Zeitschrift: Schweizerisches Archiv für Volkskunde = Archives suisses des traditions populaires

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Volkskunde

Band: 105 (2009)

Heft: 2

Artikel: "Dass es ein Ding gibt dazwischen" : die Balance zwischen Geld sparen und Geld ausgeben als kulturelle Strategie

Autor: Unterweger, Gisela

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-118272

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

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

Schweizerisches Archiv für Volkskunde 105 (2009), 127–151

Well once I lived the life of a millionaire
Spending my money, I didn't care
Takin' my friends out for a mighty good time
Buyin' boot leg liquor, champagne and wine

Then I began to fall so low
Couldn't find me no friends
Had no place to go
If I ever get my hands on a dollar again
I'm gonna hold on to it, till the eagle grins

(«Nobody knows you when you're down and out», Blues von Jimmy Cox, 1922)

«Dass es ein Ding gibt dazwischen»

Die Balance zwischen Geld sparen und Geld ausgeben als kulturelle Strategie

Gisela Unterweger

Abstract
Geld wurde als kultur- und sozialwissenschaftlicher Untersuchungsgegenstand lange Zeit beinahe ignoriert und den Wirtschaftswissenschaften überlassen. Erst seit den 1990er-Jahren ist es als sozial und kulturell eingebettetes Phänomen wieder vermehrt ins Blickfeld geraten. Dieser Beitrag widmet sich auf Grundlage einer qualitativen, interviewbasierten Forschung zum Thema Umgang mit Geld der sorgfältig moderierten Balance zwischen Geld einnehmen, sparen und ausgeben. Er befasst sich insbesondere mit der Frage, wie diese Handlungsweisen normativ aufgeladen werden. Die in den Interviews dominant zum Ausdruck kommende Handlungsnorm ist diejenige eines gemässigt-sparsamen Umgangs mit Geld. Gleichzeitig sind Konsum und Sich-etwas-Gönnen positiv besetzt, exzessiver Konsum hingegen wird beargwöhnt. Diese sehr verbreiteten Mittelschicht-Praktiken und -Normen werden als Grundpfeiler einer übergeordneten entdramatisierenden Geld-Strategie interpretiert, die das Geld in seiner Bedeutsamkeit tendenziell tief halten möchte, um die bedrohliche Abhängigkeit von Geld zu meistern.

Einleitung

Das Thema Geld ist nicht erst seit der Finanzkrise alltagsweltlich omnipräsent, es durchdringt sämtliche Bereiche unseres Lebens. Der Umgang mit Geld und die mit Geld verbundenen, kulturell verankerten symbolischen Gehalte, Deutungsmuster, Normen und Wertvorstellungen jedoch wurden in neuerer Zeit nur selten Gegenstand von sozial- und kulturwissenschaftlichen Untersuchungen. Während frühere soziologische und kulturanalytische Denker wie Max Weber, Karl Marx, Georg Simmel oder Thorstein Veblen zu Beginn des letzten Jahrhunderts die kulturelle Bedeutsamkeit des Geldes einer genaueren Betrachtung unterzogen hat-

ten, hat die sich nachfolgend etablierende Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie nach heutiger Interpretation dazu geführt, dass das Thema Geld als alleiniger Gegenstand der Ökonomie eingestuft und von den Sozial- und Kulturwissenschaften fallen gelassen wurde.[1] Erst seit den 1990er-Jahren kam Geld als ein kulturell und sozial eingebettetes Phänomen wieder in den Blick.

Das hier vorgestellte Forschungsprojekt[2] möchte mithelfen, die empirische Relevanz des Themas im schweizerischen Kontext aufzuzeigen und zu analysieren. Es untersucht geldbezogene Praxen, Einstellungen und Aussagen in unterschiedlichen Berufsgruppen der schweizerischen Mittelschicht, wobei auch Befragte ausländischer Herkunft (aus Deutschland und der Türkei), die seit einiger Zeit hier leben, miteinbezogen wurden. Es wurden 15 Leitfadeninterviews mit Frauen und Männern unterschiedlicher Altersgruppen durchgeführt. Die Befragten arbeiten zu gleichen Teilen in der Finanzwirtschaft, in der Sozialarbeit und in geisteswissenschaftlichen Berufen. Der berufliche Hintergrund und andere Variablen wie Geschlecht, Herkunft und Alter sollen dabei innerhalb einer weit definierten Mittelschicht ein perspektivisches Spektrum eröffnen. Angestrebt wird nicht ein direkter Vergleich der Berufsgruppen, sondern eine Variation der Erfahrungshintergründe der Befragten.

Die qualitative Studie untersucht, welche Vorstellungen und Bewertungen, welche kulturellen Deutungsmuster mit dem Erwerb, Gewinn und Verlust sowie mit dem Aus- und Weitergeben von Geld verknüpft werden. Sie möchte in Erfahrung bringen, wie die Befragten in ihren lebensweltlichen Zusammenhängen ihre Geldpraxen reflektieren, welche symbolischen Gehalte und Handlungsnormen sie mit Geld verbinden und wie sie diese kommunizieren, an welche Deutungsangebote sie anknüpfen.

Für diesen Artikel werde ich vor allem den Aspekt des Verhältnisses zwischen Geld einnehmen und Geld ausgeben aufgreifen. Die prekäre Balance zwischen Einnehmen, Zurückbehalten und Ausgeben hat sich als ein zentraler Topos der Interviews herausgestellt, der nicht in erster Linie als ökonomische Strategie, sondern als kulturelles Muster einer praktischen Vernunft besondere Beachtung verdient.

Der theoretische Hintergrund der Studie ist notwendigerweise interdisziplinär. Der erste Teil des Artikels widmet sich diesen theoretischen Verbindungen, die sich in der Auseinandersetzung mit Geld ergeben, der zweite Teil möchte anhand von drei ausgewählten Interviews Einblicke geben in die Praxis und vor allem die Reflexion der Praxis des Geldausgebens und -zurückhaltens. Im dritten Teil wird eine kulturvergleichende Perspektive eröffnet, die das Thema Geldausgeben / Konsumieren bzw. Sparen in den USA anschneidet, und das letzte Kapitel formuliert zusammenfassende Überlegungen zu den unterschiedlichen Strategien.

Theoretische Verknüpfungen

Aus ökonomischer Perspektive vermittelt Geld mit seinen vier klassischen Funktionen (als Tauschmedium, Zahlungsmedium, Wertspeicher und Recheneinn-

heit) den Zugang zur materiellen Ebene, es erschliesst den Menschen die Sachwelt und erleichtert ökonomische Transaktionen, die letztendlich, so die gängige Auffassung, immer auf den Konsum von Waren und Dienstleistungen hinauslaufen: «Consumption – to repeat the obvious – is the sole end and object of all economic activity».[3] Die sozial- und kulturwissenschaftliche Konsumforschung hat sich denn auch ausführlich mit dem modernen und spätmodernen Menschen als Konsumwesen auseinander gesetzt, hat den Konsum in Zusammenhang gebracht mit lebensstil- und individualisierungstheoretischen Aspekten, hat vielfältige Konsummotive erörtert und den symbolischen Gehalt von konsumierten Waren und Dienstleistungen herausgearbeitet.[4] Der vom amerikanischen Ökonomen und Soziologen Thorstein Veblen um 1900 erstmals prominent formulierte Zusammenhang zwischen Geld und Konsum geriet dabei tendenziell wieder in den Hintergrund. Es ist nicht das Geld, so Veblens pointierte Aussage, das die Waren symbolisiere, es sind die Waren, die das Geld symbolisieren: «Was unsere Diskussion betrifft, so verfolgt man mit der Anhäufung von Gütern nichts anderes, als sich eine hohe Stellung in der Gesellschaft zu erobern, die an der Menge des Geldes gemessen wird.»[5]

Den symbolischen Wert von Waren auf ihr Geldäquivalent zu reduzieren, würde allerdings heissen, auf einen veralteten Stand der Diskussion zurückzufallen – nicht zuletzt Pierre Bourdieu[6] hat aufgezeigt, dass die «Stellung in der Gesellschaft» (oder die Position im sozialen Raum) auch von der Verfügbarkeit anderer Kapitalsorten abhängig ist, zum Beispiel von kulturellem und sozialem Kapital. Das Geld allein determiniert also keineswegs unser gesellschaftliches Schicksal. Und dennoch: Dass das Geld von der kultur- und sozialwissenschaftlichen Forschung lange Zeit beinahe konsequent ignoriert wurde und auch heute eher am Rand thematisiert wird, reflektiert bei weitem nicht seine reale gesellschaftliche Bedeutung. Die ökonomische Lehrmeinung, wonach Geld ein blosses «Schmiermittel» ist, das reibungslose Markttransaktionen ermöglicht und ansonsten gesellschaftlich neutral wirkt, wurde in die Sozialwissenschaften importiert und lange Zeit weitgehend kritiklos übernommen. Auch wenn wir Veblens Aussage, dass alleine der pekuniäre Reichtum die gesellschaftliche Position bestimmt, heute so nicht mehr unterstützen können, muss doch ein näherer Blick auf das Geldphänomen aufzeigen, dass Geld alles andere als nur ein harmloses und wertneutrales Tauscherleichterungsmittel ist.

Der deutsche Soziologe und Philosoph Georg Simmel hatte – ebenfalls um die Jahrhundertwende – auf die enorme Potenzialität von modernem Geld aufmerksam gemacht und in seiner heute wieder verstärkt rezipierten «Philosophie des Geldes» dargelegt, auf welcher historisch-gesellschaftlichen Grundlage das moderne Geld entstanden ist und wie es sich wiederum auf die Gesellschaft auswirkt. Simmel schrieb:

> «Darin, dass es [das Geld] als solches [das Mittel schlechthin] die praktische Stellung des Menschen (…) zu seinen Willensinhalten, seine Macht und Ohnmacht ihnen gegenüber verkörpert, aufgipfelt, sublimiert – darin liegt die ungeheure Bedeutung des Geldes für das Verständnis der Grundmotive des Lebens.»[7]

Das Geld ist also durchaus Mittel zum Zweck: Aber dadurch, dass es ein so unfassbar weit reichendes, universal einsetzbares Mittel ist, wird es selbst zum erstrebten und umkämpften Zweck, der viele Mittel heiligt. Dass Geld auch mehr ist als der blosse Gegenwert der mit ihm erwerbbaren Güter, darauf machte ebenfalls Georg Simmel aufmerksam: Er spricht vom «Superadditum des Reichtums»[8], einem Zusatzgewinn, der mit dem Besitz grosser Geldmengen verbunden ist. Dieser Zusatzgewinn drückt sich auf einer sozialpsychologischen Ebene unter anderem dadurch aus, dass der Reiche fraglos bevorzugter behandelt wird als der Arme, und auf einer kulturellen, dass Reichtum einhergeht mit einem bestimmten Habitus und Lebensstil, der auffällig oder diskret auf die Potenz und Potenzialität von verfügbarem Geld hindeutet. Dieses Superadditum wird dadurch ermöglicht, dass das zur Verfügung stehende Geld nicht unmittelbar zweckgebunden ist, nicht für die Aufrechterhaltung des alltäglichen Standards ausgegeben werden muss. Damit rückt die fast abstrakte Qualität von Geld als dem «Mittel schlechthin» in den Vordergrund, der Geldbesitzer wird erst jetzt «bemittelt» und «vermögend» – das Potenzial an Möglichkeiten, das der Besitz von Geld mit sich bringt, strahlt auf ihn ab.

