlustes zu vermeiden. (Kahneman, 2011, S. 394)

Ich erinnere mich noch gut an meinen Statistikprofessor an der Uni, der gesagt hat: „Es hat einen Grund, warum Versicherungen in Glaspalästen und nicht in Zelten residieren“.

6.1.13 Die Macht der Erwartungen

Wie klingt für Sie Bier mit Essig? Lecker? Oder haben Sie nun gerade die Mundwinkel angewidert verzogen? Ariely führte einen Versuch durch, um zu testen, inwiefern unsere Erwartungen unsere Wahrnehmungen und Beurteilungen beeinflussen. Dazu servierte er Studenten Bier bzw. Bier mit Essig und fragte, welches Bier ihnen besser schmecke. Bei einer Versuchsanordnung klärte er die Studenten vor dem Kosten darüber auf, was sie trinken würden, bei einer anderen Anordnung sagte er es ihnen nicht. Diejenigen, die vorher über den Essig Bescheid wussten, entschieden sich größtenteils für ein normales Bier. Diejenigen, die keine Informationen hatten, entschieden sich meist für das Bier mit Essig (vgl. Ariely, 2010, S. 217ff).

Je mehr Vorinformationen man hat, je höher die Erwartungen sind, die geweckt werden, z. B. auch durch eine „angemessene“ Präsentation, desto eher sind wir geneigt, eine Sache positiv zu bewerten. Das köstlichste Essen auf einem Pappteller schmeckt nicht so gut wie auf edlem Porzellangeschirr.

Der ewige Wettstreit ums bessere Cola wurde in einem Blindversuch unter Verwendung eines Magnetresonanztomographen, der die Gehirnströme aufzeichnete, untersucht. Die Versuchsteilnehmer bekamen im MRT liegend entweder Coca Cola oder Pepsi eingebläst. Über Bilder erfuhren sie entweder, welche Marke sie gerade tranken, oder sie bekamen keine Information darüber. Wenn die Testpersonen wussten, welches Cola sie gerade tranken, war der

Warum wir meistens bekommen, was wir erwarten

Bekannte Marken stimulieren unser Lustzentrum

Vorurteile und Stereotype entlasten unseren Arbeitsspeicher im Gehirn

Wir verhalten uns
entsprechend der
Erwartungen, die an uns
gestellt werden

ventromediale präfrontale Kortex, die Gehirnregion, die für emotionale Reaktionen zuständig ist, aktiv. Interessant war jedoch, dass beim Trinken von Coca Cola wesentlich mehr als bei Pepsi zusätzlich noch der vordere Teil des Gehirns, der dorsolaterale Teil des präfrontalen Kortex, stimuliert wurde. Hier sitzen die höheren Gehirnfunktionen wie Arbeitsgedächtnis, Assoziationen, Erkenntnisse und höhere Gedanken. Mit dem vorderen Bereich des Gehirns hängt auch das Lustzentrum zusammen. Die Forscher führten die höheren Stimulationen bei Coca Cola auf die Marke zurück, die populärer als Pepsi ist (vgl. Ariely, 2010, S. 227ff).

Unsere Erwartung beeinflusst also unser Empfinden und Erleben, was sich bei Blindversuchen gut zeigen lässt. Im Alltag begegnet uns das oft in Form von Vorurteilen und Stereotypen, die jeder von uns hat. Wir haben sie nicht, weil wir schlechte Menschen sind, sondern weil uns Stereotype helfen, schnell zu kategorisieren und so den Arbeitsspeicher unseres Gehirns nicht lange zu belasten. Daniel Kahneman bezeichnet das als „schnelles Denken“. Unbewusst stecken wir jemanden, den wir gerade sehen, blitzschnell in eine Schublade. Dieses Verhalten ist sogar überlebensnotwendig. Wenn Menschen in der Vorzeit plötzlich vor einem wilden Tier gestanden haben, konnten sie nicht lange überlegen, wie das hieß, ob es Aasfresser, Pflanzenfresser oder ein Raubtier war, ob es gut roch, ob das Fell weich war etc. Menschen die lange überlegten, überlebten u. U. nicht lange. Hier musste also blitzschnell entschieden werden „Renn!“, „Jage!“ oder „Streichele!“. Und dieses evolutionäre Erbe tragen wir immer noch in uns.

Interessant ist, dass Menschen, denen wir ein Etikett aufdrücken und die sich dessen bewusst sind, sich entsprechend der Etikettierung verhalten (ein Beweis für Priming; vgl. Ariely, 2010, S. 231f). Wenn wir nun ständig davon hören und lesen, dass Mädchen angeblich in Mathematik schlechter sind als Jungen, werden sich die Ergebnisse den Erwartungen angleichen. Ich habe den Fehler begangen und meinem Sohn einmal von Forschungsergebnissen erzählt, wonach Männer Dinge schlechter finden können als Frauen. Das wurde damit erklärt, dass Frauen für das Sammeln von Beeren und Pilzen ein gutes Auge haben mussten, wohingegen Männer bei der Mammutjagd so ein großes Tier ja kaum übersehen konnten und keinen Blick fürs Detail entwickelten. Seit mein Sohn das weiß, kommt es mir vor, dass er noch weniger findet. Wenn Dinge direkt vor seiner Nase liegen, sieht er sie nicht, sobald noch etwas anderes daneben liegt. Priming oder meine selektive Wahrnehmung?

Einen berühmten Versuch zum Thema Erwartungserfüllung gibt es mit Studenten der Uni von New York. Einer Gruppe wurden Wörter mit Assoziationen zu älteren Menschen wie „Bingo“,

„Florida“, „betagt“ etc. vorgelegt. Die Kontrollgruppe erhielt neutrale Wörter. Dann mussten sie eine kurze Aufgabe erledigen, die für den Versuch irrelevant war. Danach begann nämlich erst das eigentliche Experiment. Die Teilnehmer wurden verabschiedet und gingen über einen langen Gang zum Ausgang, wobei ihre Gehgeschwindigkeit gemessen wurde. Das Ergebnis: Diejenigen, die die Wörter mit Assoziationen zum Alter gelesen hatten, gingen wesentlich langsamer als die anderen (vgl. Ariely, 2010, S. 232).

- » Dieses bemerkenswerte Priming-Phänomen – die Beeinflussung einer Handlung durch eine Vorstellung – wird ideomotorischer Effekt genannt. (Kahneman, 2011, S. 73)

Der ideomotorische Effekt – wenn unsere Erwartung unsere Handlung beeinflusst

Die Macht der Gedanken ist groß, unsere Gedanken beeinflussen unser Verhalten. Was wir über Geld denken, hat deshalb auch Auswirkungen auf unseren Umgang mit Geld.

Achten Sie auf Ihre Gedanken, denn sie entscheiden über Ihr Handeln!

- » Auf Geld geprimte Personen werden unabhängiger als sie es ohne den assoziativen Auslöser wären. Sie hielten bei dem Versuch, ein sehr schwieriges Problem zu lösen, fast doppelt so lange durch, ehe sie den Experimentator um Hilfe baten – eine klare Demonstration erhöhter Selbstständigkeit. Auf Geld geprimte Menschen sind auch egoistischer. (Kahneman, 2011, S. 75f)

Darum seien Sie achtsam, was in Ihrem Kopf vorgeht!

6.1.14 Die Rahmenbedingungen entscheiden

Unsere Entscheidungen sind kontextabhängig. Wenn Sie tagelang durch die Wüste wandern und kein Trinkwasser mehr haben, werden Sie bereit sein, jede Summe zu bezahlen, um einen Schluck Wasser zu bekommen. Leben Sie in einem Land, in dem sauberes Trinkwasser im Übermaß vorhanden ist, wird Ihnen Wasser nicht so viel wert sein.

Es kommt immer auf den Kontext an

Genauso kommt es auf die Rahmenbedingungen an, wie Ihnen Informationen dargeboten werden. Je nach Darbietungsform rufen sie unterschiedliche emotionale Reaktionen bei Ihnen hervor. Wir nennen das den „Framing-Effekt“. In einem Experiment an der Harvard Medical School wurden Ärzten Daten über zwei Behandlungsmethoden für Lungenkrebs gegeben. Sie mussten dann entscheiden, ob sie eine OP oder eine Bestrahlung anwenden wollten, wobei die Fünf-Jahres-Überlebensrate für die OP sprach, diese aber kurzfristig riskanter war als die Bestrahlung. Die Aussagen über die

Der „Framing-Effekt“

Anwendungsmöglichkeit in der Verhaltenstherapie

OP lauteten: „Die Ein-Monats-Überlebensrate liegt bei 90%“ bzw. „Die Ein-Monats-Sterblichkeitsrate liegt bei 10%“. Der Inhalt der Sätze ist gleich, aber eine Person sieht normalerweise das, was sie sehen will (vgl. Kahneman, 2011, S. 115). Die eine Hälfte der Ärzte bekam als Information den Satz über die Überlebenschancen, die zweite Hälfte den über die Sterblichkeitsrate. Die Folgen der unterschiedlichen Formulierungen beeinflussen sogar Experten. 84% der Ärzte entschieden sich im Experiment für die Operation, wenn sie den Satz mit der 90%igen Überlebenschance gehört hatten. Wenn sie über die Sterblichkeitsrate informiert worden waren, entschieden sich nur 50% dafür (vgl. Kahneman, 2011, S. 452). Die Art und Weise, wie Dinge formuliert werden, beeinflusst uns auf einer unbewussten Ebene, ohne dass wir unser irrationales Verhalten bemerken.

Ich habe hier bereits das Beispiel von den Studenten gebracht, die sich dem Tempo von Senioren angepasst haben, nachdem man ihnen Wörter mit Bezug zum Alter gezeigt hatte. Hier wurden sie durch Priming zu der unbewussten Verhaltensänderung veranlasst. Es gibt auch Versuche, bei denen risikoscheue Menschen aufgefordert wurden, „wie ein Wertpapierhändler“ zu agieren. Diese legten daraufhin ein risikoreicheres Verhalten und weniger Emotionen bei missglückten Deals an den Tag (vgl. Kahneman, 2011, S. 417). Es ist ein wesentliches Merkmal der Verhaltenstherapie, die Klienten aufzufordern, „so zu tun als ob“, denn unweigerlich verhalten sich diese dann auch so wie gewünscht. Das zeigt ihnen, dass eine Verhaltensänderung tatsächlich möglich ist.

6.1.15 Placebo wirkt

Placebo wirkt durch Glauben und Konditionierung

Der Placeboeffekt wurde v. a. in der Medizin erforscht. Er beruht auf zwei Elementen: erstens dem Glauben und zweitens der Konditionierung. Eltern wissen, dass ihnen ihre Kinder (v. a. wenn sie noch klein sind) blind vertrauen. Darum kann ein Kuss auf eine schmerzende Stelle die Schmerzen vertreiben oder Gummibärchen können gegen Bauchweh wirken, und das in Sekundenschnelle. Wenn wir erwachsen werden, werden wir vermeintlich kritischer. Trotzdem haben Versuche ergeben, dass teure Medikamente besser wirken als billige, selbst wenn die Inhaltsstoffe gleich sind. Der Preis verändert das Erleben, zumindest bei Medikamenten (vgl. Ariely, 2010, S. 250).

- » Haben wir also notgedrungen immer das Nachsehen, wenn wir etwas zu einem günstigeren Preis bekommen? Sofern wir uns auf unsere irrationalen Instinkte verlassen, ja. Wenn wir ein Produkt zum halben Preis sehen, gehen wir instinktiv

davon aus, dass es von schlechterer Qualität ist als ein Produkt zum vollen Preis – und dann machen wir es zu einem solchen. (Ariely, 2010, S. 253)

Erinnern Sie sich noch an die Wirkung des Wörtchens „gratis“? Jetzt verstehen Sie, wieso „1+1 gratis“ besser wirkt als „2 zum halben Preis“ oder „–50%“.

6.1.16 Wenn unser Vertrauen enttäuscht wird

Um gleich beim Thema Glauben und Vertrauen zu bleiben, möchte ich Ihnen von einem weiteren bekannten Experiment berichten, dem „Vertrauensspiel“. Die Versuchsanordnung ist folgende: Spieler A und Spieler B spielen gegeneinander und haben keine Möglichkeit sich abzustimmen. Jeder von ihnen bekommt anfangs 10 Dollar. Dann kann A entscheiden, ob er die 10 Dollar behält oder sie B gibt. Wenn er sie ihm gibt, hat A null und B 20 Dollar und bekommt noch weitere 30 Dollar vom Spielleiter dazu, hat dann also 50 Dollar. B kann die 50 Dollar einstecken oder A die Hälfte davon abgeben, sodass beide 25 Dollar haben. Das Ergebnis kann also entweder sein: jeder hat 10 Dollar (wenn A seine 10 Dollar nicht weitergibt), oder A hat null und B 50 Dollar (was nach der rationalen Wirtschaftstheorie eintreten sollte, da B seinen Gewinn maximiert) oder beide haben 25 Dollar. Wie würden Sie sich verhalten, wenn Sie A bzw. wenn Sie B wären?

Ich war sehr amüsiert, als ich dieses Spiel am 27.08.2016 in leicht veränderter Variante in der TV-Show „Die beste Show der Welt“ mit Klaas Heufer-Umlauf und Joko Winterscheidt sah (vgl. Prosieben.at, 2016). Dabei stellten sich vorher fünf Kandidaten, die von sich behaupteten, alles für Geld zu tun, freiwillig der Bewertung durch das Publikum. Die Fragen, über die das Publikum abstimmte, lauteten „Wer ist der dümmste Kandidat?“, „Wer nervt am meisten?“ etc. Es ging also um eine beinharte Konfrontation mit Vorurteilen und Stereotypen. Doch das war nur die Vorstufe, um die beiden Finalkandidaten zu ermitteln, die dann das Vertrauensspiel spielten. Und es wäre schon ein wichtiger Hinweis für die Entscheidung, wie sich die Kandidaten verhalten werden, von Anfang an da gewesen. Es hatten sich ja nur Menschen gemeldet, die von sich selbst behaupteten, **alles** für Geld zu tun. Ein eindeutiger Hinweis auf die Maximierung des persönlichen Vorteils, womit also Variante 2 (B behält die 50 Dollar für sich) gewählt wird. Die Kandidatin war A, der Kandidat B. Sie ging tatsächlich davon aus, dass er den Gewinn mit ihr teilen würde und war zuerst sprachlos, dann wütend, als er sich dafür

Das Vertrauensspiel – wie würden Sie entscheiden?

Das Publikum mag keinen homo oeconomicus

entschied, alles einzustecken. Ein Shitstorm brach daraufhin über ihn herein und ob er sich an seinem Geld erfreuen konnte, ist mir nicht bekannt. Es gab zwar auch zustimmende Kommentare, doch die allgemeine Entrüstung überwog (vgl. Bild.de, 2016).

