

# „Einem Kind irgendwie so ... Geld beibringen“. Zur doppelten Normativität der Gelderziehung

**Gisela Unterweger**

## 1. Einleitung

Der elterliche Einfluss auf den Umgang mit Geld von Kindern und Jugendlichen, das machen entsprechende Untersuchungen<sup>1</sup> deutlich, ist groß, und groß ist auch der Aufwand, den viele Eltern betreiben, um ihre Kinder an einen Umgang mit Geld heranzuführen, den sie für vernünftig und angemessen halten. Im folgenden Beitrag wird argumentiert, dass Gelderziehung für die befragten Personen einer Untersuchung in der schweizerischen Mittelschicht ein diffiziler normativer Balanceakt ist, der einerseits eine rechnende Rationalität und den vorausschauenden Umgang mit Knappheit, andererseits kulturelle Praktiken der Materialisierung von Liebe und Fürsorge integrieren muss. Mit einem gelingenden Balanceakt wird gleichzeitig ökonomische Handlungsfähigkeit, kulturelle Kompetenz in Bezug auf Erziehung und Lebensführung und – damit zusammenhängend – eine Identität als Angehörige oder Angehöriger der Mittelschicht symbolisch vermittelt. Der Beitrag basiert auf meiner Dissertation zum Umgang mit Geld als kulturelle Praxis.<sup>2</sup> Für die Arbeit wurden 15 Personen aus der schweizerischen (tendenziell oberen) Mittelschicht zu ihrem alltäglichen Umgang mit Geld befragt.<sup>3</sup> Hier soll

---

1 Vgl. bspw. Christine Feil: *Kinder, Geld und Konsum. Die Kommerzialisierung der Kindheit*. Weinheim 2003; Tatjana Rosendorfer: *Kinder und Geld. Gelderziehung in der Familie*. In: Sylvia Gräbe (Hg.): *Vom Umgang mit Geld. Finanzmanagement in Haushalten und Familien*. Frankfurt a. M. 1998, 35–62.

2 Vgl. Gisela Unterweger: *Der Umgang mit Geld als kulturelle Praxis. Eine qualitative Untersuchung in der gesellschaftlichen Mitte*. Zürich 2013.

3 Der Begriff „Mittelschicht“ wird hier vor allem als Chiffre für die Zugehörigkeit zu einer gesellschaftlichen Mitte verstanden, nicht als exakt definierte soziologische Verortung. Die Spannbreite des monatlichen Netto-Einkommens der Befragten bewegt sich zwischen 2400 und 28.000 Schweizer Franken. Alle Personen verfügen über ein hohes bis sehr hohes kulturelles Kapital in Form von Berufsdiplomen oder Studienabschlüssen bis hin zur Promotion. Mir ging es in der Arbeit darum, die Interviewten als Angehörige derjenigen Bevölkerungsgruppe zu befragen, die für ihr Einkommen auf Lohnarbeit angewiesen ist und die mit diesem Einkommen aber ein subjektiv zufriedenstellendes Leben führen kann. Vgl. Unterweger, ebd.

näher analysiert werden, wie die befragten Personen im Alter zwischen 24 und 79 Jahren in einem biografisch ausgerichteten Teil des Leitfadenterviews über den Umgang mit Geld in ihren Herkunftsfamilien sprechen, aber auch, wie sie die Gelderziehung eigener (realer oder vorgestellter) Kinder erlebt haben oder imaginieren.

## 2. Bedürfnisaufschub oder „das Ding dazwischen“

Eine Interviewpartnerin, promovierende Ethnologin und noch ohne Kinder, sinnierte im Gespräch darüber, welche Schwierigkeiten sie in der Gelderziehung allfälliger zukünftiger Kinder antizipiert:

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 Patenbub, dort war ich mit ihm auf dem Kanzeiflohmarkt, 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, 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 [Franken, Anm. Autorin], 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: So viel, 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 das es sein wird, einem Kind das zu vermitteln.

(Claudia Baumann, Ethnologin, 35<sup>4</sup>)

---

4 Die Namen der Interviewpartner/innen wurden anonymisiert. Mit den Befragten wurde ein qualitatives Leitfadenterview durchgeführt, in welchem sie in einem ersten Teil zu ihrem Erleben des Umgangs mit Geld in der Herkunftsfamilie befragt wurden. Auf diesen Teil des Interviews beziehen sich die meisten der hier zitierten Aussagen. Weitere Themen des Leitfadens betrafen die alltägliche Konsum- und Einkaufspraxis, den Umgang mit Geld in sozialen Beziehungen, die Thematisierung von Preisen, das Sparen und Anlegen und schliesslich allgemeinere Fragen bezüglich der Einstellungen und Vorstellungen zu bestimmten geldbezogenen Praktiken und Themen.