Geld als Selbstzweck und Geld als ein Mittel, das dem Geldbesitzer nicht nur die Sachebene erschliesst, sondern auch die Ebene der sozialen Ressourcen, die Ebene von Raum und Zeit[9] – diese umfassende Potenzialität von Geld, die Zugriffsmöglichkeiten auf Mensch und Umwelt, die es ermöglicht, wird in der neueren Literatur verstärkt aufgegriffen. Ein bedeutender Teil der deutschsprachigen soziologischen Arbeiten zum Thema Geld beruft sich dabei direkt auf Simmels Opus magnum, die «Philosophie des Geldes», und greift aus dem komplexen und dichten Text anschlussfähige Inhalte heraus.[10] Um nur ein Beispiel zu nennen: Christoph Deutschmann arbeitet einen Aspekt heraus, den Simmel sowohl in der Philosophie des Geldes wie auch in einem Vorläufertext zum «Geld in der modernen Cultur»[11] mehr streift als ausführt: Die Verwandtschaft zwischen Religion und Kapitalismus, wobei Deutschmann im Anschluss an die Luhmannsche Begrifflichkeit Geld als «Chiffre» betrachtet:

> «Auch beim Geld handelt es sich um eine ‹Chiffre› in dem gerade auseinander gesetzten doppelten Sinn: Sein Verweisungshorizont ist unendlich, und deshalb kommt es zu dem gleichen, von Luhmann an der Religion aufgezeigten semantischen Umkippvorgang: Das Zeichen tritt an die Stelle der Sache. Geld ist, was es bedeutet.»[12]

Geld ist dieser Interpretation zufolge also nicht einfach ein Symbol, das auf etwas verweist (z.B. auf ein Warenäquivalent), es verkörpert eine geradezu unendliche Potenz, die gesellschaftlich mittels Mythen, Vermittlern und Strategien bewältigbar gemacht werden muss. Und vor allem: Wenn «das Geld keinen höheren Zweck kennen kann als sich selbst, muss es wachsen und wird damit zum Kapital»[13] – die Kapitalform des Geldes und seine (vermeintliche) Fähigkeit und der Zwang, zu «wachsen», wird ebenfalls immer wieder als gesellschaftlich bedeutsam thematisiert.

Zusammenfassend machen diese neueren soziologischen Arbeiten vor dem Hintergrund des Simmelschen Werkes darauf aufmerksam, dass der gesellschaftliche Stellenwert des Geldes in der ökonomischen Geldtheorie systematisch negiert wird und dass auch einflussreiche soziologische Ansätze wie derjenige von Niklas Luhmann, der Geld im Anschluss an Talcott Parsons als ein «symbolisch generalisiertes Medium der Kommunikation»[14] im System Wirtschaft definiert, zu kurz greifen und im Endeffekt das Geld und dessen gesellschaftliche Wirkung verharmlosen.[15]

Eine andere Ebene der Auseinandersetzung thematisiert weniger die übergreifenden gesellschaftlichen Auswirkungen der Geldwirtschaft als die lebensweltliche Einbettung von Geld: die Rolle, die das Geld für konkrete historische Individuen in ihren jeweiligen Lebenszusammenhängen spielt. Auch hier wird, wenn auch nur in Abgrenzung, auf Simmel zurückgegriffen. Die amerikanische Soziologin Viviana Zelizer setzt sich in ihrem ganzen Werk mit der Rolle des Geldes in der kapitalistischen Marktwirtschaft und ihren Auswirkungen auf das menschliche Zusammenleben auseinander. Sie greift dabei die von Simmel wie Max Weber, Ferdinand Tönnies oder später Niklas Luhmann vertretene Auffassung an, dass modernes, nationalstaatliches Geld an und für sich, bei aller gesellschaftlichen Bedeutsamkeit – die Simmel und Weber zumindest dem Geld zumessen –, «neutral», qualitätslos, «farblos», homogen, unspezifisch sei. Gerade diese von den Soziologen der Moderne postulierte Abwesenheit einer spezifischen Geld-Qualität beziehungsweise die Reduzierbarkeit von Geld auf seine Quantität mache wiederum seine gesellschaftlich wirksame Qualität aus: Dadurch, dass es das Geld ermögliche, alle Dinge über einen Leisten zu schlagen, sie mittels Monetarisierung vergleichbar zu machen, sie in ihrem quantitativen Wert miteinander in Verbindung zu setzen, würde die Welt zu einem grossen Rechenexempel.

Diese Art der Rationalisierung, so die weit verbreitete und von Zelizer zusammengefasste Befürchtung der Soziologen, würde mit der Zeit nicht nur die Welt der ökonomischen Transaktionen, sondern auch die Welt der Beziehungen erfassen und uns zu durch und durch berechnenden Menschen formen, dem *homo oeconomicus*[16] gleich. Diese Befürchtung durchdringt tatsächlich viele der soziologischen und auch ethnologischen und kulturanthropologischen Arbeiten, die sich mit dem Thema Geld und Ökonomie befassen. Der «Geist der Berechnung», so zum Beispiel Pierre Bourdieu, bedrohe die «Logik der Liebe»:

> «Die Familie als integrierte Einheit ist durch die Logik der Ökonomie bedroht. Als eine monopolistische, durch die exklusive Aneignung einer bestimmten Klasse von Gütern (Boden, Name usw.) definierte Gruppe ist sie durch Eigentum geeint und zugleich durch Eigentum gespalten. Über die Logik des sie umgebenden ökonomischen Universums dringt der Wurm der Berechnung, der die Gefühle zerfrisst, auch in die Familie ein.»[17]

Auch in ethnologischen Arbeiten (wie Bourdieu sie bekanntlich ebenfalls durchgeführt hat), werden solche Bedenken laut – und sie werden ebenso fachintern angegriffen. Der französisch-britische Kulturanthropologe Maurice Bloch

zum Beispiel fasst zusammen, dass das Primat des Sozialen auch nach Einführung der Geldwirtschaft in vielen untersuchten Gruppen und Gesellschaften weiterhin Bestand hatte und dass die Verwendung von Geld in die Logik der sozialen Beziehungen eingeflochten wurde, nicht wie befürchtet umgekehrt.[18] Die Soziologin und Ethnologin Ulrike Schultz differenziert diese Aussage, indem sie darauf aufmerksam macht, dass die Einführung von Geld in zuvor geldlose Gemeinschaften zwar die Karten neu mische, Macht und Herrschaftsstrukturen verändere, dass es aber gleichzeitig durchaus in bestehende moralökonomische Strukturen eingebettet werden könne und dass die Menschen die Prozesse der Monetarisierung und Marktintegration aktiv mitgestalten würden, ihnen nicht einfach ausgeliefert sind.[19] Viviana Zelizer als historisch arbeitende Soziologin zielt mit ihren sämtlichen Texten auf eine Widerlegung der «Berechnungshypothese».[20] Einerseits, so konstatiert sie, ist auch modernes Geld alles andere als neutral, qualitätslos, farblos. Mit dem Begriff *earmarking* bezeichnet sie alle Praktiken des Unterscheidens und Benennens von Geld, die von Menschen im Alltag eingesetzt werden. Das Geld, das aus kriminellen Aktivitäten gewonnen wird, hat eine andere symbolische Qualität als das Geld, das durch legale Erwerbsarbeit eingenommen wird. Es wird anders verwendet, anders beurteilt. Das Geld, das eine Grossmutter ihrer Enkelin schenkt oder vererbt, hat eine andere symbolische Qualität als das Geld, das ein Sozialhilfebezüger vom Staat erhält. Es wird anders verwendet, anders beurteilt. In akribischen Recherchen demonstriert Zelizer, wie Geld als unterschiedlich erlebt wird und wie gross die Bemühungen sind, die einen Geldsorten von den anderen zu trennen und das Geld «richtig», entsprechend seiner symbolischen Qualität also, einzusetzen. Das *earmarking*, so ihr zweiter Punkt, hat seinen Ursprung gerade im Umstand, dass Menschen keine *economic men* sind.[21] Ihre Hauptbedenken gelten nicht finanziellen, sondern sozialen Aspekten. Auch wenn es zum Beispiel bei Rechtsstreitigkeiten um Geld immer wieder den Anschein hat, den Menschen gehe es «nur ums Geld», der «Wurm der Berechnung» habe sie schon erfasst, macht Zelizer vor allem in ihrer jüngsten Arbeit deutlich, dass dem Streit ums Finanzielle häufig unterschiedliche Beziehungsdefinitionen und daraus abgeleitete Ansprüche zugrunde liegen, und dass eben diese Beziehungsdefinitionen über klar definierte monetäre Transaktionen bestätigt werden sollten.

Wenn das Thema «Geld und Beziehungen» angesprochen ist, dann dürfen auch die Arbeiten nicht unerwähnt bleiben, welche den Umgang von Frauen mit Geld thematisieren. Hier gibt es eine Bandbreite an psychologischer und sozialwissenschaftlicher Literatur, die den offensichtlich ambivalenten Zugang von (westeuropäischen und US-amerikanischen) Frauen zu Geld thematisiert. Wie sich in westlichen Gesellschaften das Stereotyp entwickelt hat, dass Frauen und Geld nicht zusammenpassen, wird in einer Reihe von Texten herausgearbeitet und auf seine Wirksamkeit für heute hinterfragt.[22] Im Vordergrund steht dabei die Feststellung, dass sich die Verbindung von Frauen mit Geld empirisch als problematischer, konfliktgeladener darstellt als die Verbindung von Männern mit Geld. Die kulturelle Konstruktion dieses Zusammenhanges hat gerade zu tun mit der von sozialwis-

senschaftlicher Seite lange Zeit unterstützten Deutung, dass Geld der öffentlichen ökonomischen Sphäre zugehört und in der privaten familialen Sphäre so weit als möglich «in Schach gehalten» werden muss, weil es sonst droht, die Logik der Liebe und der familialen Beziehungen zu zersetzen. Um die von der bürgerlichen Ideologie imaginierte Familie als Ort der Geborgenheit und Wärme, der emotionalen Hingabe aufrecht zu erhalten, mussten die Frauen nach dieser Deutung also zumindest vom «grossen Geld» ferngehalten werden. Der «Geist der Berechnung» sollte nicht auf sie übergreifen. Die dadurch entstandenen Geld-Stereotypen wirken bis heute nach, auch wenn sich das *doing gender* in Sachen Geld heute komplexer gestaltet, wie zum Beispiel die Untersuchungen des deutschen Forschungsprojektes «Gemeinsam leben, getrennt wirtschaften – Grenzen der Individualisierung in Paarbeziehungen»[23] gezeigt haben.

Am beschriebenen Stand der Forschung fällt der Überhang an theoretischer Literatur auf. Studien, die mit einer qualitativen Ausrichtung empirische Daten zum Umgang mit Geld in westlichen Gesellschaften erheben, wie es das Ziel des vorliegenden Forschungsprojektes ist, sind dünn gesät. Neben den bereits erwähnten Arbeiten von Viviana Zelizer und des oben erwähnten deutschen Forschungsprojektes gibt es einige psychologische Untersuchungen, die ebenfalls das konkrete Geldhandeln und dessen Deutung durch die Akteur/-innen unter die Lupe nehmen, dabei allerdings häufig einen Umgang mit Geld im Fokus haben, der als pathologisch definiert wird[24] – im vorliegenden Forschungskontext wird dagegen gerade die alltagsweltlich verbreitete Pathologisierung von spezifischen Formen des Geldhandelns als eine kulturelle Strategie interpretiert, die eine Handlungsorientierung im Umgang mit Geld ermöglichen soll. Neben diesen psychologischen Arbeiten existieren einige wenige kulturanthropologisch- oder soziologisch-ethnographische Untersuchungen, die den Umgang mit Geld von spezifischen (oft marginalisierten) Gruppen in westeuropäischen Gesellschaften betrachten und die als Kontrastfolie zu den in diesem Projekt untersuchten sozialen Gruppen sehr aufschlussreich sind.[25]

Die Bedeutsamkeit von Geld wird gesellschaftlich wie individuell in einem komplexen, von Ambivalenzen geprägten Prozess einerseits sehr hoch eingeschätzt, zum Teil dämonisiert, andererseits aber auch systematisch unterschätzt und verharmlost. In Medien wie Gesprächen häufig anzutreffende Einschätzungen reichen von «Geld regiert die Welt», «Geld korrumpiert, macht abhängig und raffgierig» bis «Geld interessiert mich nicht», «Es ist nur Geld, nur ein Mittel zum Zweck». Es ist davon auszugehen, dass es eine einzige «richtige» und «wahre» Einschätzung des Stellenwertes und der Bedeutung von Geld nicht geben kann, aber die theoretisch begründete Vorannahme, dass Geld aufgrund seiner Eigenschaften, Verbreitung und Funktionen im Leben *aller* Gesellschaftsmitglieder eine zentrale Rolle spielt, scheint plausibel. Am «Tropf des Geldes» (Heiner Ganssmann) hängt nicht nur das ökonomische, sondern auch das soziale und kulturelle Leben, und die Vorstellung von Geldknappheit ist für die meisten ebenso bedrohlich, wie die Vorstellung vom Besitz grosser Geldmengen euphorisierend wirken kann.