In einer Erweiterung der ursprünglichen Versuchsanordnung hatte A die Möglichkeit, Rache an B zu nehmen und ihm zumindest einen Teil des Gewinns wieder wegzunehmen. Die meisten Menschen machten davon Gebrauch. Das Interessante daran brachten aber die Ergebnisse des PET-Scans, also der Gehirnaktivitäten, während die As ihre Rachepläne schmiedeten und umsetzten. Dabei war das Belohnungszentrum des Gehirns, das Striatum, äußerst aktiv. Das bedeutet, wenn unser Vertrauen enttäuscht wird, weckt das bei uns den Wunsch nach Rache. Diesen Rachegelüsten nachzugeben beschert uns ein ähnlich angenehmes Gefühl wie Freude (vgl. Ariely, 2010, S. 398). Es heißt ja schließlich „Rache ist süß“.

Wieso Rache süß ist und einen gesellschaftlichen Sinn hat

- » Es hat den Anschein, als wäre die Aufrechterhaltung der gesellschaftlichen Ordnung und der Fairnessregeln in dieser Weise ihre eigene Belohnung. (Kahneman, 2011, S. 379)

6.1.17 Der Kleinkriminelle in uns

Warum wir Kavaliersdelikte bagatellisieren

Hand aufs Herz: Haben Sie schon einmal Geld gestohlen, vielleicht nur einen kleinen Betrag? Wie ich das bloß fragen kann? Sorry, die Frage ist ganz im Sinne der Wissenschaft, ich halte Sie keineswegs für einen Kriminellen. Also gut, andere Frage: Haben Sie schon einmal die Sonntagszeitung ohne zu bezahlen mitgenommen, aus einem Hotelzimmer die kleinen Shampoos eingepackt oder im Büro einen Kugelschreiber eingesteckt? Habe ich Sie doch erwischt?! Das sind nämlich auch kriminelle Handlungen, selbst wenn sie bei uns als Kavaliersdelikt gelten. Wieso kommen wir dazu, sie zu bagatellisieren?

Gutes Gewissen vs. persönlicher Vorteil. Gut, wenn unsere Moral unter Sehschwäche leidet

Wenn wir betrügen, versuchen wir zwei unvereinbare Ziele unter einen Hut zu bringen. Einerseits unser gutes Gewissen, andererseits unseren egoistischen Vorteil. Dank unserer flexiblen Psyche schaffen wir den Spagat, indem wir nur „ein bisschen“ betrügen (vgl. Ariely, 2010, S. 379). Dies gilt natürlich nur bis zu einer gewissen Größenordnung, aber auch diese Grenzen sind variabel und nachdem wir uns schnell an ein gewisses Niveau gewöhnen, verschieben wir die Grenzen immer mehr. Hinzu kommt, dass wir der Realität gegenüber eine gewisse Unschärfe haben, durch die wir sie uns so zurechtbiegen können, wie sie für uns gut ist (vgl. Ariely, 2010, S. 382). So

finden wir leicht logisch klingende Erklärungen, warum wir uns so verhalten, und glauben diese auch selbst. Der Satz „Aber alle anderen machen das auch“ entlastet tatsächlich unser Gewissen. Trotzdem gibt es Unterschiede, wie wir uns verhalten, abhängig davon, ob Geld direkt im Spiel ist.

» Sobald wir mit Geld zu tun haben, sind wir darauf vorgeprägt, uns zu verhalten, als hätten wir einen Ehrenkodex unterzeichnet. (...) Ganz anders hingegen der Spielraum bei Transaktionen, die nicht direkt mit Geld abgewickelt werden. Es gibt immer eine Interpretation, die uns gut in den Kram passt. (...) wir werden immer eine Erklärung dafür finden. Wir können betrügen, ohne uns als Betrüger zu fühlen. Wir können etwas stehlen, während sich unser Gewissen offenbar im Tiefschlaf befindet. (Ariely, 2010, S. 303f)

Wenn es nun immer mehr Stimmen gibt, die für die Abschaffung des Bargelds plädieren, weil dies Geldfälschern und Betrugern Tür und Tor öffnet, muss man mit den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie dagegenhalten. Geld aktiviert unsere inneren moralischen Anteile mehr als andere Dinge. Die Gefahr, dass die Zahl der Betrugsfälle und Diebstähle ansteigt, wenn es sich nur mehr um Buchgeld anstatt um Bargeld handelt, ist groß.

Buchgeld verleitet zu größerer
Unmoral und mehr Betrug

6.1.18 Kognitive Verzerrungen

Ist Ihnen schon aufgefallen: Wenn Sie einen frisch Verliebten fragen, was er an der Person so liebt, lautet die Antwort meist: „Ich liebe alles an ihr“. Ein paar Monate oder Jahre später kommt auf dieselbe Frage meist eine einschränkendere Antwort. Hier hat der „Halo-Effekt“ zugeschlagen. Es handelt sich dabei um eine kognitive Verzerrung. Wir nehmen eine Sache an einer Person wahr, die uns gefällt, und tendieren dazu, dieses Mögen auf die ganze Person zu übertragen (vgl. Kahneman, 2011, S. 108). Der Halo-Effekt lässt uns über Nachteile hinwegsehen, wenn wir einen Aspekt entdecken, der uns gut gefällt. Die neuen Schuhe sind zwar unbequem, aber sehen super aus. Das neue Haus ist zu teuer, aber im Pool könnte man herrlich entspannen. Sie fahren zwar nur in der Stadt mit dem Auto, aber ein Geländewagen ist so angenehm hoch zum Einsteigen. Wie oft haben Sie sich durch den Halo-Effekt schon zu Ausgaben hinreißen lassen, die rational gesehen nicht die besten waren?

Der „Halo-Effekt“: Warum eine
positive Eigenschaft viele
negative überstrahlt

6.1.19 Die Optimismusverzerrung

Optimisten leben gesünder
und sind glücklicher als
Pessimisten

Die Fähigkeit zum Optimismus ist zu einem Teil angeboren. Optimisten blicken positiv in die Zukunft, erkennen und ergreifen Chancen eher, vertrauen darauf, dass alles gut geht, und kommen auch mit Niederlagen besser zurecht. Sie sind bei besserer Gesundheit als Pessimisten und haben tatsächlich eine höhere Lebenserwartung. Optimisten findet man sehr oft unter Unternehmern, Erfindern und Politikern. Sie trauen sich mehr, haben dadurch auch öfter Erfolg, pushen damit ihr Selbstvertrauen und erhalten die Bewunderung anderer Menschen.

Den Begriff „Optimismusverzerrung“ verwendet man, wenn Menschen aufgrund ihres großen Optimismus erhebliche Risiken eingehen oder sich nicht genügend bemühen, Risiken realistisch einzuschätzen (vgl. Kahneman, 2011, S. 315f). Optimisten gehen dann mehr Risiken ein, wenn für sie persönlich mehr auf dem Spiel steht. Dabei kann es sich um Geld oder auch nur um Anerkennung und Ruhm handeln.

- » (...) vieles spricht dafür, dass renommierte Auszeichnungen von Spitzenmanagern durch die Presse die Aktionäre teuer zu stehen kommen. (Kahneman, 2011, S. 319)

In einer groß angelegten Untersuchung analysierten Forscher der Duke University die Einschätzungen von Finanzvorständen von Großunternehmen, wie sich ein Aktienindex von Standard & Poor's im Folgejahr entwickeln würde. Das Ergebnis war erschreckend, die Vorstände lagen mit ihren Prognosen weit daneben.

- » Die eigentlich schlechte Nachricht ist, dass die Finanzvorstände anscheinend nicht wussten, dass ihre Vorhersagen wertlos sind. (Kahneman, 2011, S. 323)

Zu viel Optimismus kann aber
auch schaden

Doch Optimismus wird in der Gesellschaft so hoch geschätzt, dass eine realistischere Einschätzung zu vertreten oftmals nicht durchführbar ist. Übertriebener Optimismus und die Konkurrenz unter Experten und Unternehmen können zur Blindheit gegenüber Risiken führen und Unsicherheit fördern, wie wir aus der Finanzkrise lernen konnten (vgl. Kahneman, 2011, S. 324).

Optimismus steigert die
Resilienz

Der große Vorteil des Optimismus ist, dass er die seelische Widerstandskraft, auch Resilienz genannt, stärkt und den Selbstwert einer Person erhöht. Optimisten schreiben sich Erfolge auf die eigene Fahne, während sie sich für Misserfolge nicht verantwortlich fühlen. Diese kognitive Verzerrung sorgt dafür, dass es ihnen emotional gut geht (vgl. Kahneman, 2011, S. 325).

Eine Möglichkeit, überschäumenden und dadurch gefährlichen Optimismus zu bremsen, ist die „Prä-mortem-Methode“, die Gary Klein entwickelt hat. Sie ist so einfach wie effektiv. Bevor man eine wichtige, wegweisende Entscheidung trifft, sollte man folgendes Gedankenexperiment machen:

- » Stellen Sie sich vor, wir befinden uns ein Jahr in der Zukunft. Wir haben den Plan in seiner jetzigen Fassung umgesetzt. Das Ergebnis war eine Katastrophe. Nehmen Sie sich bitte fünf bis zehn Minuten Zeit, um eine kurze Geschichte dieser Katastrophe zu schreiben. (Kahneman, 2011, S. 327)

Eine klassische Timeline-Arbeit, die die Aufmerksamkeit auf die Stolpersteine und Hindernisse lenkt und somit ermöglicht, frühzeitig Strategien zu entwickeln, wie mit diesen umgegangen werden kann. Ich verwende diese und ähnliche Methoden sehr gerne in der Arbeit mit Klienten, weil sie gleichzeitig verdeutlichen, welche Ressourcen benötigt werden, um zu einem guten Ergebnis zu gelangen. Gute Vorbereitung ist die halbe Miete.

6.1.20 Wie wir Risiken einschätzen

Wie wir Risiken einschätzen, hängt prinzipiell einmal von unserer generellen Risikobereitschaft ab. Diese ist zu einem guten Teil anerzogen. Von den Untersuchungsergebnissen von Frauen, die entweder reine Mädchenschulen oder gemischtgeschlechtliche Schulen besucht hatten, habe ich vorne schon berichtet (► Abschn. 5.4). Bei reinen Mädchenschulen entwickelten die Frauen eine höhere Risikofreude (vgl. Müller, 2013, S. 46). Es kommt aber auch auf die Darstellungsversion an, wie sehr wir das Risiko als solches wahrnehmen. Wie Sie gerade gelesen haben, hat eine Prozentangabe eine andere Wirkung als eine verbale Beschreibung und auch die Aufbereitung als Grafik beeinflusst sehr stark (vgl. Müller, 2013, S. 48).

Je nachdem, wie risikobereit jemand ist, beeinflusst das auch seine Risikobewertung. Jemand, der das Risiko fürchtet, sieht in einer Situation eine mögliche Gefahr, die weniger ängstliche Menschen nicht darin sehen würden. Ich z. B. bin eine Woche lang im Rahmen einer Ausbildung bei einem Hai-Mensch-Interaktionsforscher mit Haien getaucht. Durch die gute fachliche Aufklärung vorab, darüber, wie Haie ihre Umgebung wahrnehmen, was ihre typischen Verhaltensweisen sind, wie man ihre Körpersprache lesen kann und sich selbst verhalten soll, fühlte ich mich sehr sicher im Wasser. Ich hatte mir auch geschworen, bei ersten Anzeichen von Angst nicht ins Meer zu gehen

Die „Prä-mortem-Methode“
als Möglichkeit, der
Optimismusverzerrung zu
entgehen

Woher unsere Risikobereitschaft
kommt

Unsere Risikobereitschaft
beeinflusst unsere
Risikobewertung

bzw. das Wasser schnellstmöglich zu verlassen. Jedoch, die Angst kam nicht. So erlebte ich wundervolle Haibegegnungen, war erfüllt von einem Gefühl der Demut ob dieses Glücks und zähle diese Erfahrung zu den wichtigsten und schönsten in meinem Leben. Wenn ich anderen Menschen davon erzähle, schütteln diese meistens ungläubig den Kopf und denken sich insgeheim wahrscheinlich, ich sei lebensmüde, weil ich dieses Risiko eingegangen bin. Dabei ist es viel wahrscheinlicher, durch Krebs (die Chance liegt bei 1:7), bei einem Verkehrsunfall (1:84) oder durch Blitzschlag (1:79 746) zu sterben als durch einen Haibiss (1: 3 748 067; vgl. International Shark Attac File, o. J.). Wenn die Quoten also so gering sind, bei einer Haiattacke zu sterben, dann ist das Pech, wenn es mich trifft. Das Risiko nahm ich für diese unglaublich intensive und außergewöhnliche Erfahrung gerne in Kauf, und würde es mit den Erinnerungen wieder tun.

- » Aber auch gleich risikofreudige Menschen können ein und dasselbe Risiko unterschiedlich einschätzen, abhängig davon, ob sie schon in einer ähnlichen Entscheidung gebunden sind und ob sie aus einer Gewinn- oder Verlustsituation das Risiko bewerten. (Müller, 2013, S. 46)

Vorerfahrungen und die Ausgangsbasis bestimmen die Risikoeinschätzung

Wobei man sich auch durchaus an Risiko gewöhnen kann, wie ich aus meiner eigenen Berufserfahrung weiß. Bei einem Einstellungsgespräch fragte mich mein zukünftiger Chef, ob ich nachts gut schlafen könne, wenn ich eine offene (d. h. das Risiko ist nicht abgesichert) Handelsposition hätte. Als ich erst kurze Zeit Händlerin war, war das nicht der Fall, ich sorgte mich um meine Positionen, obwohl ich bis zum nächsten Morgen nicht handeln konnte. Mit den Jahren und der Routine jedoch gelang es mir wunderbar abzuschalten. Das Risiko war ein Teil meines Jobs geworden und anstatt mir davon den Schlaf rauben zu lassen, steckte ich meine Energie in die Vorarbeit, um das Risiko bestmöglich einzuschätzen und zu begrenzen (nicht bis auf Null, denn dann gäbe es ja auch keine Ertragsmöglichkeit).

6.1.21 Rückschaufehler und Zukunftssillusionen

Im Nachhinein ist man immer schlauer, aber v. a. glaubt man auch, dass es damals offensichtlich war, wie sich die Dinge entwickeln würden.

- » Eine allgemeine Beschränkung des menschlichen Geistes ist seine mangelhafte Fähigkeit, vergangene Wissenszustände oder Überzeugungen, die sich gewandelt haben, zu rekonstruieren. Sobald man sich eine neue Sicht der Welt

(oder eines Teils von ihr) zu eigen macht, verliert man sofort einen Großteil seiner Fähigkeit, sich an das zu erinnern, was man glaubte, ehe man seine Einstellung änderte. (Kahneman, 2011, S. 251)

Der Rückschaufehler begegnet uns in Beziehungen, wenn wir nach einer Trennung feststellen, dass die beiden Menschen sowieso nie zusammen gepasst haben und das jeder sehen konnte. Er begegnet uns auch auf den Finanzmärkten, wo „ganz klar“ war, dass es zu einem Kurseinbruch kommen „musste“.