Das „Ding dazwischen“, das Claudia Baumann anspricht, ist eine zwischengeschaltete Hürde der Reflexion, und die Notwendigkeit einer solchen Reflexion muss einem Kind erst, wie sie es sich vorstellt, aufwändig vermittelt werden. Zwischen das begehrende Ich und das begehrte Objekt wird also ein hemmendes Prinzip geschaltet. Man muss zuerst einiges abwägen, bevor man etwas kauft, zum Beispiel: Welchen Wert hat das Objekt für mich? Wie viel Geld habe ich insgesamt zur Verfügung, wie viel davon kann ich sinnvollerweise in dieses Objekt investieren? Welcher Preis ist aus meiner Perspektive für eine bestimmte Ware angemessen? Welche anderen Objekte möchte ich vielleicht auch noch erwerben, und inwiefern tangiert diese Anschaffung spätere Anschaffungen? Was für viele Erwachsene im Alltag eine selbstverständliche, kaum mehr reflektierte Praxis ist, mag für ein Kind eine noch unbewältigbare Anforderung darstellen. Dabei fließen auf allen Ebenen kulturelle Normen und Wertungen mit ein: in der Bewertung eines Objekts, in der Bewertung der Angemessenheit eines Preises, in der Bereitschaft, sich schneller oder weniger schnell auf einen Kauf einzulassen. Bei Claudia Baumann gab ein ihrer Einschätzung nach unverhältnismäßig hoher Preis für das vom Jungen begehrte Objekt den Ausschlag. Sie wollte die Preispolitik des Händlers nicht durch einen Kauf unterstützen, was für sie zu einem Zwiespalt führte, denn eigentlich war es nicht so, „dass ich es ihm nicht kaufen wollte“ – aber genau dies teilte sie dem Jungen schließlich mit: „Du, das will ich dir jetzt nicht kaufen.“ Mit diesem Entschluss lebte sie ihrem Patenkind vor, dass auch im Bereich von „läppischen“ Beträgen zuweilen eine Hemmung zwischengeschaltet werden muss, und sie fand es offenbar nicht einfach, diese Haltung vor dem Kind zu legitimieren.

Das Prinzip der Hemmung, der Impulssteuerung lässt sich direkt mit der *deferred gratification*, der aufgeschobenen Bedürfnisbefriedigung, im Gegensatz zur *instant gratification* in Verbindung bringen. Diese Form der Distanzierung von den eigenen Wünschen, Trieben und Bedürfnissen wurde soziologisch immer wieder als eine Kompetenz der aufstrebenden, aufstiegsorientierten Unterschichten oder der etablierten Mittelschichten identifiziert und von sozialpsychologischer Seite häufig normativ als eine Form von psychischer Reife, von Willensstärke charakterisiert.<sup>5</sup> Sie wird auf der anderen Seite aber flankiert von einer anderen Anforderung, welche nicht weniger normativ aufgeladen ist: Man muss auch unbefangen genießen können, sich dem Moment, dem Gefühl, der Materialität, dem sinnlichen Erleben hingeben können. Dieser Genussimperativ wird, wohl weil er aus der Perspektive der Mittelschicht wenig Distinktionspotenzial bietet,

5 Vgl. Walter Mischel: Processes in Delay of Gratification. In: Leonard Berkowitz: Advances in experimental social Psychology (Vol. 7). New York 1974, 249–292.

auch weniger oft hervorgehoben und betont.<sup>6</sup> Dennoch ist er wirksam, vor allem, so meine These, im Wechselspiel mit dem Gebot des Bedürfnisaufschubs. Ich möchte auf die Ambivalenzen eingehen, welche diese doppelte Normativität für die Erziehung in der Mittelschicht erzeugen kann.