«Das Ding dazwischen» – von der Kunst, das Mass zu halten

Das diesen Ausführungen zugrunde liegende Forschungsprojekt untersucht mittels ausführlichen qualitativen Interviews in der Schweiz anzutreffende Umgangsweisen mit Geld und kulturelle Deutungsmuster zu Geld. Diese werden aus ihrem biografischen wie gesellschaftlichen Entstehungskontext heraus analysiert. Damit sollen die Verwobenheit von ökonomischem, sozialem und kulturellem Leben besser ausgeleuchtet und unterschiedliche kulturelle Strategien zur Existenzbewältigung am Beispiel des Geldes beschrieben werden.

Die Befragten[26] stammen – was Einkommen und Bildung betrifft – alle aus der Mittelschicht. Alle verfügen über ein stabiles Einkommen[27], praktisch alle sind ökonomisch selbstständig, alle sind mit Hochschul- und Fachhochschulabschlüssen oder Berufslehren mit Weiterbildungen gut ausgebildet. Niemand hat – nach Selbstbeurteilung – mit existenziellen ökonomischen Schwierigkeiten zu kämpfen, und ausser einem frühpensionierten ehemaligen Banker ist niemand so vermögend, dass er oder sie nicht mehr arbeiten müsste. Einkommen und Vermögen variieren sehr stark, aber niemand hat neben einer allfälligen Hypothek Schulden, und durchwegs alle Befragten sind geprägt von einer alltagstheoretischen praktischen Vernunft, die mit einer sehr normativen Ausrichtung eine Ausgewogenheit zwischen Genuss / Konsum und Verdienen / Sparen anstrebt. Die Balance zu halten zwischen Geld einnehmen und anhäufen einerseits und Geld ausgeben, konsumieren andererseits ist eine delikate Aufgabe, die nicht nur aus einer ökonomischen Perspektive betrachtet werden kann. Im Rahmen dieses Projektes wird sie als eine kulturelle Strategie untersucht, welche mit starken normativen Vorgaben und Wertvorstellungen verknüpft ist. Handlungsmuster, welche diese Balance auszuhebeln drohen, werden pathologisiert. Sein Geld nur anzuhäufen und nicht auch auszugeben, wird nicht in erster Linie als geizig, sondern als lebensunlustig und genussfeindlich eingeschätzt – «sich etwas gönnen» ist normativ besetzt und positiv aufgeladen. Auf der anderen Seite wird aber exzessiver Konsum argwöhnisch betrachtet – er sprengt den Rahmen der «Vernunft» und bedroht die ökonomische Grundlage der eigenen Existenz. Exzessiver Konsum wird den Vermögenden zugeschrieben, gleichzeitig aber nicht als erstrebenswert dargestellt. Die Ablehnung gegen allzu freizügiges Geldausgeben wird oft geradezu naturalisiert, wie die folgende Aussage aus einem Interview mit einer jungen Bankangestellten illustriert:

> «Oder man sagt ja, umso mehr man zur Verfügung hat, umso mehr braucht man. Ich weiss nicht, ob das bei mir wirklich so wäre. Weil ich habe das Gefühl, ich bin recht sparsam, würde ich jetzt sagen. Und ich bin einfach nicht der Typ, der für eine Hose 300, 400 Franken bezahlt. Ich weiss auch nicht, vielleicht kommt das von zuhause, ich bin einfach nicht so.» (Christina Werner, 32, Bankangestellte)

Mit der Aussage «Ich bin einfach nicht der Typ, ich bin einfach nicht so» wird die kulturelle Praxis der Selbstbeschränkung und die Tugend der (moderaten) Sparsamkeit als kaum veränderliches Persönlichkeitsmerkmal dargestellt. Diese spezi-

fische Form der Selbstdisziplinierung, die als sinnvoll und wichtig erlebt wird, wird meist mit Erziehung und Elternhaus in Verbindung gebracht:

> «Also das muss ich jetzt wirklich sagen, das habe ich von zuhause, ja, das habe ich mitbekommen. Und eben: Dass man nicht einfach alles haben kann. Gerade so ‹pumm-päng›. Ich will das und es kommt geflogen. Das habe ich so von zuhause mitbekommen.» (Christina Werner, 32, Bankangestellte)

Eine andere Interviewpartnerin, eine kulturwissenschaftliche Doktorandin, geht noch stärker auf den Aspekt der Erziehung ein und beschreibt anhand eines Erlebnisses mit ihrem Patenkind die (imaginierte) Schwierigkeit, diese sorgfältig moderierte Hemmung des Geldausgebens in der Sozialisation weiterzugeben:

> «Mir gefällt einfach die Mischung, eben von … einerseits schon ein bisschen schauen, und andererseits auch ausgeben können für Sachen, oder. Und ich finde, das wird, das ist sicher etwas Schwieriges, einem Kind irgendwie so … Geld beibringen. (…) Ich kann mich an eine Episode erinnern mit meinem Gottenbub, dort war ich mit ihm auf dem Kanzleiflohmarkt, dort war er ungefähr acht oder so. Oder sieben. Und dann wollte er dort etwas, das ich zu teuer gefunden habe, für das, was es ist, nicht dass ich es ihm nicht kaufen wollte, aber ich fand, gopf, also, diesem Händler gebe ich das jetzt nicht, oder. Und dann habe ich ihm gesagt: «Du, das will ich dir jetzt nicht kaufen, ich finde, das ist ein sehr hoher Preis.» Und dann hat er gesagt: ‹Ah, ist das viel Geld?›, und dann hat er gefragt: ‹Ja, wie viel hast du denn auf dem Konto?› Und dann habe ich gemerkt, jetzt geht er auf das hinaus / oder nein: ‹Wie viel Geld hast du dabei?›, oder, und ich hatte schon eine Hunderternote dabei, und das war vielleicht ungefähr acht Stutz, also ein läppischer Betrag, oder, aber wie, dass er wie in diesem Sinn noch nicht begreift, dass es ein … Ding gibt dazwischen. Es ist nicht einfach: Soviel wie ich im Portemonnaie habe, kannst du auf jeden Fall ausgeben. Sondern dass man irgendwie wie etwas dazu überlegen muss. Dort ist mir das so bewusst geworden, wie schwierig dass es sein wird, einem Kind das zu vermitteln.» (Claudia Baumann, 34, kulturwiss. Doktorandin)

Dieses «Ding dazwischen», die mit der Zeit verinnerlichte und automatisierte Reflexion über die Angemessenheit einer Ausgabe, über die Angemessenheit von Preisen, über das Verhältnis von Ausgeben und Einnehmen, wird einerseits von den meisten Befragten als grosse Selbstverständlichkeit erlebt und geschildert, wird aber doch in einigen Interviews als etwas imaginiert, was in der Erziehungspraxis schwierig zu vermitteln ist – und die kindliche Frage ist auch aus einer kulturanalytischen Perspektive berechtigt: Weshalb – zumal mit einer guten Ausbildung und einer stabilen Arbeitsmarktsituation im Hintergrund und im Wissen um die Absicherung durch institutionelle und soziale Netzwerke – weshalb nicht (beinahe) alles Geld ausgeben, das gerade zur Verfügung steht? Oder auch umgekehrt: Weshalb überhaupt viel Wert auf Konsum legen und nicht möglichst viel auf die Seite legen, als Absicherung für kommende Zeiten? Mit ökonomischer Rationalität allein, auch wenn es für viele intuitiv den Anschein hat, kann diese Handlungsweise nicht erklärt werden. Viel Geld auszugeben, wenn mit hinreichender Wahrscheinlichkeit damit zu rechnen ist, dass der Geldstrom anhält, kann genauso berechtigt als rational betrachtet werden wie das Geld anzuhäufen, wenn die Zeiten unsicher erscheinen. Die Praxis der Ausgewogenheit von Einnehmen / Ausgeben, des Moderierens also, steht aber bei allen Befragten in unterschiedlichen Schattierungen im

Vordergrund, unabhängig davon, wie stabil sich aus ihrer Perspektive ihre ökonomische Situation präsentiert.

«Getrieben durch Lust – Lust und Frust!»

Eine vordergründige Ausnahme macht einer der vermögendsten Befragten, der sein Konsumhandeln als geradezu dramatisch exzessiv schildert. Als (junger) Direktor einer Zürcher Privatbank mit einem Einkommen im Jahr 2002 in der Höhe von 400 000 Franken (Bonus eingeschlossen) und Vermögen in der gleichen Höhe hat er viel Geld zur Verfügung. Es erscheint aus seiner Perspektive grundsätzlich sinnvoll und angemessen, sein Bedürfnis nach Konsum auf hohem Niveau umzusetzen, schliesslich hat er mit einem Haus, seinem Vermögen, seiner Ausbildung, seinem Beziehungsnetz und seiner steilen beruflichen Laufbahn einige Sicherheiten in der Hand, die ihn aller Wahrscheinlichkeit nach auch in Zukunft zu den Bessergestellten gehören lassen. In der Einstiegsphase des Interviews schildert er – noch ohne Dramatik – dass die Wurzeln seines Konsumhandelns wohl im Elternhaus zu finden seien. Schon seine Eltern hätten lieber konsumiert als gespart, wobei der Vater tendenziell mit dem Älterwerden doch eher der «Sparer» und Vorsorger gewesen sei und die Mutter für Lebensmittel zuweilen sehr viel Geld ausgegeben habe.