Der Rückschaufehler sorgt auch dafür, dass wir denjenigen, der eine, wie sich im Nachhinein herausstellt, schlechte Entscheidung getroffen hat, dafür verantwortlich machen. Er hätte es doch „sehen können“. Wir beurteilen dabei nicht den Prozess der Entscheidungsfindung, also ob derjenige nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt hat, sondern wir beurteilen das Ergebnis. Besonders betroffen von diesen Ergebnisfehlern sind Menschen, die als Vertreter der Interessen anderer handeln, v. a. Ärzte, Finanzberater und Politiker. Das bewirkt, dass diese Entscheider risikoscheuer werden und durch bürokratischen Aufwand versuchen, sich zumindest rechtlich gegen die negativen Folgen ihrer Entscheidungen abzusichern (vgl. Kahneman, 2011, S. 252f). Seit der Finanzkrise nimmt der dokumentarische Aufwand in der Finanzbranche immer mehr zu.

Wir glauben, wenn wir die Vergangenheit verstehen, können wir vorhersagen, wie sich die Zukunft entwickeln wird. Ganz besonders stark glauben Mitglieder der Finanzbranche daran. Sie versuchen z. B. mittels Chartanalyse aus der Kursentwicklung der Vergangenheit herauszulesen, wie sie weitergehen wird. Dazu kombinieren sie ihre Erkenntnisse mit anderen Informationen, die ihnen zur Verfügung stehen. Dabei unterliegen die Marktteilnehmer einer Kompetenzillusion, weil sie glauben, den Wert, beispielsweise einer Aktie, besser beurteilen zu können als der Markt.

» Es besteht allgemeine Einigkeit unter Forschern, dass fast alle Stockpicker, ob sie es wissen oder nicht – und nur wenige wissen es –, ein Zufallsspiel spielen. Wertpapierhändler haben subjektiv das Gefühl, in einer Situation großer Ungewissheit rationale, wohlbegründete Vermutungen anzustellen. In hocheffizienten Märkten aber sind auch fundierte Vermutungen nicht treffgenauer als blinde Vermutungen. (Kahneman, 2011, S. 266)

Die Kompetenzillusion ist weit verbreitet, und ein Grund liegt darin, dass unsere Psyche Dinge ausblendet, die unsere Selbstachtung – und ein Eingestehen unserer Inkompetenz wäre so etwas –

Später ist man immer schlauer

Rückschaufehler verschleiern
Ergebnisfehler

Experten unterliegen oftmals
der Kompetenzillusion

bedrohen. Je mehr wir Experte in einem Gebiet sind, desto mehr überschätzen wir auch unsere Fähigkeiten. Wird dann einmal ein von uns begangener Fehler aufgedeckt, haben wir schnell mehrere Begründungen parat, warum wir nicht prinzipiell falsch lagen, sondern andere Dinge, Menschen etc. dafür verantwortlich sind, warum unsere Einschätzung dieses eine Mal nicht vollkommen richtig war (vgl. Kahneman, 2011, S. 267ff).

6.2 Glaubenssätze und Geldstil

6

Kinder übernehmen unbewusst das Weltbild ihrer engsten Bezugspersonen

Wenn wir aufwachsen, lernen wir unglaublich viel durch Beobachtung unserer Mitmenschen und durch Nachahmung. Erziehung erfolgt dabei verbal und nonverbal, bewusst und unbewusst. So entsteht bei uns ein Weltbild, das wir unreflektiert aus dem Verhalten und den Aussagen unserer engsten Bezugspersonen übernehmen. Mir wird das immer deutlich bewusst, wenn ich mit meinem Hund spazieren gehe und auf Menschen mit Kleinkindern treffe. Manche Erwachsene werden dann ganz verkrampft und diese offensichtliche Anspannung und Angst nimmt nicht nur mein Hund wahr (der daraufhin ebenfalls in Alarmbereitschaft versetzt wird, obwohl er nicht weiß, warum der Mensch Angst hat). Auch das Kind, das bei dem Erwachsenen ist, reagiert augenblicklich ängstlich, beginnt manchmal hysterisch zu schreien und erhöht dadurch noch mehr die Spannung in der Situation. Ohne dass der Erwachsene etwas gesagt hat, hat er dem Kind signalisiert, dass Hunde etwas sind, vor dem man Angst haben muss. Und das Kind vertraut natürlich seinem Elternteil, von dem es ja weiß, dass er sich um es kümmert und es beschützt. Aber Gott sei Dank erlebe ich nicht nur solche Situationen. Oftmals treffe ich auch Menschen, die zu lächeln beginnen, wenn sie meinen Hund sehen, und auch die Kinder freuen sich. Wenn ihnen die Eltern durch Gelassenheit bei dieser Begegnung zeigen, dass Hunde liebe Wesen sind, wird das Kind ebenfalls Vertrauen haben, dass ihm nichts passiert. Viele Kinder möchten meinen Hund dann sogar streicheln und so haben alle eine beglückende Erfahrung gemacht. Ängstliche Eltern haben möglicherweise früher auch anders agiert und sich Hunden entspannt genähert, bis sie eine negative Erfahrung gemacht haben, evtl. sogar gebissen wurden. In vielen Fällen, wenn man sie danach fragt, warum sie Hunde fürchten, haben sie aber keine persönlichen Negativerlebnisse zu berichten. Sie bringen dann Beispiele von Kampfhundeattacken, die sie aus Medienberichten haben. Dahinter steckt natürlich die Angst, dass sie oder ihr Kind ebenfalls verletzt werden könnten. Manchmal können sie auch gar keinen Grund für

ihre ablehnende Haltung nennen. Hier haben sie wahrscheinlich die Einstellung ihrer Eltern übernommen. Tief in ihnen verankert ist der Satz: „Hunde sind gefährlich“. Wir bezeichnen so etwas als Glaubenssatz.

- » Glaubenssätze sind (...) Ursachen für unterschiedliche menschliche Verhaltensweisen und Fähigkeiten, welche nicht genetisch determiniert oder unmittelbar umweltbedingt sind. (...) Werte sind eine spezielle Kategorie von Glaubenssätzen. Es sind die Glaubenssätze, die man darüber hat, warum etwas wichtig und lohnenswert ist. (Schütz et al, 2001, S. 82)

Die Erfahrungen, die wir in der Kindheit machen, und die Einstellung zum Leben im Allgemeinen und zu verschiedenen Dingen im Speziellen, formen unsere Gedankenwelt, unser Selbstbild und unsere Verhaltensmuster. Das meiste davon passiert unbewusst. Wir übernehmen unreflektiert von unseren engsten Bezugspersonen, was sie selbst verinnerlicht haben. Glaubenssätze sind dabei kleine Lebenswahrheiten, die für uns eine Rolle spielen, egal ob eine gute oder schlechte. Andere Menschen können ganz andere Wahrheiten haben. Der Unterschied zu Werten ist, dass wir Glaubenssätze nicht bewusst wählen, während wir uns für Werte aktiv entscheiden und damit auch manchmal eine Gegenposition zur restlichen Familie einnehmen.

Glaubenssätze sind Lebensweisheiten oder Sprüche, die wir immer wieder verwenden, ohne lange darüber nachzudenken oder sie zu hinterfragen. Das sind Aussagen wie „Ohne Fleiß kein Preis“, „Zuerst die Arbeit, dann das Vergnügen“ oder „Du musst dir den Erfolg verdienen“. Glaubenssätze können aber auch weniger offensichtliche Aussagen sein, die eher aus dem Kontext geschlossen werden können. Wenn beispielsweise ein Kind immer nur dann Lob bekommt, wenn es die beste Note in einem Test erzielt hat, kann sich der Glaubenssatz bei ihm manifestieren: „Nur der Sieger zählt“ oder „Ich bin nur liebenswert, wenn ich der Beste bin“.

Sie sind sehr starke Antreiber, die sowohl positiv als auch negativ auf uns wirken können. Glaubenssätze, auch Schemata genannt, gelten deshalb auch als Lebensfallen, denn sie sind ein „[...] Muster, das in der Kindheit entsteht und sich während des ganzen Lebens eines Menschen immer wieder manifestiert.“ (Young & Klosko, 2012, S. 17). Und obwohl diese Lebensfallen unangenehm für uns sind, halten wir lange daran fest, weil wir auch einen Mehrwert daraus ziehen.

- » Gäben wir den Glauben an ein Schema auf, würden wir die Sicherheit opfern, zu wissen, wer wir sind und

Erfahrungen aus der Kindheit formen unser Selbst- und Weltbild. Glaubenssätze sind die Leitlinien darin

Normalerweise hinterfragen wir Glaubenssätze nicht

Glaubenssätze sind positive und negative Antreiber

wie die Welt beschaffen ist. Deshalb halten wir daran fest, auch wenn uns dies Schmerzen bereitet. Die früh entstandenen Überzeugungen vermitteln uns ein Gefühl der Voraussehbarkeit und Sicherheit; sie sind angenehm vertraut. (Young & Klosko, 2012, S. 22)

Auch der Geldstil entwickelt sich von Kindheit an

So wie die Glaubenssätze in unserer Kindheit entstehen und zu einem großen Teil unbewusst bleiben, so entwickeln wir auch einen individuellen Geldstil. Ich habe bereits darüber geschrieben, dass wir im Laufe des Heranwachsens immer wieder mit verschiedenen Entwicklungsaufgaben konfrontiert werden.

» Im Geldstil einer Person spiegelt sich, wie sie diese Aufgaben gelöst hat, wobei jede Aufgabe durch einen bestimmten Wunsch gekennzeichnet ist, dessen Erfüllung eine korrespondierende Angst besänftigt. (Haubl, 2011, S. 25ff)

Der Geldstil einer Person bleibt dann auch Zeit ihres Lebens weitgehend stabil, sogar dann, wenn er für die Person von Nachteil ist (vgl. Haubl, 2013, S. 77).

Glaubenssätze und Geldstil hängen eng zusammen

Glaubenssätze und Geldstil hängen eng zusammen. Hier ein paar Beispiele, die Sie wahrscheinlich kennen: „Nur Bares ist Wahres“, „Geld verdirbt den Charakter“, „Auch Kleinvieh macht Mist“, „Wer das Kleine nicht ehrt, ist das Große nicht wert“, „Bescheidenheit ist eine Zier, doch besser lebt sich 's ohne ihr“, „Geld regiert die Welt“, „Wer zahlt, schafft an“, „Wer Tauben hat, dem fliegen Tauben zu“, „Das letzte Hemd hat keine Taschen“, „Ohne Fleiß kein Preis“, „Morgenstund' hat Gold im Mund“. Wie Sie leicht erkennen können, implizieren diese Glaubenssätze einen entsprechenden Umgang mit Geld. Wenn unser Glaubenssatz suggeriert, dass unser Charakter verdorben wird, wenn wir zu viel Geld verdienen, werden wir unbewusst Geld als gefährlich sehen, es als für uns nicht wichtig betrachten und nicht hartnäckig nach Geld streben. Sind wir der Meinung, dass derjenige anschafft, der zahlt, dann versuchen wir möglichst viel Geld zu verdienen, um Macht ausüben zu können. Verstehen Sie mich nicht falsch, diese Glaubenssätze gelten nur dann für Sie, wenn Sie sie für wichtig (ohne zu hinterfragen, ob sie auch richtig sind) ansehen. Natürlich richten Sie dann ihr Verhalten danach aus. Wenn Sie Ihre Glaubenssätze ändern wollen, dann bezwecken Sie damit zugleich ja auch eine Verhaltensänderung. Lassen Sie sich dafür Zeit, denn was sich jahrelang in unserer Psyche manifestieren konnte, lässt sich nicht leicht verändern. Aber möglich ist es, wenn Sie es wirklich wollen und die Motivation dahinter stark genug ist.

6.3 Strategien reich zu werden

Wir haben jetzt bereits so viel über Geld erfahren, aber eine wichtige Frage brennt Ihnen wahrscheinlich noch unter den Fingern: Wie kommt man zu Geld? Ich bin immer wieder überrascht, wenn ich einen Vortrag zum Thema „Geld und Psyche“ halte und die Zuhörer am Ende hauptsächlich wissen wollen, wie sie reicher werden. Das zeigt die enorme Macht des Geldes. Obwohl ich in meinem Vortrag, glaube ich, aufgezeigt habe, dass nicht das Geld uns glücklich macht, sind die Gedanken doch darauf fixiert. Also widmen wir uns den Wegen zu mehr Geld.

Die Heiratspolitik der Habsburger hat schon aufgezeigt, dass eine kluge Partnerwahl nicht zu unterschätzen ist. Allerdings werden Eheverträge immer populärer, darum kann dieser Weg nicht unbedingt langfristig der beste sein.

Die Allianz Versicherung führte eine Studie durch, was Menschen denken, welche Faktoren begünstigen, dass man reich wird (Mehrfachnennungen waren möglich). 54% meinten, dass eine Erbschaft für Geldregen Sorge. Den berühmten „Onkel aus Amerika“ hat aber leider nicht jeder in der Familie. Für mich überraschend landet die richtige Berufswahl mit 50% noch vor dem Lottogewinn mit 43%. Familiäre Zuwendungen (also eine vorgezogene Erbschaft) bekamen ebenfalls 43%, erst danach folgten harte Arbeit (29%), gute Ausbildung (26%), gezielte Partnerwahl (17%), gutes soziales Netzwerk (12%) und gutes Aussehen (4%) (vgl. Allianz, 2015).

Interessant waren auch die Antworten auf die Frage, wieviel Geld die Befragten benötigen würden, um ein „gutes Leben“ zu führen. Männer benötigen im Schnitt 3 492 Euro, Frauen 2 374 Euro. Das ist ein deprimierendes Ergebnis, denn im Durchschnitt liegt das Nettoeinkommen bei 1 732,50 Euro pro Monat. Das würde bedeuten, dass all diese Menschen ihr Leben als nicht gut empfinden würden. Doch die Lebenszufriedenheit ist, wie bereits weiter vorne thematisiert, nicht abhängig von finanziellem Besitz.

So weit also die altbekannten Strategien. Ich würde Ihnen jedoch empfehlen, über Ihren Wunsch nach mehr Geld, über Ihre Glaubenssätze, Ihren Geldstil und Ihr Verhalten zu reflektieren und dann zu überlegen, wie Sie bekommen, was Sie wollen. Das nächste Kapitel kann Sie dabei unterstützen.

Zusammenfassung

Priming, Framing, Anker, Rückschaufehler, Kompetenzillusion etc. Unser Verstand ist wohl begrenzter, als wir uns selbst eingestehen wollen. Wir können schwer Entscheidungen treffen, denken nicht gerne groß nach, sind durch Lockangebote und

Wie komme ich zu mehr Geld?

Erben, Lotto spielen, reich heiraten oder hart arbeiten?

Wir brauchen mehr Geld, um „gut“ leben zu können

scheinbare Schnäppchen manipulierbar und merken dies nicht einmal. Was wir einmal besitzen, wollen wir nicht verlieren und verhalten uns deshalb noch irrationaler. Wir fallen auf Placebos rein, sind aber sehr nachtragend, wenn wir erkennen, dass unser Vertrauen enttäuscht wurde. Umgekehrt nehmen wir es mit der Ehrlichkeit nicht so genau, halten uns aber trotzdem für moralisch ehrenwert.