### 3. Rechnen versus Gefühl; Zukunft versus Gegenwart

Zum Einstieg soll auf die Aussage eines 38-jährigen Historikers eingegangen werden:

S.S.: „Ich wäre gerne ein bisschen besser im Controlling. Aber dass ich mir mit dem Büchlein ausrechnen würde, wie viel ich jetzt da investieren darf, damit ich ... ich meine, ich kenne einen, der alles aufschreibt, jede Konsumation.“

G.U.: „Die Ausgaben?“

S.S.: Ja, alles! Der schreibt immer alles auf. Und hey, ich meine, das ist ein netter Kerl, aber ich meine, das finde ich total crazy. Ich meine, der Typ ist auch crazy. Und das ist so wie der andere Kollege, der mit allen aushandelt. Mich fasziniert das. Ich möchte nicht sagen, der hat ein Manko. Weil das, was er damit macht, ist interessant, ich finde das total interessant, das ist wie ein anderer Stamm. Es ist ein Kulturphänomen. Ich möchte jetzt nicht sagen, die Leute, die das machen, das ist krank. Aber ich für mich möchte das nicht machen. [...] Und das ist sicher wichtig, dass man mal sieht, welche Relationen man hat. Aber man kann das ab und zu mal machen und schauen, wie der Kontostand ist, einfach so. Also dieses ex post Controlling finde ich relativ wichtig, aber jede Ausgabe berechnen im Voraus, das finde ich kacke. Macht einfach keinen Spaß. Aber natürlich würde man weiter kommen!“

(Simon Steiner, Historiker, 38)

In dieser Selbstdarstellung Simon Steiners als nicht allzu rechenhafter Typ, die über die Abgrenzung vom „crazy“ Kollegen deutlich gemacht wird, geht es auf den ersten Blick nicht um die Fähigkeit zum Bedürfnisaufschub. Aber bei näherer Betrachtung wird deutlich, dass das Rechnenkönnen und die Distanznahme zu den eigenen Wünschen in einem engen Verhältnis stehen, denn das ständige Kalkulieren der Ausgaben ist im Kern eine Distanzierung gegenüber den eigenen Bedürfnissen ebenso wie eine unerlässliche Technik, wenn es darum geht, Bedürfnisse aufzuschieben. Die unbefangene Hingabe an den Moment der Konsumation, welche Simon Steiner – so mein Umkehrschluss – mit Spaß assoziiert, wird

6 Damit ist nicht bestritten, dass die *Art* und die *Objekte* des Genusses großes Distinktionspotenzial aufweisen.

von vornherein gebrochen, wenn ich bereits beim Erwerb innerlich registriere, dass beispielsweise die leckeren Pfirsiche, die ich eben gekauft habe, zweieinhalb Franken gekostet haben. Es sind in diesem Moment nicht mehr Pfirsiche, die unglaublich duften, im Mund zergehen oder der Inbegriff von Sommer sind, sondern Pfirsiche, die zweieinhalb Franken kosten, es sind somit Pfirsiche, die mir etwas wegnehmen, was unweigerlich eine Distanz zwischen mich und die Pfirsiche bringt. Auch beim Bedürfnisaufschub geht es selbstverständlich darum, einen aktuell lockenden Konsum, der mir etwas wegnimmt – nämlich Geld – zu vermeiden im Dienst eines übergeordneten Bedürfnisses, zum Beispiel Schuldenfreiheit oder eines Autokaufs. Ich muss zählen, rechnen und planen können, um ein lange ersehntes Bedürfnis befriedigen zu können, auch wenn natürlich eine Buchführung auf den letzten Cent oder Rappen dafür nicht erforderlich ist. Simon Steiner wendet sich denn auch nicht gegen das Rechnen und Planen an sich, er meint auch, dass es wichtig sei, den Überblick über die eigenen Finanzen zu behalten. Aber das soll im Sinne einer ungefähren Kontrolle geschehen, und keineswegs in enger Verbindung mit dem Akt des Konsumierens. Hier wird in seinen Augen eindeutig eine Balancevorgabe verletzt, hier wird ein Extrem gelebt, mit dem man aber, so der Interviewpartner, „weiter kommen“ würde, und das ist natürlich in finanzieller Hinsicht gemeint. Aber finanziell weiter zu kommen, ist offenbar nicht alles, was zählt. Mit diesem Beispiel, das noch nicht die Frage der Gelderziehung betrifft, möchte ich das Gerüst meiner Argumentation deutlich machen. Wenn man eine idealtypische Gegenüberstellung von Wertemustern konstruieren möchte, die für meine Interviewpartner/innen relevant sind, dann kommt man auf eine solche, wohl nicht ganz unbekannte Darstellung:

Unmittelbares Gefühl, Affekt	Rechnen, Planen
Genuss, Sinnlichkeit	Bedürfnisaufschub, Askese
Liebe, Fürsorge, Schutz	Erziehung, Konfrontation mit Härte des Lebens
Gegenwart, Moment	Zukunft