> «Wir waren als Familie immer sehr sachgüter- oder konsumgesteuert. Nicht unbedingt: Wie akkumuliere ich ein Vermögen, um nachher sagen zu können, wir sind reich. Wir sind eigentlich keine Sparer, überhaupt nicht. Beim Vater wurde es dann schon irgendwann ein Thema, so ab 50 natürlich.»
> *GU: «Im Sinn von Altersvorsorge?»*
> «Ganz genau. Man fängt an, sich Gedanken zu machen, man ist irgendwann pensioniert, es geht einem nicht mehr so gut und man lebt doch noch einige Jahre – wie überbrückt man die Zeit ohne Einkommen. Es war immer mehr: Wie bestreitet man sein Leben auf einem angenehmen Niveau? Das ist bei mir genau dasselbe, ich bin schon geprägt eigentlich von dem, ich bin kein Sparer, sondern ich habe, wir werden das vielleicht dann noch weiterverfolgen (lacht leise), ich habe eigentlich, ich mutiere mein Geld in Sachen: In Ferien, Kleider, Bilder, Kunstgegenstände, das sagt mir konkret viel mehr als Geld. Geld ist ein reines Zahlungsmittel. Das war bei den Eltern auch so, ein Tauschgegenstand.» (Marc Betschart, 34, Bankdirektor)

Marc Betschart formuliert sozusagen Grundsätze aus dem Lehrbuch der Ökonomie: Alles läuft auf den Konsum hinaus, Geld ist ein reines Zahlungs- und Tauschmittel. In dieser Phase des Interviews erscheint das als völlig unproblematisch. Interessanterweise kann er aber später, bei einer konkreteren Schilderung, seine Konsumstrategie nicht mehr richtig normalisieren und beginnt, sie als ausserordentlich, fast schon pathologisch darzustellen:

> «Getrieben durch Lust. Lust und Frust! (Lacht) Wenn man den Maslow vor sich hat, dann spiele ich auf der ganzen Pyramide, wenn ich einkaufen gehe! Also eines ist klar: Das Grundbedürfnis nach Nahrung. Das kann manchmal ganz banal sein, dass ich auf dem Weg nach Hause im Essoshop halte, ein Baguette und ein Wienerli mit Senf einpacke und nach Hause gehe und etwas sehr Simples mache. Bis hin zu absoluten Exzess-Einkäufen in der Gourmet-Factory von Jelmoli, die sehr durch die Optik, die dort stattfindet, die Schinken, die dort rumhängen, die ausgelegten Fische / dass

man wild einkauft und am Schluss mit zwei Taschen und einer 400-Franken-Quittung zum Jelmoli hinausläuft. (...) Scampi-Schwänze für 22 Franken 100 Gramm, oder (lacht), solche Sachen, wo man dann schon mit massiven Rechnungen zum Laden hinausgeht, aber das ist mir dann ziemlich wurst. Sehr genuss- und lustgetrieben. Auch Wein. Unglaublich viel Wein konsumiert. Auch teure Flaschen, das ist völlig wurst. Wenn er gut ist, dann ist lässig, wenn man geniesst, ist das gut. Da schaut man eigentlich nicht so aufs Geld.» (Marc Betschart, 34, Bankdirektor)

«Wenn man geniesst, ist das gut» – die Konsumhandlungen werden einerseits durch dramatisierende Begriffe («absoluter Exzess», «wild» einkaufen) problematisiert und in einen normativen Kontext gestellt, der Mässigung abverlangt, auf der anderen Seite versucht Marc Betschart aber auch, den Genuss als moralischen Massstab zu etablieren. Diese Ambivalenz bleibt aber offenbar unauflösbar, und schliesslich schlägt das Pendel in die andere Richtung:

«Bei den Kleidern – das ist schon fast ein Fetisch. Also ich könnte Kleider kaufen – also sehr getrieben durch ... das ist manchmal schon fast mehr Frust oder Frustkauf. Das ist schon fast eine weibliche Komponente, die da bei mir stattfinden kann. Ich gehe in der Stadt spazieren mit der Freundin, und ohne dass man überhaupt etwas braucht, kommt man dann mit drei Säcken oder vier wieder nach Hause und hat einfach wild Sachen zusammengekauft. Wo nicht mal sicher ist, ob man das wirklich braucht.» (Marc Betschart, 34, Bankdirektor)

In dieser Passage wird der exzessive Konsum mit dem Begriff «Frustkauf» pathologisiert und interessanterweise mit dem weiblichen Geschlecht in Verbindung gebracht. Dies impliziert, dass «Frustkäufe», also eine materielle Kompensation für ungute Gefühle oder eine Spannungsabführung über die Konsumhandlung, als weibliches Geldhandeln interpretiert werden, und in logischer Abgrenzung davon wäre der Mann grundsätzlich ein sachlich-nüchterner Käufer, der sich nicht durch eine negative Emotionalität antreiben lässt, sondern diese im Griff hat. In diesem Zusammenhang ist auch die Häufung des Pronomens «man» vielsagend: Die faktische Beschreibung von exzessiven Konsumhandlungen wird durchgehend mit einem distanzierten «man» in Verbindung gebracht, währenddem das «normale», «durchschnittliche» Konsumhandeln in der ersten Person singular stattfinden darf: «Im Esso-Shop kaufe ich ein Wienerli und ein Baguette» vs. «man kauft wild ein». Diese unterschiedliche Verwendung der Pronomen je nach Art und Dimension der Konsumhandlung zieht sich im Interview durch. Auch darin kann man – bei aller Begeisterung für den Konsum und den Genuss – eine moralische Distanzierung von der eigenen Konsumstrategie erkennen. Das dominante Mittelschicht-Ideal bleibt nach wie vor die Mässigung, das sorgfältige Austarieren, die Beherrschung, der moderate Genuss. Vollends deutlich wird dies in Marc Betscharts Ausführungen zur (ebenfalls imaginierten) Kindererziehung:

«Ich würde nicht wollen, dass sie alles erhalten, was sie sich wünschen, da würde ich Gegensteuer geben, und ich glaube, ich würde auch meine Verhaltensweisen verändern. Weil ich finde das nicht unbedingt einen gesunden Umgang mit Geld, den ich habe. Ich erkenne mich relativ gut im Spiegel. Und insofern möchte ich nicht, dass ein Kind das so aufnimmt und für gut befindet. Und es ist nicht selbstverständlich. Und letztlich, ob diese Kinder dann durch Glück oder Ausbildung auch die Möglichkeit haben, über so viel Geld verfügen zu können, das kann ich ... mitbeeinflussen und

helfen, aber nicht vollends steuern. Und wenn man sie in der Art erzieht, dass man das Geld so verschwenderisch konsumiert und sie die Möglichkeit nachher nicht haben, dann kommt das nicht gut.» (Marc Betschart, 34, Bankdirektor)

In dieser Passage erkennt man nicht nur das explizite Bekenntnis zu einer Moral der Mässigung, sondern auch die Thematisierung einer anderen zentralen Problemstellung: Den Lebensstandard (sogar über Generationen hinweg) sichern zu können. Die Aussicht, die eigene Lebensweise nicht weiterführen zu können, sei es durch Zurückstufung im Beruf, Arbeitslosigkeit oder Pensionierung, wird im Interview mit Marc Betschart in verschiedenen Stellen als höchst belastend beschrieben. Eine Mässigung im Konsumverhalten wird im Kontext der vorhergehenden Aussage nicht angestrebt, um einen gewissen (vielleicht etwas tieferen) Lebensstandard in schwierigen Zeiten aufrechterhalten zu können, sondern um dem imaginierten Nachwuchs den Abstieg zu ersparen, falls er es nicht aus eigener Kraft schaffen sollte, das Level zu erreichen. Dieser Abstieg wird in einer weiteren dramatischen Sequenz beschrieben, als das Thema Erben angesprochen ist:

«Ich glaube, es hat wahnsinnig damit zu tun, ob man es selber geschafft hat, sich eine vergleichbare Existenz zu schaffen wie die Eltern. Entweder ist das Vermögen der Eltern zustande gekommen, weil der Vater oder die Mutter unternehmerisch erfolgreich waren, und der nächsten Generation gelingt es nicht, daran anzuknüpfen. Dann sehen die plötzlich selber, wenn sie selbständig ihren Lebenswandel bestreiten, dass sie dieses Niveau nicht mehr erreichen, und dann warten die wie die Geier, diesen Sprung wieder machen zu können, den sie schon erlebt haben, als sie noch im Elternhaus waren. Dass das Absaufen irgendwie … nicht erträglich ist. Und das Zweite ist, wenn der Vater schon nicht erfolgreich war, wenn der Grossvater der fähige Unternehmer war und der Vater dann der halbfähige und der Sohn ist schon der unfähige. Und der kann gar nichts anderes, als Geld zu konsumieren. Folglich ist der auf Gedeih und Verderb darauf angewiesen, dass irgendwann der grosse Pot kommt wo er den Rüssel reinheben kann, und hoffentlich reichts, bis er dann auch nicht mehr ist.» (Marc Betschart, 34, Bankdirektor)

Einerseits steht hier das «Absaufen» als biographische Katastrophe im Vordergrund, andererseits wird auch die interessante Vorstellung eines mehrere Generationen umfassenden Prozesses der ökonomischen Ent-Fähigung evoziert. Der «Grossvater», getrieben von einem ursprünglichen Unternehmergeist, konnte seine Fähigkeiten immerhin partiell an seinen Sohn weitergeben, der Enkel hingegen hat nur noch das Konsumieren gelernt, nicht aber das erfolgreiche Wirtschaften. Diese «Unfähigkeit-durch-Sättigung»-These gibt der von allen Interviewten postulierten glaubwürdigen Vermittlung einer Moral der Mässigung an allfällige eigene Kinder eine neue Wendung: Angestrebt wird die Vermittlung des «Dings dazwischen» an die eigenen Kinder nicht nur, weil es eine normativ begrüsste, gesellschaftliche vorgegebene und ökonomisch rationale Form des Haushaltens ist, sondern auch um die Kinder mit einer gewissen (je nachdem künstlichen) Prekarität zu konfrontieren. Diese soll ihnen einerseits ermöglichen, im späteren Leben selbst dann Erfolgserlebnisse zu verzeichnen, wenn sie die ökonomische Potenz des Elternhauses nicht mehr erreichen, andererseits soll die Prekarität aber vor allem einen Ansporn vermitteln, es «selbst» zu schaffen, beziehungsweise, um zum Zitat der jungen Bankangestellten zurückzukehren: «Dass man nicht einfach alles

haben kann. Gerade so ‹pumm-päng›.» Und so wird mit der Moral der Mässigung noch etwas viel wichtigeres vermittelt: Der Imperativ von Arbeit und Leistung.

Ohne Fleiss kein Preis

Dieser Imperativ ist für unsere Arbeitsgesellschaft so grundlegend, selbstverständlich und zentral, dass sogar die Tugend der Bescheidenheit und Mässigung zuweilen dahinter zurücktreten muss. Dass die beiden Werte in Konflikt geraten können, wird in den Ausführungen von Claudia Baumann deutlich:

> «Und dort haben meine Eltern immer gefunden: ‹So, jetzt müsstet ihr mal arbeiten nebenher und euch einen Zusatz verdienen.› Der Witz aber war … also manchmal habe ich das Gefühl, wir haben irgendwie total früh das Muster meiner Mutter mitbekommen, oder, dass wir eigentlich einen guten Umgang hatten mit dem Sackgeld, das wir erhalten haben und nicht irgendwie so geprasst haben. Und ich hatte immer das Gefühl: ‹Ah, für das, was ich will, habe ich eigentlich genug Geld.› Und ich habe irgendwie gefunden, ja, ich sehe nicht ein, warum ich arbeiten müsse in den Ferien, und ich glaube meine Eltern haben sich ein bisschen aufgeregt und gefunden, hey, gopf: Du bist irgendwie faul, oder. Mein Bruder ist glaube ich früher nebenher etwas verdienen gegangen. Und irgendwann habe ich dann halt einmal gefunden *(imitiert jugendlichen maulenden Tonfall):* ‹Ja, okay, gehe ich halt›, und das war in so einem Café, in X-Stadt, eigentlich schrecklich.» (Claudia Baumann, 34, kulturwiss. Doktorandin)

Der Topos, dass die Befragten zum Teil schon als Kinder kleinere Dienstleistungen erbrachten und später als Jugendliche gegen Lohn arbeiteten, um sich einen Teil ihrer Konsumwünsche selbst zu erfüllen, zieht sich wiederum durch die Schilderungen praktisch aller Interviewten durch. Diese frühe Einführung in die Arbeitswelt wird als wichtige, wenn auch zuweilen (wie das obige Beispiel zeigt) ambivalente Erfahrung dargestellt, praktisch immer jedoch als Selbstverständlichkeit akzeptiert. Auch Marc Betschart, der nach eigenen Angaben überdurchschnittlich viel Taschengeld zur Verfügung hatte, musste für Wünsche, welche die Eltern ihm «nicht bestreiten wollten» schon als 12-Jähriger Laub wischen, bei Nachbarn den Rasen mähen, später übernahm er häufig Reinigungsarbeiten und einen Job als Punktschweisser, ab der Universität kam dann der «Bürojob-Trott»: Arbeiten im Bereich von Lebensversicherungen, Sachversicherungen, im Finanzgeschäft. Interessant scheint hier auch, dass das von erziehungswissenschaftlicher Seite beschriebene gesellschaftliche Modell von Jugend als Bildungsmoratorium, verbunden mit einer immer länger dauernden Scholarisierung (in der Regel bis ungefähr 20 Jahre) und einer Abwertung der Institutionen der Arbeitswelt[28] von den Eltern durchkreuzt und unterlaufen wird. Die Eltern sind sehr wohl bestrebt, dass ihre Kinder eine gute Ausbildung erhalten, aber sie setzen bewusst und gezielt ein austariertes System ökonomischer Knappheit ein, um ihren Nachwuchs, polemisch formuliert, zur Arbeit zu zwingen und schon früh in die Logik der Erwerbsarbeit einzuführen. Viele der Eltern der Befragten waren ökonomisch gut gestellt und hätten es sich mit grosser Wahrscheinlichkeit leisten können, ihre Kinder ausschliesslich den

Bildungsinstitutionen zu überlassen. Allen Eltern war es aber offenbar ein grosses Anliegen, ihren Kindern zu vermitteln was es heisst, sich sein Geld selbst zu verdienen. Dabei scheint es nicht in erster Linie um eine systematische Heranführung an diejenigen Arbeitswelten zu gehen, welchen sich die Jugendlichen im Lauf ihrer Berufsorientierung zuwenden – im Sinne eines Praktikums oder von «Schnuppertagen». Viele arbeiteten noch während des Studiums in Bereichen, die sich nicht mit ihrer Studienrichtung und ihren beruflichen Absichten in Übereinstimmung bringen liessen, und für die Eltern schien das Motto zu gelten: Hauptsache, sie arbeiten. Einige schafften es aber (wie Marc Betschart) durchaus, sich zumindest im Lauf des Studiums Nebenerwerbe zu organisieren, die nahe bei den beruflichen Perspektiven lagen.