Wir wissen jetzt, dass wir eigentlich gar nichts wissen und ein Opfer unseres leicht zu beeinflussenden Verstandes sind, auch wenn es um unsere Geldangelegenheiten geht. Aber immerhin wissen Sie nun auch, worauf Sie in Zukunft mehr achten sollten, um bessere finanzielle Entscheidungen treffen können.

Literatur

- Allianz (05.05.2015). *Herr und Frau Österreicher und ihr Geld*. https://www.allianz.at/v_1438639200000/ueber-allianz/media-newsroom/news/aktuelle-news/pa-download/20150505charts-die-oesterreicher-und-ihr-geld-vfinal.pdf. Zugriffen: 04.12.2016
- Ariely, D. (2010). *Denken hilft zwar, nützt aber nichts. Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen*. München: Knauer
- Bild.de (28.08.2016). *Ist das der fieseste TV-Kandidat aller Zeiten?* <http://www.bild.de/unterhaltung/tv/spielshow/die-beste-show-der-welt-ist-das-der-fieseste-kandidat-aller-zeiten-47532204.bild.html>. Zugriffen: 04.12.2016
- Bolz, N. (2009). Wo Geld fließt, fließt kein Blut. In K.P. Liessmann (Hrsg.): *Geld. Was die Welt im Innersten zusammenhält*. Philosophicum Lech. Wien: Paul Zsolnay, S. 41–63
- DiePresse.com (09.12.2016). *Bundespräsidentenstichwahl-Wiederholungsverschiebung ist Wort des Jahres*. <http://diepresse.com/home/panorama/oesterreich/5131449/Bundespraesidentenstichwahlwiederholungsverschiebung-ist-Wort-des>. Zugriffen: 10.12.2016
- Haubl, R. (2011). Wenn mehr nicht genug ist: Verdirbt Geld den Charakter? In O. Decker, C. Türcke & T. Grave (Hrsg.): *Geld. Kritische Theorie und psychoanalytische Praxis*. Gießen: Psychosozial-Verlag, S. 15–39
- Haubl, R. (2013). Liebeslohn. Geld in Paarbeziehungen. In I. Focke, M. Kayser & U. Scheferling (Hrsg.): *Die phantastische Macht des Geldes. Ökonomie und psychoanalytisches Handeln*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 76–88
- International Shark Attac File, Florida Museum (o. J.). *Risk of death*. <http://www.flmnh.ufl.edu/fish/isaf/what-are-odds/risks-comparison/risk-death/>. Zugriffen: 12.01.2017
- Flughafen-berlin-kosten.de (2016). *Kostenübersicht zum neuen Berliner Airport*. <https://www.flughafen-berlin-kosten.de/>. Zugriffen: 04.12.2016
- Kahneman, D. (2011). *Schnelles Denken, langsames Denken* (16. Aufl.). München: Siedler Verlag
- Müller, M. (2013). *Erfolgreich mit Geld und Risiko umgehen. Mit Finanzpsychologie bessere Entscheidungen treffen* (2. Aufl.). Berlin: Springer
- Prosieben.at (27.08.2016). *Die beste Show der Welt ist zurück!* <http://www.prosieben.at/tv/beste-show-der-welt/episoden/die-beste-show-der-welt-ist-zurueck>. Zugriffen: 04.12.2016

- Schütz, P., Schneider-Sommer, S., Gross, Jelem, H. & Brandstetter-Halberstadt Y (2001). *Theorie und Praxis der Neuro-Linguistischen Psychotherapie (NLPT). Das wissenschaftliche Fundament für die Europa-Anerkennung von NLPT*. Paderborn: Junfermann
- Seligman, M. (2001). *Pessimisten küsst man nicht* (Vollständige Taschenbuchausgabe). München: Knauer
- Young J.E. & Klosko, J.S. (2012). *Sein Leben neu erfinden. Wie Sie Lebensfallen meistern. Den Teufelskreis selbstschädigenden Verhaltens durchbrechen... und sich wieder glücklich fühlen*. Paderborn: Junfermann

Ihre Geldbeziehung

- 7.1 Was sind Ihre Glaubenssätze? – 186
- 7.2 Klären Sie Ihre Beziehung zu Geld – 192
- 7.3 Was bedeutet Geld für Sie? – 201
- 7.4 Woran möchten Sie glauben? – 204
- 7.5 Coaching-Themen – 206
- Literatur – 209

Eigene Glaubenssätze erkennen

Im vorangegangenen Kapitel haben wir allgemeine Erkenntnisse der Verhaltensökonomie kennengelernt und etwas über Glaubenssätze und Geldstile gelernt. Dieses Kapitel wird persönlicher. Hier geht es um Ihre persönlichen Erfahrungen, Glaubenssätze, Einstellungen und Ziele. Einfache Übungen helfen Ihnen herauszufinden, wie Sie über Geld denken, was davon hilfreich ist und was nicht. Wenn Sie danach beschließen, etwas verändern zu wollen, erhalten Sie Anregungen, welche Themen sich für ein Coaching gut eignen. Wobei diese Auflistung nur einen Auszug darstellt und Sie natürlich auch andere Anliegen mit einem Berater besprechen können.

7.1 Was sind Ihre Glaubenssätze?

Sie finden hier Fragen, die Ihnen helfen, Ihre eigenen Glaubenssätze zu erkennen. Manche sind Ihnen wahrscheinlich schon bewusst, andere werden Sie vielleicht erst entdecken, wenn Sie in Ruhe über die Antworten nachdenken. Nehmen Sie sich dafür Zeit und gehen Sie mit Neugier und ohne Bewertungen an die Übung heran.

Was für Sätze oder Phrasen verwenden Sie in Zusammenhang mit Geld immer wieder?

Welche tiefer liegenden Glaubenssätze in Bezug auf Geld können Sie bei sich selbst entdecken?

7.1 · Was sind Ihre Glaubenssätze?

Woher kommen diese Sätze? Wer hat sie gesagt? Haben Sie selbst sie für sich identifiziert?

Stimmen Sie diesen Aussagen uneingeschränkt zu? Oder gibt es Ausnahmen und Einschränkungen, wo diese Formulierungen nicht passen oder nicht allgemeingültig sind?

Gibt es Glaubenssätze, die hinderlich für Sie sind und die Sie lieber nicht hätten?

Was ist Ihre Befürchtung, dass passiert, wenn Sie sich nicht an diese negativen Glaubenssätze halten? Ist das schon einmal passiert?

Was passiert, wenn Sie sich an Ihre Glaubenssätze halten? Passiert das immer?

Welches Gefühl streben Sie mit der Befolgung Ihrer Glaubenssätze an?

Was wäre anders, wenn Sie Ihre negativen Glaubenssätze überhaupt nicht hätten? Wie würden Sie sich fühlen?

Haben Ihre negativen Glaubenssätze auch positive Folgen?

Wie müssten Sie die negativen Glaubenssätze umformulieren, sodass die positiven Aspekte erhalten bleiben, aber das negative Erleben wegfällt?

7.1 · Was sind Ihre Glaubenssätze?

Was für Positives hätten Sie gern mehr in Ihrem Leben?
Formulieren Sie hier einen Glaubenssatz, der sich für Sie auch
dann gut anfühlt, wenn Sie ihn laut aussprechen.

Vielleicht haben Sie jetzt Glaubenssätze identifizieren können, die in Ihrem Leben viel stärker wirken als Sie gedacht haben. Wenn Sie diese Wirkung als positiv und angenehm empfinden, lassen Sie den Glaubenssatz weiterhin, wie er ist. Wenn Ihnen jedoch auffällt, dass Sie sich in manchen Situationen wie ein Getriebener fühlen oder eine Art von Zwang verspüren, sich gemäß ihres Glaubenssatzes zu verhalten, sollten Sie sich an eine Veränderung des Satzes wagen. Angenommen Ihr Glaubenssatz lautet „Du musst es dir verdienen“, dann arbeiten Sie wahrscheinlich hart an Ihrer Karriere, um eine Beförderung und mehr Gehalt zu bekommen. Dabei sind Sie aufgrund Ihres Glaubenssatzes eher bereit, an Ihre Grenzen und darüber hinaus zu gehen, als es andere Menschen wären. Körperliche Beschwerden wie Bluthochdruck, Magenschmerzen, Schlafprobleme und ähnliches nehmen Sie zur Erreichung Ihres Ziels in Kauf, denn das ist das Opfer, das man bringen muss. Auch die Entfremdung zu ihrer Familie ist zwar nicht Ihr Ziel, doch ein Preis, den Sie zu zahlen bereit sind. Denn wie könnten Sie die Belohnung eher verdienen, als wenn Sie dafür Opfer bringen? Sie haben die Karotte vor Augen und jagen ihr hinterher, immer angefeuert durch Ihren Glaubenssatz. Aber können Sie 100% sicher sein, dass sich all die Mühen

Manche Glaubenssätze sind gut gemeint, haben aber negative Auswirkungen auf unser Leben

Negative Glaubenssätze
können Sie positiv
umformulieren

7

Machen Sie sich frei von
Blockaden

und Anstrengungen lohnen werden? Können Sie jetzt schon wissen, dass Sie am Ende Ihres Lebens sagen werden: „Ich habe mir das alles verdient und bin glücklich“? Denn in Wahrheit geht es auch Ihnen darum, glücklich zu sein, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben. Ein Glaubenssatz, der lautet: „Du musst es dir verdienen und dann wirst du unglücklich sein“ würde keine Wirkung erzielen, eher im Gegenteil. Er würde Sie abschrecken. Also hinterfragen Sie einmal ganz genau, was der tatsächliche Zweck des Glaubenssatzes ist. Welches Gefühl versuchen Sie dadurch zu erreichen? Und welches Gefühl haben Sie in der Zwischenzeit, während Sie sich an den Glaubenssatz halten?

Wenn hier eine Diskrepanz auftritt, sollten Sie die Sinnhaftigkeit Ihres Glaubenssatzes ernsthaft infrage stellen, anstatt ihm in blindem Gehorsam zu folgen. Wenn Sie Ihre Familie verlieren und gesundheitlichen Schaden nehmen, nur um eine Beförderung zu bekommen, dann können Sie wahrscheinlich gar nicht so glücklich sein wie erhofft, wenn Sie Ihr Ziel endlich erreicht haben. Das Unglück, das Sie sich dadurch ins Leben geholt haben, überwiegt. Besser wäre es, den Glaubenssatz umzuformulieren in: „Du verdienst es, glücklich zu sein“. Dadurch richten Sie sich gedanklich auf das Ziel „Glück“ ein und werden in Zukunft Ihre Energie investieren, um es zu erreichen. Und Glück können Sie in vielen kleinen Dingen finden, in Augenblicken, die Sie innerlich abspeichern und von denen Sie auch später noch zehren können. Das kann ein Lächeln Ihres Kindes sein, ein liebevoll angerichteter Kaffee, eine angeregte Unterhaltung mit einem Freund, ein trällernder Vogel, den Sie am Weg in die Arbeit hören. All diese Momente kosten nichts, Sie müssen sich dafür nicht anstrengen, sondern einfach nur mit offenen Augen durchs Leben gehen, anstatt wie ein getriebenes Rennpferd daran vorbei zu galoppieren.

Sich von seinen negativen Glaubenssätzen zu lösen fällt nicht leicht, denn sie hatten jahrelang Zeit, sich in unserer Gedankenwelt zu verankern. Doch persönliches Wachstum und Unabhängigkeit können nur erfolgen, wenn wir erkennen, was uns blockiert, und versuchen, davon frei zu werden. Gerade in Bezug auf Geld wirken Glaubenssätze sehr stark, da Geld eine große existenzielle Bedeutung für uns hat. Allerdings neigen wir dazu, diese Bedeutung überzugewichten und wichtiger zu nehmen, als sie ist. Für den verantwortungsvollen Umgang mit hohen Geldsummen und Reichtum ist eine stabile Persönlichkeit die Voraussetzung (vgl. Zeyringer, 2015, S. 206).

7.2 Klären Sie Ihre Beziehung zu Geld

Entdecken Sie, woher Ihre
Einstellungen zu Geld stammen

Man kann Veränderung nur bewirken, wenn man die Ausgangsbasis kennt. Darum ist es wichtig, dass Sie sich mit Ihrer eigenen

Einstellung gegenüber Geld und Ihrer Beziehung dazu auseinanderzusetzen. Da wir in einer Gesellschaft leben, in der (privates) Geld weitgehend tabuisiert wird, ist es für Sie vielleicht neu, sich bewusst damit zu beschäftigen. Vielleicht kostet es auch etwas Überwindung. Keine Sorge, das ist ganz normal. Sie sind dabei, Dinge zu hinterfragen, die Sie von Kindesbeinen an einfach übernommen haben, ohne groß darüber nachzudenken. Wahrscheinlich hat Ihnen das auch niemand so bewusst beigebracht, wie wir in der Schule das Fach Mathematik haben und Rechnen lernen. Den Umgang mit Geld lernen wir in der Schule kaum (wir haben Fächer wie Buchhaltung, Rechnungswesen und lernen etwas über das Geldsystem, aber nicht, wie wir ganz konkret mit unserem Geld umgehen sollen). Was Sie über Geld denken bzw. bis jetzt gedacht haben, haben Sie wahrscheinlich von Ihren engsten Bezugspersonen, wahrscheinlich Ihren Eltern, übernommen. Beantworten Sie die folgenden Fragen für sich und schreiben Sie Ihre Gedanken auf. Denken Sie dabei aber nicht lange nach, sondern schreiben Sie die ersten Impulse nieder, die da kommen. Denn wenn Sie darüber nachdenken, schaltet sich wieder der rationale Part Ihres Gehirns dazu und liefert auch gleich Begründungen und Entschuldigungen, warum das so war. Doch darum geht es hier nicht. Nicht das „Warum“ steht hier im Vordergrund, sondern einfach das „Was“. Nachdem Sie das erste hingeschrieben haben, was Ihnen zu den Fragen einfällt, können Sie gerne noch weiter in Ihren Erinnerungen graben und dann natürlich auch nachdenken, was Ihnen sonst noch dazu in den Sinn kommt. Schreiben Sie auch das auf. Indem Sie Ihre Gedanken zu Papier bringen, werden Sie noch bewusster. Betrachten Sie alles, was Ihnen einfällt, wertfrei und mit Neugierde.

Gestern:

Wie ging man in Ihrer Familie mit Geld um?

Wie wurde in Ihrer Familie über Geld gesprochen?

Wofür haben Sie Ihr Taschengeld ausgegeben bzw. wofür haben Sie es gespart?

Was war das schönste Geschenk, das Sie von Ihren Eltern je bekommen haben?

7.2 · Klären Sie Ihre Beziehung zu Geld

Was ist die schönste Erinnerung an Ihre Kindheit?

Wofür haben Sie das erste Mal Geld erhalten?

Was denken Sie heute über Geld?

Nachdem Sie sich nun mit der Vergangenheit beschäftigt haben, haben Sie vielleicht schon einige Erkenntnisse gewonnen, die Ihnen bis jetzt nicht bewusst waren. Als Nächstes beantworten Sie bitte die Fragen zu Ihrer persönlichen Einstellung. Sie werden möglicherweise überrascht sein, was Sie sich denken.