Im Anschluss an eine These der Historikerin Martina Kessel, welche im Aufsatz „Das Trauma der Affektkontrolle“<sup>7</sup> herausarbeitet, wie gerade das Wechselspiel zwischen Gefühlskontrolle und Gefühlsbetontheit im 19. Jahrhundert eine bür-

7 Vgl. Martina Kessel: Das Trauma der Affektkontrolle. Zur Sehnsucht nach Gefühlen im 19. Jahrhundert. In: Claudia Benthien u.a. (Hgg.): Emotionalität. Zur Geschichte der Gefühle. Köln 2000, 156–177.

gerliche Identität konstituierte, möchte ich hier ebenfalls davon ausgehen, dass im Umgang mit Geld eine „offizielle“, diskursiv stärker verankerte Normativität (in der Tabelle rechts) einer Normativität der Praxis gegenübersteht, welche vom Wechselspiel, vom Hin und Her und von der sicheren Gratwanderung zwischen den Polen lebt. Der Umgang mit Geld bei den befragten Mittelschichtangehörigen demonstriert eine Leichtigkeit und eine praktische Könnerschaft in diesem Wechselspiel, welche die eigene soziale Identität symbolisch zum Ausdruck bringt, während das Verhaftetsein im einen oder anderen Pol abgewertet wird.

#### 4. Sparen, Planen und Rechnen als diskursiv dominantere Norm

Wenn man Erziehungsratgeber zum Thema Gelderziehung<sup>8</sup> konsultiert, kann man erkennen, dass die Gefahr, den Kindern die Konfrontation mit Knappheit vorzuenthalten, in der Regel ausführlicher thematisiert wird als die Gefahr, dass Kinder emotional zu kurz kommen, wenn die Liebe der Eltern nicht auch einen materiellen Ausdruck findet. Das kann man so interpretieren, dass die Frage, ob sie ihre Kinder zu sehr ‚verwöhnen‘, für viele Eltern in ihrem Alltag brisanter ist als die Frage, ob sie ihre Kinder zu hart und unnachgiebig mit ökonomischen Prinzipien konfrontieren. Angesichts des Umstandes, dass Erziehungsratgeber immer auch Bestandteile eines gesellschaftlichen Diskurses sind und als solche dominante Normen verhandeln, die gewisse Herrschaftsverhältnisse stützen, bietet sich aber auch noch eine andere Interpretationsmöglichkeit an: Für viele Eltern aus der Mittelschicht ist es einerseits eine selbstverständliche Praxis, dass sie die Liebe zu ihren Kindern auch materiell zum Ausdruck bringen, indem sie ihnen beispielsweise dringend gewünschte Spielsachen kaufen, auch wenn sie sie für überflüssig halten. Es ist aber darüber hinaus auch eine normative und praktische Selbstverständlichkeit, die eigenen Kinder mit dem Knappheitsmotiv, mit dem Zwang zur Lohnarbeit und mit der Notwendigkeit des Bedürfnisaufschubs zu konfrontieren. Diese Normativität und auch eine entsprechende Praxis kristallisieren sich aus den Interviewaussagen klar heraus. Die Interpretation liegt daher nahe, dass Erziehungsratgeber mit ihren konkreten Verhaltensanweisungen auch eine Bestätigungsfunktion für die Eltern der Mittelschicht haben: So wie wir es machen, ist es richtig und gut. Bei der Lektüre von Ratgeberliteratur zur Gelderziehung geht es dann noch um die Feinabstimmung und um Konkretisierung, beispielsweise um die Frage, wie viel Taschengeld in welchem Alter angemessen sei. Diskursiv wird dabei der Aspekt des

8 Vgl. beispielsweise „Finanzkompetenz für Kinder – Taschengeld, Finanzerziehung und wirtschaftliche Bildung“. Online abrufbar unter [www.arbeitsgemeinschaft-finanzen.de/fileadmin/agf/download/pdf\\_Ratgeber/Kindern\\_den\\_Umgang\\_mit\\_Geld\\_beibringen.pdf](http://www.arbeitsgemeinschaft-finanzen.de/fileadmin/agf/download/pdf_Ratgeber/Kindern_den_Umgang_mit_Geld_beibringen.pdf) (Stand: April 2013).

Rechnens, des Umgangs mit Knappheit und der vorausschauenden Planung stärker verhandelt und gewichtet, praktisch dagegen wird auch der Aspekt des affektiv aufgeladenen Konsums, des Sich-und-anderen-etwas-Gönnens realisiert.