Mit dieser oft künstlich herbeigeführten Konfrontation mit ökonomischen Zwängen (konkret also mit der Notwendigkeit von Erwerbsarbeit und der Notwendigkeit der Mässigung und Moderation) waren die Eltern der Befragten offensichtlich bestrebt, das zentrale ökonomische Motiv der Knappheit mit Nachdruck zu vermitteln. Geld ist nicht im konkreten Einzelfall, sondern *grundsätzlich* rar, und sein Erwerb schliesst Opfer (z.B. von Freizeit oder individuellen Neigungen) mit ein. Kulturelle Strategien der Normalisierung – es ist *selbstverständlich,* dass Jugendliche und schon Kinder ab einem bestimmten Alter und in relativ eng definierten Grenzen Geld dazuverdienen – und der Normativität – es ist gut, wenn sie es tun, und noch besser, wenn sie sich darüber hinaus zu moderaten, sich mässigenden Konsument/-innen entwickeln – werden in der Erziehung eingesetzt, um das ökonomische Funktionieren in unserer Gesellschaft aufzugleisen. Generell wird diese Heranführung an die Welt des Geldes und der Arbeit als ein viele Jahre umfassender Sozialisationsprozess skizziert, der modellhaft vom ersten Sparsäuli über das ansteigende Taschengeld, das Sparbüchlein, die erste Lohnarbeit und schliesslich eine bezahlte Stelle nach abgeschlossener Ausbildung in die Selbstständigkeit führt. Die Erziehung nicht nur zur Mässigung, sondern zum konkreten Sparen wird nicht ganz durchgehend, aber ebenfalls häufig beschrieben, oft mit sehr positiven Gefühlen, wie das folgende Beispiel zeigt:

> «Wir hatten ein Sparschwein und dort habe ich immer etwas reingetan, vielleicht auch an Weihnachten, wenn es einen Batzen gegeben hat, und das hat man auf die Bank gebracht mit dem Sparbüchlein. Und das hat mich immer wahnsinnig gefreut, ja, da hat die Schalterbeamtin das Geld gezählt und hat gesagt wie viel dass es ist und dann hat man das ins Büchlein reingeschrieben.» (Christina Werner, 29, Bankangestellte)

Eine solche explizite Freude am Sparen wird von einigen, allerdings nicht der Mehrheit der Interviewten beschrieben. Meist steht hinter Personen, die das Sparen als sinnvoll und sogar lustvoll erleben, auch ein Elternhaus, das diese Werte entsprechend propagiert und gefördert hat, es gibt allerdings auch den Fall, dass die Eltern zum Sparen tendierten, die Kinder hingegen sich – zumindest phasenweise – dieser Tendenz entgegenstemmten. Dass umgekehrt aber die Eltern ausgesprochen konsumfreudig waren und die Kinder von sich aus zu «Sparern» wurden, konnte in

keinem der Interviews festgestellt werden. Der Spargedanke scheint etwas zu sein, was mit viel Sozialisationsarbeit vermittelt werden muss.

Dass die Gelderziehung primär in der Herkunftsfamilie stattfindet, und zwar vor allem über soziales Lernen, also Beobachtung und Nachahmung, bestätigt eine breit angelegte, qualitativ-quantitative Untersuchung der deutschen Erziehungswissenschaftlerin Tatjana Rosendorfer. In Rosendorfers Untersuchung wird auch die Vermutung unterstützt, dass das Konsumieren gleichsam «von alleine» gelernt wird, das Sparen hingegen in einem weitaus mühsameren Prozess vermittelt werden muss:

> «Die Verwendung des Einkommens für Steuern, Versicherungen und die Tilgung von Krediten sowie für Geldanlagen, vermögensbildende Versicherungen und weitere Sparformen umfasst finanzielle Vorgänge im Haushalt, die Kindern und Jugendlichen aktiv vermittelt werden müssen. Sie spielen für die ökonomische Kompetenz im Erwachsenenalter eine grosse Rolle, werden in der Gelderziehung jedoch häufig vernachlässigt, weil sich dieser Bereich des Finanzmanagements nicht so beiläufig erlernen lässt wie das Konsumverhalten.»[29]

In den Interviews zeigte sich allerdings, dass die Befragten von den Eltern sehr oft nicht in die Geheimnisse der Steuererklärung und Bankanlagen eingeführt wurden – zumindest nicht im Kindes- und Jugendalter – und dass das Hauptaugenmerk der Gelderziehung eindeutig bei der Erziehung zum mässigen und bewussten Konsum und, etwas weniger ausgeprägt, zum konkreten «einfachen» Geldsparen lag. Dennoch erleben sich die Befragten als Erwachsene durchwegs als ökonomisch kompetente Individuen, die mit ihrem Geldhaushalt – auch bei niedrigen Einkommen – in der Regel nicht kämpfen müssen. Interessanterweise ist der einzige Befragte, der sich selbstkritisch zu seinem Geldverhalten äussert, nämlich Marc Betschart, auch derjenige, der die Konsumerziehung im Elternhaus als wenig «mässigend» in Erinnerung hat. Sein ausschweifendes Konsumverhalten wird allerdings von seinem hohen Einkommen mehr als gedeckt, sodass sich auch für ihn keine ökonomisch problematische Situation ergibt. Aufgrund der Interviews lässt sich also vorsichtig der Schluss ziehen, dass die Strategie der Eltern, finanzielle Knappheit als zentrales Motiv der Gelderziehung einzuführen, und dies dezidiert in einem kulturell-normativen Rahmen der Wertschätzung von Mässigung und Arbeit, sehr erfolgreich war. Nicht nur entwickelten sich die Kinder zu ökonomisch kompetenten Erwachsenen, sie übernahmen auch ohne Widerstände die normative Orientierung, welche die Eltern ihnen vermittelt hatten.

Viele der Interviewten erinnerten sich genau und plastisch an Situationen, in denen mässiger Konsum vorgelebt wurde:

> «Und es war sicher so (lacht kurz auf) … also der Running Gag in der Familie war (lacht kurz auf), manchmal gab es bei uns zuhause Tiroler Cake, und der Running Gag, als wir älter wurden, war dann immer: Gell, der war Aktion!» (lacht)
> *GU: «Weshalb?»*
> «Ja, weil sie den sonst nicht gekauft hat, sie hat den nur gekauft, wenn er Aktion war.»
> *GU: «Weil das etwas Spezielles war für sie, oder …»*
> «Ja, nein, einfach als Ausdruck, das zeigt auch sehr viel, dass sie schon sehr preisbewusst eingekauft

hat. Dass sie irgendwie geschaut hat was die Sachen kosten und geschaut hat, dass sie günstig dazu kommt.» (Claudia Baumann, 34, kulturwiss. Doktorandin)

Manchmal kam es aber doch auch zu direkten Instruktionen, zum bewussten Miteinbeziehen auch in abstraktere Vorgänge des Haushaltens:

«Sie hat zum Beispiel auch manchmal gesagt: Schau jetzt hier, heute mache ich Rechnungen, mit dem Postbüchlein noch, und hast du gesehen, wie viel da schon einmal weggeht, oder, vom Haushaltungsgeld, oder, und ja, da habe ich jeweils schon grosse Augen gemacht.» (Christina Werner, 29, Bankangestellte)

Aus der Haltung der gemässigten oder betonten Sparsamkeit heraus, die über die alltägliche Konsumpraxis des Elternhauses erworben wird, entwickelt sich die Selbstverständlichkeit, später genau diese Strategie selbst zu übernehmen und sie auch den eigenen (allfälligen) Kindern weitergeben zu wollen. Ohne diese Mässigung der Eltern in der Konsumpraxis hingegen scheint es für die Kinder, wie das Beispiel von Marc Betschart zeigt, schwieriger zu sein, später selbst so genannt «verantwortungsvoll» mit Geld umzugehen. Aus den Interviews geht hingegen nicht hervor, dass die zur moderaten Sparsamkeit Erzogenen später durchwegs auch eine besondere Affinität zu Fragen der Vermögenssicherung und -bildung über Instrumente wie Geldanlagen oder Versicherungen zeigen. Hier scheinen noch andere Faktoren ausschlaggebend zu sein, auf die hier nicht eingegangen werden kann, insbesondere der Lebensstil und generelle Haltungen gegenüber Geld.

Kulturspezifik des Sparens? Ein Blick auf die USA

Die Wertschätzung des Sparens und des massvollen Konsums wird gemeinhin als kulturspezifisch unterschiedlich ausgeprägt betrachtet. Stereotype Vorstellungen über den sparsamen, geldbewussten, arbeitsamen Schweizer, den geizigen Schotten oder den konsumfreudigen Amerikaner sind kollektiv verankert. Vor allem im Bereich der Sparpraxis lassen sich auf empirischer Ebene tatsächlich grosse Unterschiede ausmachen. Die Sparquote[30] der Schweizer Bevölkerung betrug 2002, also zum Zeitpunkt der Datenerhebung, 11,6%, in Deutschland 10,6%, in den USA hingegen nur 2,3%.[31] Wie werden solche Unterschiede der Sparpraxis, mit denen naheliegenderweise auch eine andere Konsumpraxis einhergeht, erklärt? Vor welchem gesellschaftlichen und ökonomischen Hintergrund konnte sich bei uns eine (relative) Dominanz des Spargedankens entwickeln, während in den USA ganz offensichtlich der Konsum stärker im Vordergrund steht? Laut dem Volkswirtschafter und Konjunkturforscher Christoph Koellreuter[32] betrug die private Sparquote in der Schweiz Ende der 1970er-Jahre gerade einmal drei Prozent – ein ähnliches Niveau, wie die USA heute (wieder) aufweist. Von einer langen, stabilen, kulturell gefestigten Spartradition auszugehen ergibt von daher vielleicht weniger Sinn als die ökonomische Situation der Zeit zu betrachten. Nach Koellreuter lässt

sich die Sparquote in erster Linie mit dem verfügbaren Einkommen in Verbindung bringen: Ist es hoch, wird viel gespart, ist es tief, weniger. Dass die Konsumkulturen unterschiedlich ausgeprägt sind, lässt sich allerdings offenbar trotzdem beobachten. Während sich die Schweizer Sparquote mit Schwankungen dennoch seit Jahrzehnten relativ konstant auf relativ hohem Niveau befindet[33], ist sie in den USA von einem bereits etwas tieferen Stand (um 9 %) seit den 1990er-Jahren dramatisch gesunken[34]. 2005 bis 2007 war die private Sparquote in den USA negativ – es wurde in den privaten Haushalten mehr Geld ausgegeben als eingenommen.[35]