Heute:

Ergänzen Sie die Sätze:

Geld ist für mich

Kein Geld zu haben heißt

7.2 · Klären Sie Ihre Beziehung zu Geld

Reiche Menschen sind

Arme Menschen sind

Für ein glückliches Leben brauche ich

Ich verdiene (nicht), was ich verdiene, weil

Wie hätten Sie es denn gerne?

Nun wissen Sie, wie es ist. Interessanter jedoch ist die Frage, was sein soll. Beantworten Sie nun bitte die Fragen, die auf Ihre Zukunft gerichtet sind.

Zukunft:

Ich möchte reich sein bzw. genügend Geld haben, weil mein Leben dann

7.2 · Klären Sie Ihre Beziehung zu Geld

Wenn ich reich wäre bzw. genügend Geld hätte, würden meine Freunde

Wer würde es als erster merken, wenn ich plötzlich zu viel Geld käme?

Wie würde mein engstes Umfeld dann reagieren?

Was wäre ein Jahr später anders?

Was wäre besser, was wäre schlechter?

7.3 · Was bedeutet Geld für Sie?

Haben Sie aus der Beantwortung der Fragen neue Erkenntnisse gewonnen? Sind Ihnen Zusammenhänge bewusst geworden oder waren Sie überrascht von dem, was Sie geschrieben haben? Das ist leicht möglich, da wir ja kaum über Geld nachdenken, es meistens sogar verdrängen. Für mich als Mentaltrainerin sind die vergangenheitsorientierten Fragen nicht so wichtig. Es ist hochinteressant zu wissen, warum wir ticken wie wir ticken, aber dieses Wissen bringt uns unserem Ziel noch keinen Schritt näher.

Welche Erkenntnisse haben Sie jetzt gewonnen?

7.3 Was bedeutet Geld für Sie?

Ziele sind wichtig, um uns zu motivieren. Wenn wir nun wissen, was wir denken, wieso wir das denken und was wir stattdessen lieber denken wollen, stellt sich die Frage, wofür diese Veränderung gut sein soll. Ist sie es wert, dahinein Energie zu investieren?

Wofür ist eine Veränderung gut?

Oft kommen Menschen zu mir in die Beratung, die trotz ihres finanziellen Wohlstandes und ihres beruflichen Erfolges unglücklich und auf Sinnsuche sind. Dabei haben sie ein schlechtes Gewissen, denn sie wissen ganz genau, dass sie in einer privilegierten Position sind und eigentlich glücklich sein „müssten“. Sie verstehen selbst nicht, warum das nicht so ist, denn sie haben alles, was sie immer wollten. Mit diesen Menschen arbeite ich sehr gerne, denn sie sind an einem Wendepunkt ihres Lebens angelangt, an dem sie alles hinterfragen. Das öffnet den Raum für Möglichkeiten und es ist sehr spannend und auch beglückend für mich, sie dabei zu begleiten, ihr Leben so zu gestalten, dass sie es wieder genießen können und ihre Lebensfreude steigt. Mit solchen Klienten mache ich v. a. Ziel- und Ressourcenarbeit. Wir erarbeiten Antworten auf Fragen wie „Was macht mich als Mensch wertvoll? Was kann ich gut, wofür habe ich Talent? Welche positiven Erfahrungen habe ich in der Vergangenheit gemacht und was war daran so positiv?“. Speziell im Zusammenhang mit Geld liebe ich die Frage „Wofür ist es gut?“. Diese Frage ist nämlich auf die Zukunft gerichtet und deckt unsere Antreiber auf. Wenn jemand sagt, er möchte reich sein – wofür ist es gut? Weil er sich dann ein großes Haus und ein schickes Auto leisten kann – wofür ist es gut? Weil er dann Anerkennung bekommt – wofür ist es gut? Weil er sich dann wertvoll und geliebt fühlt – wofür ist es gut? Weil er dann glücklich **ist**! Der wahre Antreiber hinter dem Streben nach Geld ist in diesem Fall der Wunsch, glücklich zu **sein**. Wir haben hier wieder eine Zuschreibung: glücklich sein für immer. Das ist das Ziel. Die Frage ist nur, ob Geld der einzige Weg ist, um dieses Ziel zu erreichen. Denn nicht jeder schafft es, reich zu werden, aber Glück kann so vieles bedeuten. Vielleicht wäre es sinnvoller,

Das eigentliche Ziel ist ein Gefühl

Die subjektive Bedeutung von Geld lässt sich in fünf Kategorien zusammenfassen

die Energie, die man jetzt ins Streben nach Geld steckt, anderweitig zu investieren. Etwa in die Pflege von Freundschaften, die emotional beglückend sind.

Marie-Luise Back hat ihre Diplomarbeit über die subjektive Bedeutung von Geld geschrieben und einen Fragebogen mit 19 Fragen entworfen, mit dem Sie sich selbst testen können, wie sehr sie den verschiedenen Bedeutungen von Geld zustimmen. Sie hat die Bedeutung von Geld dafür unter fünf Überbegriffe gefasst. Die einzelnen Zustimmungswerte werden addiert und ergeben so pro Überbegriff eine Gesamtsumme. Je höher diese ist, desto mehr Bedeutung hat Geld für Sie in diesem Sinne (vgl. Back, 2011). Der Fragebogen kann eine gute Ausgangssituation für ein Coaching sein, in dessen Rahmen Sie sich Ihrer Beziehung zu Geld bewusster werden. Die fünf Kategorien samt Unterbegriffen sind:

- Destruktiv: Angst, Ärger, Sorge, Last und Abhängigkeit
- Konstruktiv: Energie, Emotion, Selbstwert, Beziehung
- Autonom: Beruhigung, Sicherheit, Existenz, Freiheit
- Sozial: Gesellschaftliche Stellung, Status, Macht
- Rational: Handel, Tauschmittel, Motor für Wirtschaft

Die Erkenntnisse aus der Diplomarbeit lauten:

- » Je älter die Teilnehmer, desto höher ist die Ausprägung auf Autonomer und Rationaler Valenz und desto niedriger die Ausprägung auf Destruktiver Valenz. Je höher das Einkommen, desto niedriger die Ausprägung der Teilnehmer auf Destruktiver Valenz und desto höher auf Konstruktiver und Rationaler Valenz. Je höher der Besitz, desto niedriger die Ausprägung der Teilnehmer auf Destruktiver Valenz und desto höher auf Konstruktiver und Rationaler Valenz. (Back, 2011)

Finden Sie heraus, welche Bedeutung für Sie vorrangig ist
Ansätze fürs Coaching

Den Fragebogen und die Auswertung finden Sie auf: <http://www.fcm-coaching.de/index.php?id=dasbudget>.

Wenn jemand eine starke Ausprägung bei „Destruktiv“ hat, kann man in einem Coaching der Sache nachgehen, woher diese Ausprägungen kommen können. Meist bringt sie der Klient nicht direkt mit Geld in Verbindung. Wenn beispielsweise Abhängigkeit in seinem Leben immer wieder ein Thema ist, kann eine Frage lauten „Wie haben Sie sich als Kind gefühlt, als Sie abhängig waren von Ihren Eltern (bzw. vom Geld Ihrer Eltern)?“. Im Erwachsenenleben wird diese Abhängigkeit deutlich, wenn es darum geht, einen Kredit aufzunehmen. Derjenige ist dann abhängig von der Entscheidung der Bank, ihm Geld zu leihen. Ist er leihwürdig? Womöglich fühlt er sich als Bittsteller und lehnt deshalb einen Kredit von der Bank ab,

verzichtet dafür lieber auf die Erfüllung seiner Wünsche zum jetzigen Zeitpunkt. Oder er nimmt zwar zähneknirschend einen Kredit auf, fühlt sich aber äußerst unwohl damit, kann u. U. nicht mehr gut schlafen.

Wenn Geld mit Angst oder Existenz verbunden ist, fällt es natürlich besonders schwer, mit Verlusten umzugehen. Hier werden Existenzängste angesprochen. Und dass Verluste tatsächlich körperliche Schmerzen verursachen können, haben Sie bereits erfahren.

Geld ist eine Projektionsfläche. Schon Freud bezeichnete die unbewusste Verlagerung von Wünschen, Gefühlen und Vorstellungen auf andere Personen oder Dinge als Projektion. Geld ist wie die Leinwand, weiß und unbeschrieben. Erst wenn wir den Projektor anwerfen und ein Bild hineinstecken, können wir etwas erkennen. Vieles kann als Projektionsfläche dienen, auch Menschen, doch diese haben ein Eigenleben und können ihre Rolle verweigern (vgl. Müller, 2013, S. 58).

» Das Geld nimmt hingegen alle Aufträge willenslos an; es lässt jede noch so abwegige Projektion zu. Deshalb können wir nach aller Erfahrung davon ausgehen, dass unsere wirklich blinden Flecken beim Geld gelandet sind. (Müller, 2013, S. 59)

Es gibt positive Projektionen und negative. Positive sind z. B. Sicherheit, Macht und Glück. Weil wir uns diese Dinge von Geld erhoffen, streben wir danach und treiben uns dabei manchmal selbst so sehr an, sie zu erreichen, dass uns das letztendlich schadet. Besonders schlimm empfinden wir es, wenn diese angestrebten positiven Projektionen fehlen, wenn wir also Unsicherheit, Machtlosigkeit und Unglück erleben. Sind wir überzeugt, dass Geld uns Sicherheit gibt, wiegt es besonders schwer, wenn unser Konto überzogen ist. Es trifft uns viel härter als jemanden, für den Geld nicht eine Projektion im Sinne von Sicherheit ist. Negative Projektionen sind Dinge, die wir nicht wollen, z. B. Druck und Abhängigkeit. Werden Kinder beispielsweise im Zuge von Trennungen als Druckmittel benutzt, um mehr Geld vom Expartner zu bekommen, kann beim Kind die Assoziation Geld=Druck entstehen. So kann sich der Glaubenssatz festsetzen, dass man, wenn man Geld erhält, dafür eine Leistung erbringen muss. Es kann passieren, dass das Kind als Erwachsener darum ständig unter Druck ist, ohne es zu merken, oder aber nicht in der Lage ist, selbst Druck auszuüben, um zu bekommen, was er will (vgl. Müller, 2013, S. 60ff). Die unbewusste Abwehr von Geld kann ein weiterer Versuch sein, um dem (ursprünglich elterlichen) Druck zu entkommen. Wenn der Betroffene seine blinden Flecken erkennt und begreift, woher seine Einstellung zu Geld kommt,

Geld ist eine Projektionsfläche für unbewusste Gefühle, Wünsche und Ängste. Außerhalb dieser Fläche sind unsere blinden Flecken

Übung zum Erkennen der eigenen Projektionen

welche Projektionen Geld für ihn erfüllt, kann er sie auch loslassen und einen rationaleren Umgang mit Geld pflegen.

Monika Müller empfiehlt folgende Übung: Stellen Sie sich die Frage: „Was ist Geld für mich?“ und schreiben Sie Sätze dazu auf. Sie können auch Fragen zu Geld aufschreiben, die sie beschäftigen, etwa wie sie mehr Geld bekommen. Und nun ersetzen Sie das Wort „Geld“ durch „ich“ (vgl. Müller, 2013, S. 61). Ich mag diese Übung sehr, sie ist erstaunlich. So einfach zeigt sie den Selbstbezug auf, der hinter der Projektionsfläche Geld steht. Wenn Ihr Satz lautet „Geld gibt mir Sicherheit“ haben Sie schon die Lösung: „Ich gebe mir Sicherheit“. Wenn Geld Ihnen Sicherheit gibt, leiden Sie beim Fehlen von Geld an Unsicherheit. Stattdessen sollten Sie daran arbeiten, Ihre innere Stärke zu vergrößern, und so sich selbst die Sicherheit zu geben, die Sie brauchen. „Geld ist Macht“ wird zu „Ich bin Macht“ und zeigt Ihnen, dass Sie sich selbst ermächtigen können und nicht auf Geld als Erfüllungsgehilfen angewiesen sind. Lassen Sie sich nicht durch Ihre Glaubenssätze einschränken und glauben Sie an sich. „Geld ist Druck“ wird zu „Ich bin Druck“ und zeigt Ihnen, dass der Druck von Ihnen selbst kommt, weil Sie sich unter Druck setzen bzw. setzen lassen. Die äußeren Umstände können wir selbst wenig bis gar nicht verändern, genauso wie wir andere Menschen nicht ändern können. Was wir ändern können, sind wir selbst und unsere Einstellung zu den Dingen. Dies ist ein Ansatz, der im Coaching noch weiter verfolgt wird.

7.4 Woran möchten Sie glauben?

Was machen Sie mit diesen Erkenntnissen?

Wenn wir nun wissen, wie wir über Geld denken und woher unsere Einstellung zu ihm kommt, ist das gut. Die noch wichtigere Frage ist, wie wir nun mit diesem Wissen umgehen und was wir daraus machen. Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben.

Ein Bekannter von mir ist selbstständig und erzählte mir, als ich mit ihm über die Idee zu diesem Buch sprach, von seinen Erfahrungen mit Geld. Wenn er einen guten Monat hat, verdient er sehr viel Geld. Bis zu einem Einkommen von ca. 7 000 Euro geht ihm die Arbeit relativ leicht von der Hand, denn er hat das Glück, dass er einen Job macht, den er liebt. Wenn er dann jedoch noch einen Auftrag annimmt, auch wenn dieser nur klein ist und wenig Arbeitsaufwand bedeutet, wird es auf einmal zäh und mühsam für ihn, was er sich nicht erklären kann. Hätte er diesen Auftrag als ersten im Monat angenommen, wäre es nämlich kein Problem gewesen. Ich bat meinen Bekannten, den Satz fortzuführen „Reiche Menschen

sind ... “. Diesen Satz kennen Sie schon, weil Sie ihn gerade selbst beantwortet haben. Mein Bekannter antwortete „Reiche Menschen sind komisch“ und er meinte nicht komisch wie ein Witzeerzähler, sondern im Sinne von sonderbar. Und nun frage ich Sie: Möchten Sie komisch sein? Wohl eher nicht, er übrigens auch nicht. Ich fragte ihn weiter, was er als Kind dachte, ab wann jemand reich sei. Er meinte, das war für ihn damals, wenn jemand 100 000 Schilling oder mehr verdiente, wenn die Zahl also sechstellig wurde. Als ich meinen Bekannten dann darauf hinwies, dass 100 000 Schilling 7 267 Euro entsprechen, lächelte er. Plötzlich war ihm klar, warum die magische Grenze bei seinem Einkommen existierte und sein Unterbewusstsein alles tat, um zu verhindern, dass er mehr verdiente. Er wollte ja nicht so komisch werden wie die reichen Leute, die er ablehnte.

Doch was nützt diese Erkenntnis? Im Prinzip ist sie absurd. Jemand, der 7 300 Euro verdient, ist nicht anders als jemand, der 7 000 Euro verdient. Für meinen Bekannten war diese Grenze allerdings enorm wichtig. Sie war der Rubikon, den er nicht überschreiten wollte. Dadurch, dass ihm seine Ängste, ein anderer, unsympathischer, unbeliebter Mensch zu werden, bewusst wurden, konnte er dagegen steuern, indem er sich selbst genau beobachtete und sein Handeln hinterfragte.