Abgesehen von den nackten Zahlen machen aber auch sozial- und wirtschaftsgeschichtliche Arbeiten auf eine amerikanische Konsumkultur aufmerksam, die sich von der in Europa verbreiteten in mancher Hinsicht unterscheidet. Auffällig ist in erster Linie, welchen grossen Stellenwert der Statuskonsum einnimmt. Die amerikanische Ökonomin Juliet B. Schor schrieb bereits Ende der 1990er-Jahre:

> «American consumers are often not conscious of being motivated by social status and are far more likely to attribute such motives to others than to themselves. We live with high levels of psychological denial about the connection between our buying habits and the social statements they make. Most Americans would deny that, by their spending, they are seeking status, in the usual meaning of the word – looking to position themselves in a higher economic stratum.»[36]

Schor konstatiert einen *new consumerism,* dessen Beginn sie in der Reagan-Ära verortet. Diese neue Konsumhaltung resultiert nicht aus dem Konsumgüter-Vergleich unter «Nachbarn und Bekannten», repräsentiert also nicht mehr das alte Motto von «Keeping up with the Joneses», sondern wurzelt im Vergleich mit einer Referenzgruppe, die um ein Vielfaches an Einkommen generiert. Konkret orientiert sich nach Schor die amerikanische Mittelschicht im Hinblick auf ihre Konsumwünsche oft an viel reicheren, medial vermittelten *celebrities,* die einen bestimmten angestrebten Lebensstil repräsentieren.[37] Dieser Vergleich führt zu einer chronischen Unzufriedenheit mit den eigenen Besitztümern und in der Folge zu einem oft ruinösen Konsumverhalten.

Der Historiker Wolfgang König sieht die Ursache für die an vielen Orten beschriebene grössere «Anfälligkeit» amerikanischer Konsumentinnen und Konsumenten für Statuskonsum im Umstand, dass in den USA als Einwanderungsland andere soziale Strukturen aufgebaut wurden als in den Herkunftsländern der Immigranten und Immigrantinnen. Wer in der Gesellschaft welchen Status einnahm, konnte weniger an traditionellen Kriterien wie Beruf, Ausbildung, Grundbesitz oder «Clan»-Zugehörigkeit festgemacht werden, als Massstab des Erfolgs wurde in erster Linie der ökonomische Erfolg interpretiert. Dies zumal in einer Kultur, die sehr stark vom «Unternehmergeist» geprägt wurde.[38] Der ökonomische Erfolg wiederum musste, damit er überhaupt soziale Anerkennung finden konnte, über Konsum symbolisch repräsentiert werden. Allerdings waren diesem Verhalten zu Beginn durchaus Grenzen gesetzt, und zwar durch eine verbreitete puritanische Mentalität, die den demonstrativen Konsum verabscheute und dagegen harte Arbeit und Bescheidenheit favorisierte. Die amerikanische Soziologin Susan

Matt arbeitete heraus, wie – unter anderem mit Hilfe der Werbeindustrie – hartnäckig daran gearbeitet wurde, den sozialen Neid als zentrales Konsummotiv von seinem moralischen Ruch zu befreien und dadurch den Keeping-up-with-the-Joneses-Gedanken zu etablieren.[39] Die zuvor propagierte Tugend der Bescheidenheit wurde dadurch weitgehend ausser Kraft gesetzt; im Ringen um Status und Mithalten konnte sich der durchschnittliche Amerikaner Bescheidenheit immer weniger leisten und musste sich diejenigen Waren und Dienstleistungen verschaffen, die in seiner Referenzgruppe verbreitet waren. Die neuere Entwicklung wäre nun, wie oben beschrieben, dass sich die Referenzgruppe von den ökonomisch Gleichgestellten oder leicht Bessergestellten zu den ökonomisch Unerreichbaren verschoben hat, mit dramatischen Folgen für das Konsum- und Sparhandeln.

Die Soziologen Ueli Mäder und Elisa Streuli, die Reichtum in der Schweiz untersucht haben, machten 2002 in einer knappen Ausführung ähnliche Tendenzen in der Schweiz aus:

> «Bis jetzt hat Reichtum in den USA eine ungleich grössere Bedeutung als in der Schweiz. Mit den Filmen, Fastfood, Sportarten und anderen US-Exportgütern, vermittelt über verschiedenste Kommunikationsmedien, übernimmt die Schweiz zunehmend Werthaltungen aus den USA. Neben vielen positiven Aspekten hat dies zur Folge, dass Reichtum in der Schweiz zunehmend zu einem allgemein verbindlichen Lebensziel wird.»[40]

Interessanterweise wird diese These über die in meiner Forschung durchgeführten Interviews kaum gestützt. Von einem «Lebensziel Reichtum» konnte bei den meisten nicht die Rede sein – dieses Motiv tauchte nur bei zwei Befragten auf, die beide als Bankangestellte auf Kaderstufe bereits viel Geld verdienten. Zum Statuskonsum äusserte sich niemand explizit positiv, schon gar nicht über solchen, der die eigenen Verhältnisse übersteigt. Allerdings ist das auch nicht zu erwarten, da Statuskonsum als bewusste und offen kommunizierte Strategie weder hier noch in den USA, wie das Zitat von Juliet B. Schor zeigt, zu den sozial erwünschten Verhaltensweisen gehört. Der Gedanke, dass man mit sozial Ähnlichen auf einer Konsumebene mithalten kann, taucht in den Interviews hingegen an verschiedenen Stellen auf, zum Beispiel beim Thema Ferien oder Inneneinrichtungen, und wurde vor allem ethnographisch ersichtlich, da die Interviews mit drei Ausnahmen bei den Befragten zuhause stattfanden. Was ich antraf, waren Wohnungen, Einrichtungen und Häuser, die durchwegs mit der Einkommensklasse zu korrelieren schienen. Dass dagegen ein demonstrativer Konsum, der die eigenen Einkommensverhältnisse grundsätzlich sprengt, den Befragten fremd war, zeigt nicht zuletzt auch die Tatsache, dass die meisten von ihnen Ersparnisse auf der Seite haben und dass alle, die nicht ausbildungsbedingt sehr tiefe Einkommen haben, tatsächlich systematisch Geld sparen oder anlegen und damit zwangsläufig Abstriche beim potenziell möglichen Konsum machen.

Natürlich sind die Aussagen von fünfzehn Personen statistisch in keiner Art und Weise repräsentativ. Wie in qualitativer Forschung üblich, geht es auch nicht darum, über diese Zugangsweise gesellschaftliche Trends und deren Entwicklung quanti-

tativ zu fassen und zu verallgemeinern, sondern es geht um vertiefte Einblicke in die Denkmuster, Motivationsstrukturen und Bedeutungskonstruktionen von konkreten Menschen in konkreten sozialen und kulturellen Verortungen. Die befragten Personen sehen sich ökonomisch, sozial und kulturell alle als der Mittelschicht zugehörig – manche eher in der Mitte, andere eher oben. Bis auf wenige bereits erwähnte Ausnahmen sind alle ökonomisch unabhängig, können sich im Grossen und Ganzen den Lebensstil leisten, den sie sich wünschen und sind auf regelmässiges Einkommen über Erwerbsarbeit angewiesen. Damit hören die Gemeinsamkeiten aber bald auf. Die Befragten gehören unterschiedlichen Berufsgruppen mit unterschiedlichen Ausbildungsbiographien an, sie stammen aus unterschiedlichen geographischen Regionen und sozialen Milieus, sie sind in unterschiedliche Generationen hineingeboren, pflegen unterschiedliche Lebensstile. Manche haben Familie, viele sind relativ jung und haben keine eigenen Kinder. Über diese Unterschiede hinweg verbindet aber ein zentrales Motiv alle Befragten: Beim Geldausgeben steht nach wie vor markant eine Moral der Mässigung und des sorgfältigen Balancierens von Einnahmen und Ausgaben im Vordergrund. Dabei wurde das Konsumverhalten schwergewichtig nur indirekt, über das Berichten darüber erfasst, aber diese Aussagen wie die Beobachtungsdaten deuten darauf hin, dass sie mit der *ideal-culture*-Vorgabe der Mässigung in Übereinstimmung zu bringen sind. Vermutlich würden sich viele der Befragten, würde man sie heute noch einmal interviewen, in ihrem normativen Muster bestätigt sehen. Über die Verhältnisse zu leben, wie es in den USA seit vielen Jahren von breiten Kreisen praktiziert wurde, konnte sich in der schweizerischen Mittelschicht als kulturelle Strategie bis jetzt nicht etablieren. Dass sie nun angesichts der Finanzkrise auch als ökonomische Strategie als gescheitert und sogar volkswirtschaftlich bedrohlich interpretiert wird, dürfte nicht dabei helfen, exzessiven Konsum als dominantes kulturelles Muster auch hierzulande einzuführen.

Das Biest zähmen

Am Geld hängt in den meisten Gesellschaften der Welt, sicher aber in den westlichen, fast alles. Neben der materiellen Lebensgrundlage als offensichtlichstem Korrelat auch der soziale Status, Chancen, Ressourcen, Beziehungen, Einflussmöglichkeiten, Mitgestaltung von räumlichen und zeitlichen Strukturen. All dies ist nicht alleine von der Verfügbarkeit über Geld abhängig, aber wesentlich davon mitbestimmt. Aus der Sicht der befragten Akteure ist die Aussicht, nicht genug Geld zu haben, um den gewohnten Lebensstil aufrecht zu erhalten, eine bedrohliche Vision. Man ist geistig zwar bereit, im Falle von Geldmangel einige Einschränkungen in Kauf zu nehmen, viele setzen sich auch mit diesem Gedanken auseinander, aber irgendwann geht es ans «Lebendige», wird die soziale Existenz als solche bedroht. Ein Befragter, auf dessen Aussagen in diesen Ausführungen nicht eingegangen wurde, erlebte als Junge den Suizid seines Vaters, dessen unternehmeri-

sche Versuche in der Nachkriegszeit gescheitert waren. Aus der Wahrnehmung des Sohnes war es dieses ökonomische Scheitern, welches den Vater in den Selbstmord trieb. Die Unfähigkeit, den gehobenen Standard, den die Familie bis dahin gepflegt hatte, aufrechterhalten zu können, wurde vom Vater – so interpretiert es der Sohn noch viele Jahre später – als nicht erträglich empfunden. Der Sohn entwickelte sich zu einem ökonomisch äusserst umsichtigen, sparsamen und wie er selbst sagt, in finanziellen Dingen eher ängstlichen Menschen, der aber innerhalb der Familie und gegenüber seinen Kindern eine sehr grosszügige Haltung an den Tag legt. Er und seine Partnerin sind heute Millionäre, haben einen Grossteil des Kapitals aber ihren Kindern zur Verfügung gestellt und unterstützen soziale und kulturelle Projekte. Sie sehen und bezeichnen sich selbst nicht als Millionäre und pflegen nicht den Lebensstil, den man einem «Millionär» gemeinhin unterstellt.