Wenn man auf solche negativen und beschränkenden Glaubenssätze stößt, sollte man sie durch neue, positiv formulierte ersetzen. Mein Bekannter könnte einmal darüber nachdenken, ob er auch reiche Leute kennt, die nicht komisch sind. Ob also seine Befürchtung, die ja eine Zuschreibung ist, gerechtfertigt ist oder ob es auch Ausnahmen gibt. Dann kann er die Aussagen nämlich in eine Beschreibung umformulieren, die da lautet: „Manche Reiche verhalten sich komisch, aber nicht alle. Für mich gilt das nicht, ich bleibe auch dann so, wie ich bin, wenn ich mehr Geld verdiene.“ Zur Sicherheit kann er auch gute Freunde bitten, ihm ehrlich Feedback zu geben, sobald er sich komisch verhält. Er muss ja nicht erklären, wieso er das Feedback möchte. Glaubenssätze dauerhaft zu verändern braucht Zeit, schließlich haben sie ja auch jahrelang Zeit gehabt, sich in unserer Gedankenwelt einzunisten, und sie möchten diesen Platz nicht kampflos aufgeben. Aber das Wissen, dass wir sie haben, hilft uns schon, sie zu erkennen, wenn sie wieder zuschlagen. Und wir sind ihnen glücklicherweise nicht ausgeliefert. Wir können sie zur Kenntnis nehmen und bewusst anders handeln. Ein positives Ziel vor Augen, wofür dieses andere Handeln gut ist, hilft uns auch konsequent zu bleiben und nicht in alte Muster zurückzufallen (und falls doch, dann diesen Rückfall als Ausnahme zu sehen).

Das Erkennen der eigenen Glaubenssätze ermöglicht eine Verhaltensänderung

7.5 Coaching-Themen

Ein Außenstehender sieht oft mehr

Ich habe Ihnen jetzt viele Informationen über die Funktionen von Geld und die Zusammenhänge mit unserer Psyche gegeben. Ich hoffe, die Anregungen auf den vorangegangenen Seiten haben den einen oder anderen Aha-Moment bei Ihnen verursacht. Manchmal genügt das schon, um die gewünschte Änderung einzuleiten. „Problem erkannt – Problem gebannt“ sozusagen. Mir geht es jedoch auch oft so, dass ich zwar weiß, was das Problem ist und woher es kommt, aber selbst keine Lösung finde. Wenn ich das könnte, hätte ich es ja schon selbst geändert. In solchen Fällen investiere ich dann in eine Coaching-Stunde, weil ein Außenstehender sehr viel leichter erkennen kann, worum es überhaupt geht, wo meine blinden Flecken sind und wie ich meine Scheuklappen ablegen kann. Vielleicht möchten auch Sie das Thema Geld mit einem Profi (ich meine jetzt explizit keinen Finanzberater, sondern jemanden mit psychologischem Background) beleuchten. Beratungsthemen gäbe es genug, denn Geld spielt ja in fast allen Lebensbereichen eine Rolle.

Ein Coach oder Berater kann Sie unterstützen, unabhängig von Geld mehr Lebenszufriedenheit zu gewinnen

In der Einzelberatung geht es sehr stark um die eigenen Glaubenssätze, die wir im Laufe unseres Lebens entwickelt bzw. ungefragt übernommen haben. Daraus entstand unser individueller Geldstil. Egal ob wir positive Projektionen haben, also Dinge, nach denen wir streben, oder negative Projektionen, also Dinge zu vermeiden versuchen, in vielen Fällen ist Geld unsere Projektionsfläche. Dabei wird Selbstwert besonders häufig an Geld geknüpft und das Fehlen von Geld oder auch nur die Angst davor beeinflusst unser Leben massiv. Selbstwert und der soziale Status sind für uns als Menschen elementar und Geld wird von uns oft dazu benützt, sie zu festigen, wodurch wir vom Geld abhängig sind. Diese Abhängigkeit kann in der Beratung aufgedeckt und aufgehoben werden, sodass wir unsere Lebenszufriedenheit von äußeren Dingen entkoppeln können.

Transparenz und Offenheit sind in Partnerschaften auch in Geldangelegenheiten wichtig

Dieser Einfluss erstreckt sich natürlich auch auf unsere Beziehungen, allen voran innerhalb unserer Kernfamilie. Zwischen Paaren sind die unterschiedliche Einstellung zu Geld und die dahinterliegenden Werte oft ein Konfliktbereich, über den aber aus Scham nicht offen gesprochen wird. Deutlich werden die abweichenden Einstellungen dann über den unterschiedlichen Umgang mit Geld, das auch als Machtinstrument innerhalb der Familie erhalten muss. Die Konflikte darüber bleiben aber an der Oberfläche und lösen kaum das eigentliche Thema. Mehr Transparenz und Offenheit wären hier nötig, doch die Tabuisierung des Geldes erschwert sogar innerhalb von Partnerschaften die Kommunikation über Geld. Dabei gäbe es genug zu klären, etwa den Umgang mit gemeinsamem Geld, ob es ein gemeinsames Konto geben, ob man

einen Ehevertrag abschließen soll, wie die familiäre Rollenaufteilung und damit verbunden das Einkommen und die Wertschätzung sein sollen. Während man über die Finanzierung des Familienheims und die Bausparverträge für die Kinder mit seinem Bankberater noch relativ offen spricht, werden die anderen Themenbereiche meist nur rudimentär andiskutiert. Ein Coach kann als neutrale Person hier eine Spielwiese aufmachen, um gemeinsam Wege zu finden, mit Geld in Beziehungen so umzugehen, dass sich alle wohl fühlen.

Auch die Beziehungen zwischen den Generationen sind von Geld geprägt. Solange Kinder klein sind, sind sie nicht nur, aber auch finanziell von ihren Eltern abhängig. Manchmal geht diese Abhängigkeit auch danach noch weiter oder die Eltern würden es sich vielleicht wünschen, über ihr Geld noch Macht über die Kinder ausüben zu können. Das muss noch nicht einmal böswillig oder bewusst geschehen. Doch wenn die Enkel jedes Mal Taschengeld zugesteckt bekommen, wenn sie die Großeltern besuchen, hat das einen Einfluss auf die Beziehung, ohne diesen jetzt bewerten zu wollen. Wenn es daran geht, den eigenen Nachlass zu regeln, dann werden die Beziehungen innerhalb der Familie reflektiert. Der Erblasser kann versucht sein, durch bestimmte Auflagen auch nach seinem Tod noch einen Einfluss auf die Erben auszuüben. Selbst wenn er keine ausgesprochenen Anweisungen hinterlässt, wie mit seinem Geld zu verfahren ist, wissen das die Erben in der Regel auch so und halten sich in vielen Fällen daran, anstatt das Geld so zu verwenden, wie sie es gerne täten.

Gilt es ein Unternehmen innerhalb der Familie zu übergeben, vermischen sich die ökonomische Sphäre und die Privatsphäre, was jede Menge Konfliktpotenzial birgt. Der langjährige Unternehmensleiter muss loslassen und darauf vertrauen, dass seine Nachfolger genauso kompetent, engagiert, umsichtig und verantwortungsvoll mit dem Unternehmen umgehen werden, wie er es getan hat. Die Nachfolger versuchen ihren eigenen Weg zu finden, notwendige Neuerungen einzuführen und gleichzeitig den Vorstellungen des Vorgängers zu entsprechen. Neben all den soft facts sind es v. a. die Zahlen, an denen sie gemessen werden. Wenn hier Wertekonflikte und unterschiedliche Einstellungen bestehen, kann das so viel Energie kosten, dass ein wirtschaftlicher Erfolg verhindert wird, was dann auch wieder dramatische Auswirkungen auf das Familienleben hat.

Seinen eigenen Weg zu finden und einen Job, der einem Spaß macht und von dem man leben kann, das ist für viele Menschen eine Herausforderung. Wenn das einmal geklärt wurde, lassen sich auch die Ausbildung und Karriere leichter planen. Trotzdem kann es passieren, dass man seine Arbeit verliert. Arbeit sichert uns nicht

Geld (ver)bindet Generationen
miteinander

In Unternehmen mischen
sich ökonomische und soziale
Bereiche. Geld spielt in beiden
eine Rolle und bietet daher
speziell bei Familienbetrieben
großes Konfliktpotenzial

Arbeiten zur Sicherung
des Einkommens und des
Lebensstandards

Selbstständigkeit ist ein
Balanceakt zwischen Risiko
und Chance

7

Wer nur dem Geld
hinterherjagt, riskiert
seine Gesundheit und sein
Lebensglück

nur unser Einkommen und unseren Lebensstandard, sondern trägt auch viel zu unserem sozialen Status und unserem Selbstwert bei. In kaum einem Bereich kreisen unsere Sorgen so sehr um Geld, wie wenn wir keinen Job haben. Sehr oft ist Arbeitslosigkeit der Einstieg in eine negative Spirale, zu der auch Schulden ihren Teil beitragen. In Schuldnerberatungsstellen bekommt man Hilfestellung zum richtigen finanziellen Haushalten. Psychologische Unterstützung, nicht mehr in dieselben Fallen zu tappen, und einen anderen Geldstil zu erlernen, gibt es dort allerdings kaum.

Entscheiden wir uns für die Selbstständigkeit und gründen vielleicht sogar ein Start-up-Unternehmen, so wissen wir, dass wir für die Bank, aber auch für die eigene Planung einen Business-Plan brauchen. Unternehmensberater analysieren unsere Geschäftsidee und helfen uns, uns am Markt richtig zu positionieren. Was seltener gemacht wird, ist eine Analyse unserer Motivatoren, unseres Antriebs, diesen Schritt zu wagen, und unserer Bereitschaft, auch in schwierigen Zeiten durchzuhalten. Unternehmer mit dem Hauptmotiv reich zu werden, werden Durststrecken wesentlich anstrengender empfinden und tendenziell früher aufgeben als Unternehmer, die mehr intrinsisch motiviert sind und denen es um die Sache an sich geht. Steht Geld im Vordergrund, erhöht das den Druck. Geldsorgen blockieren aber unser Denken, wie Sie nun wissen. Unter Druck sind wir nie so frei, flexibel, locker und energiegeladener, wie wir es sind, wenn eine Sache uns sinnvoll erscheint. Mit sinnvoll meine ich, dass sie es uns wert ist, in sie Zeit und Energie zu investieren. Als Manager und Firmenchef trägt man große Verantwortung, der man nur gerecht werden kann, wenn man genug Energie hat, um Entscheidungen wohlüberlegt und bewusst zu treffen.

Wenn wir mit unserer Energie nicht achtsam umgehen und nicht auf unser körperliches, emotionales und geistiges Wohlbefinden achten, leidet früher oder später unsere Gesundheit. Körperliche und seelische Beschwerden, die durchaus diffus sein können wie z. B. Schlafstörungen, Konzentrationsstörungen, Lust- und Antriebslosigkeit, Verspannungen und Müdigkeit sind ernst zu nehmende Anzeichen. Sie treten oft auf, wenn wir ein Leben leben, das unseren innersten Überzeugungen widerspricht. Nur zu oft ordnen wir uns dem Geld unter, weil wir von ihm die Erfüllung unserer Wünsche und Sehnsüchte erwarten. Wir hetzen dem Glück hinterher und erkennen leider zu spät, dass wir auf dem Irrweg waren. Doch eine Kurskorrektur ist fast immer möglich.

Geld ist wichtig, keine Frage. Geld kann viel Positives bewirken. Es kommt nur darauf an, mit ihm richtig umzugehen.

Zusammenfassung

Dieses Kapitel war vielleicht im Nachhinein betrachtet das interessanteste und wertvollste für Sie. Vielleicht wurden Sie überrascht, vielleicht wurden Ihre Ahnungen nur bestätigt. Auf jeden Fall bin ich überzeugt, dass Ihnen die Auseinandersetzung mit Ihrer Einstellung und Beziehung zu Geld etwas gebracht hat. Auch wenn es Ihnen jetzt möglicherweise nicht so vorkommt, aber allein die Tatsache, dass Sie dem Thema mehr Aufmerksamkeit geschenkt haben, kann schon Veränderungen angestoßen haben. Wenn Sie noch mehr dazu beitragen möchten, einen bewussteren und befreiteren Geldstil zu leben, kann ich Sie nur ermutigen, in einen guten Coach zu investieren, der Sie dabei anleitet. Denn neutrale Personen sehen Ihre blinden Flecken viel leichter als Sie selbst.

Literatur

- Back, M.-L. (2011). *Was uns Geld bedeutet – eine empirische Untersuchung der symbolischen Bedeutung des Geldes*. Diplomarbeit. Universität Mannheim <http://www.fcm-coaching.de/index.php?id=dasbudget>
- Müller, M. (2013). *Erfolgreich mit Geld und Risiko umgehen. Mit Finanzpsychologie bessere Entscheidungen treffen* (2. Aufl.). Berlin Heidelberg New York Tokio: Springer
- Zeyringer, J. (2015). *Wie Geld wirkt. Faszination Geld - wie es uns motiviert und antreibt*. Göttingen: Business Verlag

Geldbegriffe und ihre Herkunft

Heute verwendete
Geldbegriffe zeigen die
historische Bedeutung

Ich finde es interessant, wenn man weiß, woher Begriffe stammen. Im historischen Kontext hatten sie oft eine gänzlich andere Bedeutung als in ihrer heutigen Verwendung. Auch wenn sich ihre Bedeutung und ihre Verwendung in der Zwischenzeit verändert haben, sieht man noch deutlich, welche Wertigkeit Geld damals innerhalb der Gesellschaft gehabt haben muss.

In [Tab. 8.1](#) finden Sie einen Überblick über einige Begriffe, die in diesem Buch vorgekommen sind.

Tab. 8.1 Zentrale Begriffe: Herkunft und Bedeutung

heutige Verwendung	Ursprung	Bedeutung
Pekuniär	pecunia (lat.)	das Viehmäßige
Obolus	obolos (griech.)	(kleiner Metall-)Spieß als Vorform von Münzen
Idiot	idiotes (griech.)	Privatmann (auf persönlichen Vorteil bedacht)
Debit	debere (lat.)	schulden
Haben	de habere (lat.)	Haben, das von einem anderen abstammt
Kredit	credere (lat.)	Glauben
Kapital	capital (lat.)	todbringendes, todeswürdiges Verbrechen
Geld	gilt (angelsächsisch)	das Geltende, Geforderte, Geschuldete
Bank	banco (ital.)	Tisch (des Geldwechslers)
Bankrott	banca rotta (ital.)	kaputter Tisch
Börse	bursa (lat.)	Geldbeutel
Spekulation	speculari (lat.)	auskundschaften, beobachten

Zusammenfassung

In diesem Buch habe ich die aufgezeigt, dass Geld eine lange historische Tradition hat. Begonnen hat sie in der Altsteinzeit, als die erste Währung entstand. Die Währung Mensch wurde durch das Viehmäßige ersetzt, von dem heute noch das Wort „pekuniär“ zeugt. Es folgte eine Ära, wo der Wert eines Tieres als Referenzmaßstab galt. Bevor die ersten Münzen geprägt wurden, verwendete man als Vorform einen kleinen Metallspieß, den „Obolus“. Bei den alten Griechen wurde die Verwendung von Geld zum Wohle aller hochgeschätzt. Zum eigenen Vorteil setzten nur „Idioten“ Geld ein. Die Römer erkannten, wie wichtig der Glaube („Kredit“) ans Geld

war und nützen seine Macht geschickt, indem sie das Konterfei des jeweiligen Herrschers auf die Münzen prägen ließen. Auch die Angelsachsen erkannten, dass Geld nur dann „gilt“. Dass man Geld, das man von einem anderen geliehen hat („de habere“), diesem schulde („credere“), stand außer Frage. Mit „Capital“ wurde damals ein schweres Verbrechen bezeichnet.