Das Thema Sparsamkeit, massvoller Konsum und ein umsichtiger, bewahrender Umgang mit Geld zieht sich wie ein roter Faden durch die Interviews, in diversen Schattierungen wird geschildert, wie die Scherflein im Trockenen gehalten werden. Wenn man die existenzielle Bedrohung, die Geldmangel darstellt, ernst nimmt, dann ist Sparen nicht einfach eine ökonomisch rationale Handlung unter vielen, sondern der erste und vorrangige Versuch, das Biest zu zähmen, die Oberhand und die Kontrolle zu behalten, die Abhängigkeit vom Geld in erträglichen Grenzen zu halten beziehungsweise das Erleben von Abhängigkeit überhaupt erst zu vermeiden. Demonstrativer Konsum hingegen, vor allem wenn er die eigenen Verhältnisse übersteigt, ist eine völlig entgegengesetzte Strategie. Mit dem demonstrativen Konsum wird der sozialen Umwelt ökonomische Potenz suggeriert, real und hinter den Kulissen wird sie aber nicht oder nur prekär erlebt. Erlebt wird vor allem die akute Abhängigkeit vom stetigen Zustrom von Geld. So gesehen ist dies die «ehrlichere» Strategie, weil sie die real existierende Abhängigkeit von Geld so deutlich offenlegt. Aber auch eine Strategie, die sich dem Geld und der Geldabhängigkeit unterwirft, die gar nicht erst versucht, andere als individualistische und materielle Werte in den Vordergrund zu stellen. Demonstrativen, exzessiven Konsum kann man auch als eine Identifikation mit der Logik des Kapitalismus interpretieren, der Wettbewerb, Konkurrenz und Dominanz des Besitzdenkens an erste Stelle setzt. Sparsamkeit wird traditionellerweise eher in Verbindung gebracht mit Geiz als mit Grosszügigkeit. Die Tendenz, dass Sparsamkeit zum Selbstzweck werden kann, ist kaum zu bestreiten. Mit dem Sparen lässt sich auf der anderen Seite aber auch ein Handlungsspielraum erschaffen, der die menschlichen Fähigkeiten und Bedürfnisse ausserhalb einer rein ökonomischen Rationalität stärker gewichtet, der zum Beispiel auch Grosszügigkeit ermöglicht. Paradoxerweise wird so die relative Freiheit von der Geldabhängigkeit mit Geld erkauft. Sich vom Geldnexus gänzlich freizumachen, ist unmöglich. Sich aber einen Handlungsspielraum zu gestalten, indem die unmittelbare Abhängigkeit vom Geld gemildert wird, schon.

In einer nochmals leicht anderen Interpretation kann ein gemässigt-sparsamer Umgang mit Geld als Grundpfeiler einer entdramatisierenden Strategie betrachtet werden, welche die Bedeutsamkeit des Geldes für das eigene Leben tenden-

ziell tief halten möchte, das Geld unscheinbar machen möchte. In den Interviews zeigt sich, dass eine solche entdramatisierende Strategie gestützt wird von anderen Handlungsweisen, die das Geld ebenfalls «entwerten»: Das Geld wird zum Beispiel physisch geringgeschätzt und zerknüllt in der Hosentasche getragen. Häufig werden Gelegenheiten, bei welchen man Geld sparen könnte, geradezu vermieden, sobald sie mit einem noch so geringen Aufwand verbunden sind. So gehen einige davon aus, dass sie relativ einfach ihre Steuern optimieren könnten; es ist ihnen aber zu «mühsam», der Thematik nachzugehen. Der finanzielle Nutzen muss einigermassen relevant sein, bevor man eine Alltagsroutine verlässt, um eine neue aufzugleisen. Im Gegensatz zur klassisch sparsamen Haltung tendiert der gemässigt-sparsame Umgang mit Geld als Ausdruck einer entdramatisierenden Strategie dazu, den Rappen nicht zu ehren, sondern ihn zu verachten. Wo man es sich leisten kann, wo Beträge als nicht substanziell interpretiert werden (und es können durchaus grössere Beträge sein), gibt es eine beachtliche Tendenz, das Geld zum Fenster hinaus zu werfen oder es gar nicht erst hineinzubringen. Aktionen werden nur eingekauft, wenn sie sich fast unausweichlich aufdrängen – wenn man sowieso Kaffee einkaufen wollte und gerade ein Aktion-Multipack im Regal steht. Sobald Recherche oder Aufwand damit verbunden ist, lässt man es bleiben.

Mit all diesen Handlungsweisen (es liessen sich noch einige aus dem Bereich der sozialen Beziehungen nennen) demonstrieren Individuen sich selbst und ihrer Umwelt, dass das Geld nicht die zentrale Figur auf der Bühne ihres Alltagslebens darstellt. Die Botschaft «Geld ist wichtig» ist lebensweltlich omnipräsent und bis ins Letzte verinnerlicht. Wir haben jeden Grund, dieser Botschaft zu glauben. Viele Menschen ziehen es allerdings vor, auf ihrer persönlichen Prioritätenliste das Geld möglichst weit unten zu positionieren – es drängt von alleine immer wieder nach oben. Sie weisen dem Geld bewusst und aktiv die Rolle des Dieners im Stück zu. Auf keinen Fall darf der Diener zu viel Macht erlangen, er darf sich nicht in den Vordergrund drängen, er muss Erfüllungsgehilfe bleiben. Und er hat ab und zu einen Tritt der Missachtung verdient.

Anmerkungen

1 Ganssmann (1996), 21.
2 Es handelt sich um mein Dissertationsprojekt mit dem Arbeitstitel «Geldsinn. Kulturelle Muster und Deutungen im Umgang mit Geld», das momentan vom Forschungskredit der Universität Zürich unterstützt wird.
3 John Maynard Keynes, zit. in Deutschmann (2002), 90.
4 Vgl. Andersen (1998), Bourdieu (1982), Rosenkranz, Schneider (2000), Siegrist (1997), Slater (1997).
5 Veblen (1971 [1899]), 39.
6 Bourdieu (1982), Bourdieu (1998b).
7 Simmel (1989 [1900]), 265.
8 Simmel (1989 [1900]), 274.
9 Deutschmann (2002), 92–96.

[10] Vgl. beispielsweise Bammé (2006), Deutschmann (2000), Fellmann (2001), Flotow (1995), Frerichs (2005), Frisby (1989), Ganssmann (2002), Gessner, Kramme (2002), Grenier (1993), Haesler (1993), Haesler (1995), Kintzelé (1993), Krech (1993), Lichtblau (1986), Lichtblau (2003), Müller (2006), Paul (2002), Poggi (1993), Von Flotow, Schmidt (1999).
[11] Simmel (1992), 191.
[12] Deutschmann (2003), 80.
[13] Deutschmann (2002), 96.
[14] Ganssmann (1996), 135.
[15] Auf die ebenfalls vorhandene Kritik an Simmels Werk kann an dieser Stelle nicht eingegangen werden.
[16] Vgl. Manstetten (2000).
[17] Bourdieu (1998a), 178–179.
[18] Bloch (1994), 6–7; vgl. auch Bloch, Parry (1989), Klute (2003).
[19] Schultz (1996), 72–73.
[20] V.a. Zelizer (1994), aber auch Zelizer (1985), Zelizer (2000), Zelizer (2005).
[21] Eine Beobachtung, für die es übrigens seit neuerer Zeit «harte» empirische Unterstützung auch von wirtschaftswissenschaftlicher Seite gibt. Der Zürcher Ökonom Ernst Fehr zum Beispiel hat in verschiedenen experimentellen Versuchsanordnungen gezeigt, wie Menschen sich weigern, einen finanziellen Vorteil zu erlangen, wenn deswegen soziale Normen der Reziprozität verletzt werden. Vgl. Henrich et al. (2004).
[22] Vgl. Boesenberg (2003), Dowling, Fehlhaber (1998), Dackweiler, Hornung (2003), Deutschmann (2003), Dormagen (1992), Hans (1988), Hausen (1976), Hornung (2003), Krondorfer, Mostböck (2000), Kuhlmann (1995), Newcomb, Rabow (1999), Schäfer (2003), Timm (2005), Unterweger (2005), Unverzagt (1999), Wrede (2003).
[23] Z.B. Allmendinger et al. (2004), Schneider et al. (2005), Wimbauer (2003).
[24] Furnham, Okamura (1999), Haubl (1998), Kirchler (2000), Melching (1996), Newcomb, Rabow (1999).
[25] Bergmann, Blöcher (1999), Day (1994), Goldinger (2002), Stewart (1994), Mugnaini (1994), Ténoudji (2005).
[26] Alle Namen der Befragten sind anonymisiert.
[27] Einige der Befragten waren mit der Arbeit an ihren Dissertationen beschäftigt und hatten im Vergleich mit den anderen eher tiefe Einkommen, allerdings mit der Perspektive auf höhere Löhne nach Abschluss der Promotion. Zwei promovierende Frauen waren finanziell auf ihre Partner angewiesen. Ein Befragter verdient als Jesuit keinen eigenen Lohn und bestreitet seinen Lebensunterhalt über den Orden.
[28] Vgl. Zinnecker (2003).
[29] Rosendorfer (2000), 21.
[30] Die Sparquote bezeichnet hier den Prozentsatz des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte eines Landes, der nicht für Konsum ausgegeben, sondern über verschiedene Einrichtungen gespart wird.
[31] Keuschnigg (2005), 177.
[32] Serna (1995), o. S.
[33] Jeitziner et al. (1999), 11.
[34] Dirschmid und Glatzer (2004), 27.
[35] Personal Saving, USA, Sparquote, Persönliches Sparen. o. J., o. S.
[36] Schor (1998), 19.
[37] Schor (1998), 4–11.
[38] König (2000), 113.
[39] Vgl. Matt (2003).
[40] Mäder und Streuli (2002), 30f.

Literaturverzeichnis

Allmendinger, Jutta, Wolfgang Ludwig-Mayerhofer et al.: Eigenes Geld – gemeinsames Leben. Zur Bedeutung von Geld in modernen Paarbeziehungen. In: Ulrich Beck und Christoph Lau (Hg.): Entgrenzung und Entscheidung: Was ist neu an der Theorie reflexiver Modernisierung? Frankfurt a. M. 2004, 307–325.

Andersen, Arne: «… und so sparsam!» Der Massenkonsum und seine Auswirkungen: Veränderung und Mentalitätswandel, dargestellt am Schweizerischen Beobachter. 1998.

Bammé, Arno: Fetisch «Geld». In: Paul Kellermann (Hg.): Geld und Gesellschaft. Wiesbaden 2006, 9–81.

Bergmann, Jörg und Verena Blöcher: «Kieken, lauschen, Preise vergleichen.» Über Geld und Moral in ostdeutschen Familiengesprächen nach der Wende. In: Jörg Bergmann und Thomas et al. Luckmann (Hg.): Kommunikative Konstruktion von Moral. Bd. 2: Von der Moral zu den Moralen. Opladen 1999, 263–288.

Bloch, Maurice: Les usages de l'argent. In: Terrain 23 (1994), 5–10.

Bloch, Maurice und Jonathan Parry: Money and the Morality of Exchange. Cambridge 1989.

Boesenberg, Eva: Männlichkeit als Kapital. Geld und Geschlecht in der US-amerikanischen Kultur. In: Birgitta Wrede (Hg.): Geld und Geschlecht. Tabus, Paradoxien, Ideologien. Opladen 2003, 32–45.

Bourdieu, Pierre: Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main 1982.

Bourdieu, Pierre: Die Ökonomie der symbolischen Güter. In: Pierre Bourdieu (Hg.): Praktische Vernunft. Zur Theorie des Handelns. Frankfurt am Main 1998a, 159–200.

Bourdieu, Pierre: Praktische Vernunft. Zur Theorie des Handelns. Frankfurt am Main 1998b.

Dackweiler, Regina-Maria und Ursula Hornung (Hg.): Frauen – Macht – Geld. Münster 2003.

Day, Sophie: L'argent et l'esprit d'entreprise chez les prostituées à Londres. In: Terrain 23 (1994), 99–114.

Deutschmann, Christoph: Geld als «absolutes Mittel». Zur Aktualität von Simmels Geldtheorie. In: Berliner Journal für Soziologie 10 (3) (2000), 301–313.

Deutschmann, Christoph: Kapitalismus, Religion und Unternehmertum: eine unorthodoxe Sicht. In: Christoph Deutschmann (Hg.): Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Wiesbaden 2002, 85–108.