Schlussworte

Von der Altsteinzeit bis in die Zukunft

Geld beeinflusst das Zusammenleben der Menschen und die Gestaltung des eigenen Lebens

Die Macht des Geldes scheint überirdisch und außerhalb der Naturgesetze zu stehen

Geld ist emotional und sinnlich besetzt

Wir agieren in Geldangelegenheiten weit weniger rational als wir denken

Sie können Ihren Umgang mit Geld verändern

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich habe Sie jetzt auf eine weite Reise mitgenommen. Wir haben in der Altsteinzeit begonnen und sind mit der wunderbaren Zeitmaschine „Geld“ aus der Vergangenheit in die Gegenwart und weiter in die Zukunft gereist, wo uns Geld so viele Möglichkeiten bietet.

Wir haben uns angesehen, welche offensichtlichen und welche unbewussten Funktionen Geld für uns als Individuum und für uns als Gesellschaft erfüllt. Wie Geld dabei auch unser Zusammenleben beeinflusst. Wie aus dem Frauenraub ein Frauenkauf, später eine Mitgift und nun ein Ehevertrag wurde. Welchen Wert ein Menschenleben hat und wie man sich mit Geld Freiheit erkaufen kann. Wir haben auch erfahren, wieso Geld Vitalität bedeutet und warum sein Horten genauso viel Freude machen kann wie sein verschwenderisches Ausgeben.

Wir wissen nun, dass Geld die Aura des Göttlichen umgibt und dass man daran glauben muss, damit es Macht über einen hat. Gleichzeitig verbinden wir damit Schuld und Scham und verdrängen den Einfluss des Geldes lieber aus unserem Bewusstsein, wo es dann umso stärker wirkt. Geld rüttelt an den Naturgesetzen, denn es ist in der Lage, „Nachkommen zu gebären“, wofür es verteufelt und geächtet wird. Trotzdem zieht es uns auf eine Weise an, die von uns Besitz ergreift und uns nach immer mehr streben lässt.

Unsere Beziehung zu Geld ist voller Emotionen. Wir begehren es, wir pflegen eine sinnliche Beziehung zu ihm und erhoffen durch das Geld die Befriedigung unserer geheimsten Wünsche. Das weckt auch die negativen Seiten in uns, die wir bei anderen verabscheuen, bei uns selbst als blinde Flecken jedoch oft gar nicht wahrnehmen.

Es ist uns nicht einmal bewusst, welch großen Einfluss Geld auf uns hat. Von klein auf ist Geld in unserem Leben präsent und erschleicht sich seinen Platz in unserer Psyche, den wir im Aufrechterhalten unserer Glaubenssätze auch noch verteidigen. Wir sind tatsächlich der Meinung, der Herr im eigenen Haus zu sein und Geldentscheidungen bewusst und rational zu treffen. Darum können wir nicht verstehen, warum andere Menschen im Umgang mit Geld erfolgreicher, gelassener und glücklicher sind als wir. Darum strengen wir uns noch mehr an und ärgern uns, wenn es mit dem Geld trotzdem nicht klappt.

Ich habe Ihnen in diesem Buch die historischen und psychologischen Grundlagen zum Thema Geld vorgestellt. Außerdem habe ich Ihnen Anregungen gegeben, wie Sie Ihre eigene Beziehung zu Geld transparenter machen können und an welchen Stellrädern Sie drehen könnten, um eine Veränderung im Umgang mit und in der Einstellung zu Geld zu bewirken. Dabei habe ich Ihnen

immer wieder Beispiele aus meinem Leben und meinem Bekanntenkreis gebracht, weil ich der Meinung bin, dass wir aus der Praxis am besten lernen können. Gleichzeitig wollte ich dadurch als gutes Beispiel vorangehen und durch diese offene Kommunikation dem Tabuthema Geld entgegentreten.

Ich wünsche Ihnen, dass Geld in Ihrem Leben die Rolle spielt, die Sie ihm zugestehen möchten, und dass Sie unabhängig von Geld glücklich und zufrieden mit sich und der Welt sind.

Alles Liebe

Silvia Breier

Serviceteil

Stichwortverzeichnis – 220

Stichwortverzeichnis

30 Silberlinge 15

A

Abendmahl, letztes 15
 Abhängigkeit 33, 76, 88, 115, 123, 206
 Ablasshandel 24
 Achtung 125
 Adoptionen 104
 Aktien 51
 Aktienblasen 51
 Alleinerziehende 105
 Alleinstellungsmerkmal 120
 Alphonse 62
 Altenbetreuung 90
 Altersgeiz 32, 133
 Alterslast 34
 Altsteinzeit 43, 216
 Amygdala 25
 Analität 87, 96
 Analytikerinnen-Miete 119
 Anbahnung 148
 Änderung 206
 Aneignung 30
 Anerkennung 74, 79
 Angst 80, 139, 178
 Ängste 92, 205
 Anker 148
 Anspruch 140
 Anstrengungen 163
 Antidepressivum 33
 Antizipationsstoff 60
 Antreiber 201
 Arbeit 181
 Arbeitskraft 54, 101
 Arbeitslosenzahlen 132
 Arbeitslosigkeit 208
 Arbeitsmarkt 90
 Arbeitsspeicher 168
 arbeitsteilige Gesellschaft 17
 Arbeitsteilung 101
 Argumente 163
 Aristoteles 23
 Armut 126
 armutsgefährdet 105
 Asset 5
 Aufgabe 162
 Aufmerksamkeit 120, 134
 aufschieben 154
 Aufstieg, sozialer 110

Aura 216
 Ausbildung 181, 207
 Außenstehender 206
 außergerichtlicher Tatausgleich 67
 Ausfallshonorar 78, 125
 Ausgeliefertsein 33
 Ausgleich 34, 82, 158
 Ausnahmen 205
 Aussicht 160
 Aussteuer 112
 Autonomie 87

B

Babyboomer 32
 bagatellisieren 172
 banca rotta 52
 banco 52
 Bank 52
 Bank von England 51
 Bankgeheimnis 95
 Bankhäuser 52
 Bankrott 52
 Bauernbefreiung 54
 Bedeutung 37, 202
 Bedrohungen 158
 Bedürfnisse 79, 158
 Bedürfnisspannung 91
 Befriedigung 79, 88, 116
 Befruchtungen, künstliche 104
 Begehren 30, 91
 Behandlungssituation 122
 Behavioral Finance 3
 Beherrschbarkeit 38
 Belohnungszentrum 25, 60, 71, 135, 172
 Berater 80
 Beratung 206
 Beratungshonorare 118
 Beratungszeit 125
 Berufswahl 181
 Beschränkung 65
 Besetzung 15, 46
 Besitz 136, 155
 Besitztumsseffekt 155
 Bestattungskult 46
 Bestechung 64, 152
 betrügen 172
 Beurteilungen 167
 Bewältigungsstrategie 43
 Bewunderung 139
 Bezahlung 98, 122

Beziehungen 63, 96, 206
 Beziehungsbilanz 107
 Beziehungsgeld 105
 Bezugspersonen 178
 Bindung 63
 blinde Flecken 203, 206
 Blutacker 15
 Blutgeld 15, 67
 Blutrache 67
 Bonuszahlungen 62
 Börse 53
 Brautgeld 67
 Bretton Woods 55
 Buchgeld 9, 19
 bürgerliche Revolutionen 54
 bursa 53

C

Cäsar 50
 Chance 157
 Charakterlosigkeit 20, 66
 Coaching 204
 Coaching-Stunde 206
 Coolidge-Effekt 60
 Cortex, präfrontaler 25
 Cougar 112
 credere 10, 44

D

Dagobert Duck 27, 115
 Darbietungsform 169
 Dating-Plattformen 109
 Definitionshoheit 10
 Defizit, emotionales 137
 Denken, langsames 163
 Denken, schnelles 163
 Denkfällen 138
 depressiv-lähmender Neid 140
 dichotomes Denken 138
 Dienstleistungen 42
 Dime-Experiment 73
 DINK 104
 Diskrepanz 192
 Diskretion 95
 Dissonanz 132
 Distanz, soziale 130
 Diversion 67
 Dopamin 25
 Dopaminspiegel 60

Dreck 86

Druckmittel 106

E

Easterlin-Paradoxon 71

Edelmetall 20, 47

Effekt, ideomotorischer 169

Ego 74

Ehevertrag 108, 207

Eifersucht 137

Eigenmächtigkeit 38

Einfluss 8, 216

Einladung 98

Einstellung 179

Einzelberatung 206

Emanzipierung 54

emotionale Fairness 82

emotionale Währung 106

emotionale Wärme 63

emotionaler Kapitalismus 109

Emotionales 82

emotionales Defizit 137

Emotionalität 121

Emotionen 35, 216

Emotionswert 61

Empathie 120

empört-rechtender Neid 140

Endlichkeit 123

Endowment-Effekt 155

Energie 80, 208

Energieausgleich 78

Engagement 79

Entführung 66

Entscheidung 36, 160, 177

Entscheidungen 208

Entscheidungsfindung 160

Enttäuschung 36, 133

Enttäuschungsprophylaxe 133

Entwertung 10

Entwicklungsaufgaben 180

Entwicklungsphase 92, 133

Equal-Pay-Day 110

Erbe 82

Erben 29, 207

Erbschaft 30, 181

Erbschleicher 34

Erbsünde 81

Erfahrungen 179

Erfolg 108, 128

Erfolgserlebnis 94

Erfüllungsgehilfen 204

Ergebnisfehler 177

Erklärungsversuche 164

erlernte Hilflosigkeit 162

Erlösung 81

Ernährerinnen 106

Eros 90

Erotikersatz 116

Erpressung 66

Erwartung 73, 167

Erwartungshaltung 53, 120

Etikett 168

EURIBOR© 25

Existenz 60

Existenzängste 127, 132

existenzielle Krise 80

Existenzsicherung 87

Experte 178

Expertenwissen 119

F

Fähigkeiten 178

Fairness, emotionale 82

Falschgeld 11

Familie 90, 99

Familieneinkommen 103

Familienkonflikte 140

Familienleben 207

Familienverbund 131

Fantasie 36, 95

Faust II 50

Fehleinschätzung 155

Fehlentscheidungen 127

feindselig-schädigender Neid 140

Fetischismus 92

fiat money 11

Finanzberatung, ganzheitliche 96

Finanzkrise 12, 128

Fingerspitzengefühl 115

Firmenchef 208

Fleck, schwarzer 96

Fragestellung, komplexe 163

Framing-Effekt 169

Frauenkauf 100

Frauentausch 100

Freiheit 64, 66

Freiheitsstrafen 67

Fremdbild 74

Freude 60, 63, 172

Funktionen 16, 216

Futterneid 137

G

ganzheitliche Finanzberatung 96

Gebärneid 87

Gebrauchswert 15

Geburtengeld 62

Gedächtnisspur 91

Gedankenwelt 179

Geduldige 153

Gefangenenaustausch 49

Gefühl 140

Gegenleistung 77

Gegenübertragung 121

Geiseltausch 49

Geiz 88, 133

Geizige 36, 114

Geld 8

Geldbad 115

Geldentscheidungen 216

Geldgesellschaft 20

Geldherstellung 50

Geldkonflikte 107

Geldleiher 24

Geldpolitik der Notenbanken 50

Geldspenden 22

Geldstil 99, 107, 133, 180, 206

Geldstrafe 67–68

Geldwirtschaft 101

gemeinsames Konto 106, 206

Gemeinschaft 79, 100

Generation Mallorca 32

Genussmittel 90

Gerechtigkeit 68, 139–140

Geschenk 101

geschenkt 150

Geschöpf der Rechtsordnung 42

Gesellschaft, arbeitsteilige 17

Gesundheit 37, 208

Gewalt 128

Gewinne 26

Gewissen 172

Gewissen, schlechtes 44

Gewissheit 60

Gier 116, 135

Gini-Koeffizient 110

Gini-Koeffizienten 129

Glaube 170–171

Glauben 13

Glaubenssatz 179, 191

Glaubenssatz umformulieren 192

Glaubenssätze 205

Gläubiger 44

Gleich-Gültigkeit 88

Gleichstellung 103

Glück 69, 71, 192

Glücksforschung 71

Glückshormone 25

Glücksniveau 69, 73

Glücksspiel 52

Goethe 50

Golddeckung 51

Goldpreis 20

Goldreserven 56

Goldstandards 10

Götter 43
 gratis 171
 Graugänse 148
 Greifbares 82
 Grenze 205
 Großzügigkeit 125
 Grundbedürfnisse 89
 Gutschein 150

H

Halo-Effekt 173
 Handeln 205
 Handhabbarkeit 37, 60
 Händler 49
 Harmonie 63
 Heilung 123
 Heiratsannoncen 108
 Heiratsgeld 62
 Heiratsmarkt 110
 Herausforderung 63
 Herkunftsfamilien 107
 Hilfe 120
 Hilflosigkeit, erlernte 162
 Hingebung 98
 homo oeconomicus 4, 135, 160
 Honorar 121
 Honorargestaltung 121
 Hyperinflation 10

I

Ich 76
 Ichverlust 92
 Idealisierung 139
 Identität 74, 76, 102
 Identitätsprobleme 107
 ideomotorischer Effekt 169
 idioten 79
 Ikea-Effekt 156
 Illusion 10, 52, 97
 Imaginationen, mentale 44
 Immaterielles 82
 Individualität 102
 Individuation 94
 Individuum 102
 Individuums 66
 industrielle Revolution 54
 Inflation 10, 28, 50–51
 Inflationsschutz 20
 Informationen 169
 inhärenter Wert 20
 Inkompetenz 177
 innere Objekte 121
 Interessen 97

Internalisierung 30
 Internationaler Währungsfonds 56
 Isolation 130
 IWF 56

J

Jesus 14
 Josephs-Pfennig 26
 Judas 15
 Julius Cäsar 50

K

Kabel 56
 Kapital 22, 48
 Kapitalismus, emotionaler 109
 Karriere 207
 Karriereleiter 104
 kastrieren 114
 Kaufkraft 48
 kaufsüchtig 134
 Kaurimuschel 43
 kausale Verknüpfungen 164
 Kavaliersdelikt 172
 Kinder 104
 Kinderehe 69
 Kindheit 179
 Klang 115
 Kleinfamilie 103
 Knightsche Unsicherheit 3
 kognitive Verzerrung 173
 Kompetenz 63, 120
 Kompetenzillusion 177
 komplexe Fragestellung 163
 Konditionierung 170
 Konflikte, narzisstische 96
 König Krösus 50
 Konkurrenz 174
 Konkurrenzsituationen 139
 Konnotationen, sexuelle 88
 Konsequenzen 161
 Konsumpotenzial 32
 Konto, gemeinsames 106, 206
 Kontrolle 131
 Kortex, orbitofrontaler 135
 Kot 87
 Kränkung 96, 123, 134
 Kredit 27, 44
 Kreditkarte 56
 Kreuzzüge 52
 Kriegsanleihen 53
 Krise, existenzielle 80
 Krise, psychosoziale 33
 Krisen 38

Krösus 50
 künstliche Befruchtungen 104
 Kursentwicklung 177
 Kurskorrektur 208
 Kurzzeittherapie 120

L

Lake-Wobegone-Effekt 156
 langsames Denken 163
 Lebendigkeit 118
 Lebensfreude 65, 201
 Lebenssinnersatz 80
 Lebenssituation 97
 Lebensstil 132
 Lebensunterhalt 118, 123
 Lebensversicherung 30
 Lebenswahrheiten 179
 Lebenszufriedenheit 70–71, 73, 206
 Lebloigkeit 92
 Leistung 63, 77
 Leitwölfe 62
 letztes Abendmahl 15
 Libido 91
 Liebe 89, 99, 121
 Liebe, romantische 102
 Liebesbeziehung 98
 Liebesheirat 102
 Linderung 44
 Liquiditätsengpass 12
 Lorenz, Konrad 148
 Lösegeld 67
 Lotto 69
 Lottogewinn 69, 181
 Lust 91, 116
 Lustzentrum 71, 135, 168

M

Macht 8, 37, 60, 63, 87, 108, 113
 Machtgewinn 106
 magische Macht 80
 Magna Charta Libertatum 67
 Mammon 14
 Manager 208
 Mangel 77, 137
 Männerrolle 98
 Markterwartungen 155
 Marktniveau 25
 Marktnormen 152
 Marktwert 109
 Marktzutrittsschranke 21, 128
 Marshmallow-Experiment 153
 Märtyrertod 46
 Maßlosigkeit 25

Material 115, 117
 Mediation 67
 Menschenopfer 43
 mentale Imaginationen 44
 Mephistopheles 50
 Mere-Exposure-Effekt 165
 Metallspieße 49
 Milch-Kot-Stoffwechsel 87
 Milliardäre 128
 Millionär 55
 Missgunst 140
 Mississippi-Gesellschaft 51
 Mitgift 101
 Möglichkeiten 158, 201
 Möglichkeitseffekt 166
 Money-Sickness-Syndroms 132
 Motivation 60
 Motivatoren 208
 Münze 114
 Münzen 9, 49
 Muster 179, 205
 Mystik 43

N

Nachlass 207
 Nachschuss 44
 Nächstenliebe 21
 narzisstische Konflikte 96
 Naturalien 23
 Naturaltausch 100
 Naturgesetze 216
 Naturgewalten 43
 Neid 72, 95, 112, 136
 Neid, depressiv-lähmender 140
 Neid, empört-rechtender 140
 Neid, feindselig-schädigender 140
 Neidobjekt 140
 Neureiche 55
 neurolinguistische Programmierung 164
 Neuroökonomie 4
 Neurotransmitter 25
 Nicht-Entscheidung 161
 Nicht-Handeln 162
 NLP 164
 Normen 151
 Normen, soziale 152
 Notenbanken, Geldpolitik der 50
 Notgeld 117
 Nucleus accumbens 25, 71
 Nutzen 36
 Nutzenmaximierung 103
 Nutzungsgebühr 23

O

Obergrenzen 68
 Objekt 88
 Objekte, innere 121
 obolos 49
 Obolus 49
 Ökonomen 16
 Opfergabe 8
 Opferkult 47
 Opferlist 47
 Opferrituale 46
 Opferschuld 44
 Optimismus 174
 Optimismusverzerrung 174
 Option 36, 158
 Optionen 66, 116
 orbitofrontaler Kortex 135

P

Panzerknacker 115
 Papiergeld 9, 50
 Partnerwahl 97, 111, 181
 pecunia 48
 pekuniär 48
 Pension 31
 Pensionsschock 31
 Person 119
 persönliches Wachstum 192
 Persönlichkeit 121
 Perspektive 127
 Pfand 48
 Pflegebedürftigkeit 34
 Phantasma 95
 Philharmoniker-Taler 20
 Placeboeffekt 170
 Planungsschwäche 166
 Polygamie 100
 Portfoliobeimischung 20
 Positiv-Fehler 156
 positive Psychologie 71, 162
 Potenz 75, 113
 Potenzial 36
 Prä-mortem-Methode 175
 präfrontaler Cortex 25
 Preisverhandlungen 149
 Prestigebedürfnisse 75
 Priming 148, 168, 170
 pro bono 118
 Projektionen 206
 Projektionsfläche 203–204
 Prokreation 23
 Prokreativität 87
 Prostitution 112
 Psyche 216

psychische Widerstandskraft 38
 Psychoanalyse 121
 Psychoanalytiker 120
 Psychologie, positive 71, 162
 psychosoziale Krise 33

Q

Quantifizierbares 82
 Quasi-Solidarisierung 131

R

Rache 172
 Racheinstrument 108
 Rahmenbedingungen 169
 Ranking 72, 147
 Raubehe 100
 re-präsentieren 46
 Realäquivalent 47
 Realität 36, 95, 172
 Realwerte 12, 51
 Recency-Effekt 163
 Rechnung 98
 Rechtsordnung, Geschöpf der 42
 Rechtsstaaten 68
 Referenzgröße 72
 Referenzwert 47
 Regeln 100
 Regentschaften 49
 Reichtum 126, 133
 Reiz 116
 Relation 140
 Relevanz 71
 Relief 115
 Religion 10, 13
 Religionen 43
 Repräsentierung 44
 Resignation 162
 Resilienz 38, 174
 Ressource 60
 Ressourcen 37, 77, 93
 Ressourcenarbeit 201
 Reue 162
 Revolution, industrielle 54
 Revolutionen, bürgerliche 54
 Risiken 174–175
 Risiko 13
 Risikobereitschaft 99, 175
 Risikostreuung 160
 Rituals 44
 Rollenaufteilung 207
 Rollenverteilung 98
 romantische Liebe 102
 Rückschaufehler 177

S

Sachlichkeit 113
 Sachwerte 52
 Saldo 107
 Salutogenese 37
 Sättigungsgrenze 64
 Säuglings 87
 Save-more-tomorrow 153
 Scham 95
 Schamgefühle 112, 123, 134
 Scharia 24
 Scheidungsraten 108
 Scheidungszahlen 105
 Scheuklappen 206
 Schicksalsgemeinschaft 102
 schlechtes Gewissen 44
 Schlussfolgerung 164
 Schmerz 156
 Schmerzensgeld 49, 108
 Schmerzsurrogat 156
 Schmerzzentrum 131
 schnelles Denken 163
 Schönheitsoperationen 90
 Schuld 29, 80
 Schulden 208
 Schuldgefühl 44, 112, 123, 134
 Schuldner 44
 Schuldnerberatung 80
 Schuldnerberatungsstellen 208
 Schutz 38, 63, 89
 Schutzgeld 49
 Schutzmacht 44
 schwarzer Fleck 96
 seelische Widerstandskraft 174
 Selbst-Unwirksamkeit 162
 Selbstachtung 125, 177
 Selbstbestätigung 63
 Selbstbezug 204
 Selbstbild 74, 179
 Selbstdisziplin 154
 Selbstentwertung 64
 Selbsthilfe 120
 Selbstmitleid 139
 Selbstmorde 132
 Selbstsicherheit 38
 Selbstständigkeit 107, 208
 Selbsttäuschungen 75
 Selbstvermarktung 109
 Selbstvertrauen 38
 Selbstverwirklichung 89
 Selbstwert 33, 38, 74, 76, 79, 100, 138, 206
 Selbstwertgefühl 8, 63
 Selbstwirksamkeit 8

selektive Wahrnehmung 168
 Seligman, Martin 162
 Seltenheitswert 113
 Serotonin 25
 Sexualität 112
 sexuelle Konnotationen 88
 sicherer Hafen 12
 Sicherheit 28, 38, 60, 63, 89, 103, 107, 131
 Sicherheitseffekt 166
 Silberlinge, 30 15
 Singlehaushalte 33, 105
 Sinn 37, 78
 Sinne 114
 Sinnhaftigkeit 192
 Sinnkrise 79
 Sinnlichkeit 90
 Sinnsuche 201
 Sklaven 100
 Sklaverei 68
 Soll-Ist-Diskrepanz 138
 Sorgen 127, 167
 Sozialdienst 67
 soziale Distanz 130
 soziale Normen 152
 sozialer Aufstieg 110
 Sozialneid 130
 Sozialtarif 118
 Spareinlagen 25
 Sparen 153
 speculati 53
 Spekulation 53
 Spekulationsblase 54
 Spekulationsgeschäfte 53
 Spenden 149
 Spendenbereitschaft 22
 Spiegelneuronen 79
 Staatsanleihen 53
 Start-up-Unternehmen 208
 Status 74, 89
 Statussymbole 38, 75
 Stereotypen 168, 171
 Stolz 100
 Streben 79
 Stress 70, 152
 Stresshormone 131
 Stundenmiete 119
 Sucht 136
 Suchtpotenzial 26
 Sugardaddy 112
 Suizid 132
 Symbolcharakter 9
 Symbole 114, 117
 Symbolkraft 50
 System fester Wechselkurse 55

T

Tabu 94–95
 Tabuthema 217
 Tagessätze 68
 Taschengeld 207
 Tauschgleich, außergerichtlicher 67
 Tauscherfahrungen 133
 Tauschmittel 16
 Tauschverhältnis 19
 Tellerwäscher 55
 Tempel 115
 Tempelschatz 23, 48, 112
 Tempelsteuer 14
 Termingeschäfte 53
 Thalamus 25
 Therapeuten 80
 Tieropfer 47
 Timeline-Arbeit 175
 Tod 29, 80
 todeswürdiges Verbrechen 48
 Todsünde 136
 Transformation 54
 Transsubstantiation 20
 Trauer 45, 139
 Trauerprozess 45
 Trauma 44
 Trennung 121
 Treulosigkeit 112
 Trieb 88
 Triebhaftigkeit 96
 Tulpenkrise 54
 Tyrannis 49

U

Überleben 89
 Überlebenstrieb 137
 Überliquidität 51
 Übertragung 121
 unabhängig 131
 Unabhängigkeit 55, 123, 192
 Ungerechtigkeit 140
 Ungleichgewicht 113
 Ungleichheiten 82
 Unmittelbarkeit 116
 Unschärfe 172
 Unsicherheit 174
 Unterbewusstsein 205
 Unterhaltsforderungen 108
 Unterhaltsverpflichtung 103
 Unternehmen 207
 Unvorhersehbares 165
 Urgeld 43

Urinsteuern 86
 Urvertrauen 5, 35

V
 Verachtung 139
 Veränderung 191, 216
 Verantwortung 208
 Verbrechen, todeswürdiges 48
 Verbundenheit 97
 Verdoppelungswachstum 26
 Vereinsamung 103
 Verfügbarkeit 8
 Verfügungsgewalt 37
 Vergangenheit 177
 Vergleich 95
 Vergleiche 71
 Vergleichen 146
 Vergleichsfall 139
 Vergleichsperson 139
 Verhaltensänderung 180
 Verhaltensmuster 179
 Verhaltensökonomie 146
 Verhaltenspsychologie 146
 Verhaltenstherapie 170
 Verhältnis 158
 Verkauf 109
 Verknappung 8
 Verknüpfungen, kausale 164
 Verlust 131, 150, 155
 Verluste 156
 Verlustschmerz 49
 Vermögensschere 22
 Vermögensschicht 130
 Verpflichtungen 123
 Versagen 94
 Versagensangst 63
 Verschulden 77
 Verschwendungssucht 133–134
 Versicherung 166–167
 Verteilungsgerechtigkeit 137
 Vertrag 113
 Vertrauen 11, 51, 125, 164, 171
 Vertrauensspiel 171
 Vertrauensvorschluss 44
 Vertrautheit 164
 Verzerrung 75
 Verzerrung, kognitive 173
 Verzinsung 25
 Verzögerungen 165
 Vespasian 86
 Vitalität 92, 115, 133
 Vogel-Strauß-Politik 153
 Vorbestimmtheit 66

Vorfreude 36
 Vorhersehbarkeit 37
 Vorinformationen 167
 Vorsorgegedanken 31
 Vorurteile 168, 171
 Vorwürfen 82

W

Wachstum 118
 Wachstum, persönliches 192
 Waffe 82
 Wahl 151
 Wahlfreiheit 66
 Wahlmöglichkeit 37, 158, 160
 Wahrnehmung, selektive 168
 Wahrnehmungen 167
 Wahrscheinlichkeiten 166
 Währung, emotionale 106
 Währungsfonds, Internationaler 56
 Waren 42
 Warengeld 11
 Warentheorie 42
 Wärme, emotionale 63
 warten 153
 Wechsel 50
 Wechselkurs 19
 Wechselkurse, System fester 55
 Wegwerfgesellschaft 105
 Weltbank 56
 Weltbild 178
 Wendepunkt 201
 Werbung 149
 Wergeld 67
 Wert 8, 10, 67
 Wert, inhärenter 20
 Wertdarstellungsfunktion 19
 Werte 140, 179
 Wertekonflikte 207
 Werteskala 114
 Wertmaßstab 16
 Wertschätzung 46, 78, 98, 120
 Wertspeicher 16
 Wettbewerb 63
 Widerstandskraft, psychische 38
 Widerstandskraft, seelische 174
 Wiederholen 164
 Wiederholungszwang 43
 Wirkkraft 9, 13
 Wirkung 75
 Wirkungsraum 29
 Wirtschaft 118
 Wirtschaftskrise 54
 Wirtschaftskrisen 132

Wirtschaftswissenschaftler 16
 Wirtschaftswunder 55
 Wohlbefinden 208
 Wohlstandsverwahrlosung 93
 Wörter 114
 Wunsch 91
 Wünsche 92
 Wunschzustand 138
 Wut 139

Z

Zahlungsmittel 8, 10, 45
 Zahlungsrückstand 44
 Zeit 119
 Zeitmaschine 26, 216
 Zeitreisen 8
 Ziel 192, 205
 Zielarbeit 201
 Ziele 201
 Zillow-Studie 155
 Zinsen 23
 Zinsverbot 23
 zoon politikon 79
 Zufriedenheit 71, 138
 Zugehörigkeit 89, 103
 Zukunft 177
 Zukunftsvorsorge 28
 Zuneigung 131
 Zusammenleben 216
 Zuschreibung 76, 205
 Zuwendung 93, 122
 Zwang 191