Deutschmann, Christoph: Ökonomie, Kapitalismus und Geschlechterdifferenz. Zur Unverwüstlichkeit geschlechtertypischer Geldmythen. In: Regina-Maria Dackweiler und Ursula Hornung (Hg.): Frauen – Macht – Geld. Münster 2003, 74–99.

Dirschmid, Werner und Ernst Glatzer: Determinanten der Sparquote der privaten Haushalte in Österreich. In: Geldpolitik & Wirtschaft. Publikation der Österreichischen Nationalbank (4) 2004, 26–40.

Dormagen, Christel: Geld, Macht, Liebe Frauen: Neue Unabhängigkeit, alte Gefühle. Reinbek b. H. 1992.

Dowling, Colette und Heidemarie Fehlhaber: Sterntaler. Wie Frauen mit Geld umgehen. Frankfurt am Main 1998.

Fellmann, Ferdinand: Die Sprache des Geldes. Georg Simmel und die Tragödie der europäischen Kultur. In: Ulrike Kadi, Brigitta Keintzel und Helmuth Vetter (Hg.): Traum, Logik, Geld. Freud, Husserl und Simmmel zum Denken der Moderne. Tübingen 2001, 202–222.

Flotow, Paschen von: Geld, Wirtschaft und Gesellschaft. Georg Simmels Philosophie des Geldes. Frankfurt am Main 1995.

Frerichs, Klaus: Von der Substanz zur Funktion. Georg Simmels semiotische Theorie des Geldwerts. In: Simmel Studies 15 (2) (2005), 199–207.

Frisby, David: Fragmente der Moderne: Georg Simmel, Siegfried Kracauer, Walter Benjamin. Rheda Wiedenbröck 1989.

Furnham, Adrian und Ryo Okamura: Your Money or Your Life: Behavioral and Emotional Predictors of Money Pathology. In: Human Relations 52 (9) (1999), 1157–1177.

Ganssmann, Heiner: Geld und Arbeit. Wirtschaftssoziologische Grundlagen einer Theorie der modernen Gesellschaft. Frankfurt am Main, New York 1996.

Ganssmann, Heiner: Das Geldspiel. In: Christoph Deutschmann (Hg.): Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Wiesbaden 2002, 21–46.

Gessner, Wilfried und R. Kramme: Aspekte der Geldkultur. Neue Beiträge zu Georg Simmels «Philosophie des Geldes». Magdeburg 2002.

Goldinger, Heiner: Rituale und Symbole der Börse. Eine Ethnographie. Münster 2002.
Grenier, Jean Yves: A propos de «Philosophie de l'argent» de Georg Simmel. Paris 1993.
Haesler, Aldo J.: Zur gegenwärtigen Rezeption der Philosophie des Geldes in Frankreich – ein Besprechungsessay. In: Simmel Newsletter 3 (2) (1993), 165–170.
Haesler, Aldo J.: Sociologie de l'argent et postmodernité. Genève 1995.
Hans, Marie-Françoise: Frauen und Geld. Die Geschichte einer zwiespältigen Beziehung. München 1988.
Haubl, Rolf: Geld, Geschlecht und Konsum. Zur Psychopathologie ökonomischen Alltagshandelns. Giessen 1998.
Hausen, Karin: Die Polarisierung der «Geschlechtscharaktere». Eine Spiegelung der Dissoziation von Erwerbs- und Familienleben. In: Werner Conze (Hg.): Sozialgeschichte der Familie in der Neuzeit Europas. Stuttgart 1976, 363–393.
Henrich, Joseph, Robert Boyd et al. (Hg.): Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies. Oxford 2004.
Hornung, Ursula: Über privaten Reichtum, monetäre Macht und Freiheit. In: Regina-Maria Dackweiler und Ursula Hornung (Hg.): Frauen – Macht – Geld. Münster 2003, 265–282.
Keuschnigg, Christian: Öffentliche Finanzen – Einnahmepolitik. Tübingen 2005.
Jeitziner, Bruno, T. Haniotis, S. Mumenthaler: Sparen und Wohlstand April 1999.
Information der Eidgenössischen Finanzverwaltung. Bern 1999. Online abrufbar: www.efv.admin.ch/d/dokumentation/downloads/themen/wirtschaft/oekonomenteam/efvot991.pdf
Kintzelé, Jeff: Georg Simmels Philosophie des Geldes. Frankfurt am Main 1993.
Kirchler, Erich: Liebe, Geld und Alltag. Entscheidungen in engen Beziehungen. Göttingen 2000.
Klute, Georg: Lässt sich Geld zähmen? Ethnologische Perspektiven auf die Monetarisierung. In: Zeitschrift für Ethnologie 128 (1) (2003), 99–117.
König, Wolfgang. Geschichte der Konsumgesellschaft. Stuttgart 2000.
Krech, Volkhard: «Geld oder Leben» oder «Geld zum Leben»? Anmerkungen zu zwei Rezeptionsvarianten der Philosophie des Geldes. In: Simmel Newsletter 3 (2) (1993), 174–179.
Krondorfer, Birge und Carina Mostböck (Hg.): Frauen und Ökonomie. Oder: Geld essen Kritik auf. Wien 2000.
Kuhlmann, Ellen: Geld und Geschlecht. Der gender-bias in den monetären Verhältnissen. In: Soziale Welt 46 (4) (1995), 385–402.
Lichtblau, Klaus: Die Seele und das Geld. Kulturtheoretische Implikationen in Georg Simmels «Philosophie des Geldes». In: Friedhelm Neidhardt, M. Rainer Lepsius und Johannes Weiss (Hg.): Kultur und Gesellschaft. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Köln 1986, 57–74.
Lichtblau, Klaus: Die Aktualität von Georg Simmels «Philosophie des Geldes». In: Simmel Studies 13 (1) (2003), 142–149.
Mäder, Ueli und Elisa Streuli: Reichtum in der Schweiz. Porträts, Fakten, Hintergründe. Zürich 2002.
Manstetten, Reiner: Das Menschenbild der Ökonomie: der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith. Freiburg, München 2000.
Matt, Susan J.: Keeping Up with the Joneses. Envy in American Consumer Society, 1890–1930. Philadelphia, 2003.
Melching, Markus: Umgang mit Geld. Wirtschaftliche und psychologische Aspekte im dritten Lebensalter. Freiburg, Schweiz 1996.
Mugnaini, Fabio: Messages sur billets de banque. La monnaie comme mode d'échange et de communication. In: Terrain 23 (1994), 63–80.
Müller, Hans-Peter: Geld und Geltung. Der enigmatische Simmel. In: Soziologische Revue 29 (3) (2006), 242–247.
Newcomb, Michael D. und Jerome Rabow: Gender, Socialization, and Money. In: Journal of Applied Social Psychology 29 (4) (1999), 852–869.
Paul, Axel T.: Die Legitimität des Geldes. In: Christoph Deutschmann (Hg.): Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Wiesbaden 2002, 109–129.
Personal Saving, USA, Sparquote, Persönliches Sparen. http://www.macroanalyst.de/us-3-2-pers-spardia.htm (Abgerufen am 17.03.09)
Poggi, Gianfranco: Money and the modern mind: George Simmel›s Philosophy of money. Berkeley, CA 1993.
Rosendorfer, Tatjana: Kinder und Geld. Gelderziehung in der Familie. New York, Frankfurt am Main 2000.

Rosenkranz, Doris und Norbert F. Schneider (Hg.): Konsum. Soziologische, ökonomische und psychologische Perspektiven. Opladen 2000.
Schäfer, Claus: Der Anteil der Frauen am «kleinen» und am «grossen» Geld. In: Regina-Maria Dackweiler und Ursula Hornung (Hg.): Frauen – Macht – Geld. Münster 2003, 18–55.
Schneider, Werner, Andreas Hirseland et al.: Macht und Ohnmacht des Geldes im Privaten. Zur Dynamik von Individualisierung in Paarbeziehungen. In: Soziale Welt 56 (2/3) (2005), 203–224.
Schor, Juliet B.: The Overspent American. Upscaling, Downshifting, and the New Consumer. New York 1998.
Schultz, Ulrike: Von gutem und schlechtem Geld – Geldverwendung und -symbolik bei den Turkana. In: Peripherie 16 (62) (1996), 72–94.
Serna, Angel: Interview – «Sparen ist zwar gut, aber …?». Mit Christoph Koellreuter. NZZ Folio (01) 1995. Online abrufbar: http://www.nzzfolio.ch
Siegrist, Hannes: Konsum, Kultur und Gesellschaft im modernen Europa. In: Hannes Siegrist (Hg.): Europäische Konsumgeschichte. Zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums (18. bis 20. Jahrhundert). Frankfurt a.M., New York 1997, 13–48.
Simmel, Georg: Philosophie des Geldes. Frankfurt am Main 1989 [1900].
Simmel, Georg: Das Geld in der modernen Cultur. In: Heinz-Jürgen Dahme, David P. Frisby und Otthein Rammstedt (Hg.): Georg Simmel Gesamtausgabe, Band 5. Aufsätze und Abhandlungen 1894 bis 1900. Frankfurt am Main 1992, 178–196.
Slater, Don: Consumer Culture and Modernity. Oxford, Cambridge 1997.
Stewart, Michael: La passion de l'argent. Les ambiguïtés de la circulation monétaire chez les Tsiganes hongrois. In: Terrain 23 (1994), 45–62.
Ténoudji, Patrick: «Les enfants ne se paient pas». Famille et argent à Naples aujourd'hui. In: Terrain 45 (2005), 97–112.
Timm, Elisabeth: «So kann man ja nur mit einer Frau umgehen!» Wohlfahrtsstaat, Geschlecht und Ökonomie im 20. Jahrhundert: eine Fallstudie aus Oberschwaben. In: Michaela Fenske und Tatjana Eggeling (Hg.): Geschlecht und Ökonomie. Beiträge der 10. Arbeitstagung der Kommission für Frauen- und Geschlechterforschung der Deutschen Gesellschaft für Volkskunde. Göttingen 2005, 15–45.
Unterweger, Gisela: Ein anderes Rechnen? Annäherungen an das Verhältnis von Frauen zu Geld. In: Michaela Fenske und Tatjana Eggeling (Hg.): Geschlecht und Ökonomie. Beiträge der 10. Arbeitstagung der Kommission für Frauen- und Geschlechterforschung der Deutschen Gesellschaft für Volkskunde, Göttingen 2004. Göttingen 2005, 79–94.
Unverzagt, Gerlinde: Frauen und Geld: Ein gestörtes Verhältnis? In: Psychologie heute (Februar) (1999), 36–37.
Veblen, Thorstein Bunde: Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. München 1971 [1899].
Von Flotow, Paschen und Johannes Schmidt: Die «Doppelrolle des Geldes» bei Simmel und ihre (fehlende) Entsprechung in der modernen Wirtschaftstheorie. In: Simmel Newsletter 9 (2) (1999), 144–159.
Wimbauer, Christine: Geld und Liebe. Zur symbolischen Bedeutung von Geld in Paarbeziehungen. Frankfurt a.M. 2003.
Wrede, Birgitta (Hg.): Geld und Geschlecht. Tabus, Paradoxien, Ideologien. Opladen 2003.
Zelizer, Viviana A.: Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children. Princeton 1985.
Zelizer, Viviana A.: The Social Meaning of Money. Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and other Currencies. New York 1994.
Zelizer, Viviana A.: Die Farben des Geldes. Vielfalt der Märkte, Vielfalt der Kulturen. In: Berliner Journal für Soziologie 10 (3) (2000), 315–332.
Zelizer, Viviana A.: The Purchase of Intimacy. Princeton 2005.
Zinnecker, Jürgen: Jugend als Moratorium. Essay zur Geschichte und Bedeutung eines Forschungskonzepts. In: Heinz Reinders und Elke Wild (Hrsg.): Jugendzeit – Time Out? Zur Ausgestaltung des Jugendalters als Moratorium. Opladen 2003, 37–64.