Implizit oder explizit wird in den Ratgebern auch vermittelt, wer es eben nicht gut macht: diejenigen, die ihre Kinder materiell verwöhnen, ihnen möglichst alles und dies möglichst sofort finanzieren, und diejenigen, die ein solches Verhaltensmuster auch als Vorbild leben. Diese Kinder, so die verbreitete Vorstellung, lernen keinen umsichtigen, planenden Umgang mit Geld und geraten in Gefahr, sich später zu verschulden. Der Diskurs zur (Jugend-)Verschuldung kann an dieser Stelle nicht aufgegriffen werden, aber das Thema Verschuldung und Überschuldung betrifft nach einer groß angelegten Untersuchung von Udo Reifner und Helga Springeneer<sup>9</sup>, auch wenn es sich in der Mittelschicht ebenfalls auszubreiten beginnt, nach wie vor hauptsächlich Menschen aus tendenziell unterprivilegierten sozialen Lagen: Arbeitslose, Menschen mit sehr geringen Einkommen, Alleinerziehende. Wenn Mittelschichtangehörige also über die richtige Gelderziehung sinnieren, bietet das auch die Möglichkeit der Abgrenzung gegenüber jenen, die die erforderlichen ökonomischen Kompetenzen (als Kind) scheinbar nicht entwickelt haben und die sich demzufolge verschulden. Damit wird die Hauptverantwortung für das ökonomische Versagen bei individuellen Kompetenzen verortet, und strukturelle Bedingungen wie Arbeitslosigkeit oder Tieflöhne werden in den Hintergrund gerückt.

Auch in Bezug auf Erwachsene mit nicht ausreichendem Einkommen (die Einschätzung, wie viel Geld nicht ausreichend ist, verschiebt sich bei den Befragten in markanter Abhängigkeit vom eigenen Einkommen) wird der Aspekt des Rechnens, Sparens und Planens in den Interviews stark in den Vordergrund gerückt. Eine entsprechende Aufforderung oder Notwendigkeit wird häufig formuliert, aber sie betrifft immer die anderen, diejenigen, die weniger Geld haben als man selber. Auch die Interviewpartner/innen mit den geringsten Einkommen<sup>10</sup> schildern eine Praxis, in welcher sie mit einer geschickten Strategie bei den Basisausgaben und mit einer verinnerlichten ökonomischen Intuition durch den Alltag kommen, ohne zu rechnen, und wie sie sich dabei immer wieder Ausgaben leisten, die sie selbst als „Luxus“ charakterisieren. Natürlich machen die Schilderungen des praktischen Umgangs mit Geld der Befragten klar, dass diese sehr wohl rechnen können und dies im Alltag auch anwenden. Aber das Rechnen und Planen soll nur zu bestimmten Zeitpunkten und in bestimmten situativen Kontexten stattfin-

9 Vgl. Udo Reifner u. Helga Springeneer: Private Überschuldung im internationalen Vergleich. In: SCHUFA Holding (Hg.): Schuldenkompass 2004. Empirische Indikatoren der privaten Ver- und Überschuldung in Deutschland. Wiesbaden 2004, 161–211.

10 Einige der Einkommen der Befragten sind ausbildungsbedingt nahe am Existenzminimum.

den, es darf keineswegs das alltägliche ökonomische Erleben dominieren, es muss Leichtigkeit vermitteln. Nur jene anderen, die wirklich knapp dran sind, diese werden angehalten, den inneren Taschenrechner ständig anzulassen. Die Fähigkeit zu dieser Leichtigkeit muss in der Erziehung aber erst vermittelt werden, und auf die Fallstricke, die dabei auftauchen können, möchte ich im Folgenden eingehen.

## 5. Gelderziehung zwischen elterlicher Fürsorge und Einführung des Knappheitsmotivs

Das Geld verdoppelt, so Niklas Luhmann, das Phänomen der wirtschaftlichen Knappheit:<sup>11</sup> Zu der Knappheit der Güter gesellt sich die Knappheit des Geldes. Wer wenig Geld hat, dem verschließt die viel zitierte Überflussgesellschaft ihre Türen. Sogar wer das Geldsystem durch alternative ökonomische Modelle wie zum Beispiel Zeitaustauschsysteme ein Stück weit umgehen kann, ist doch unentrinnbar darauf angewiesen, zu Geld in subjektiv genügenden Mengen zu gelangen. Auch wenn man über relativ viel Geld verfügt – nichts führt an der Tatsache vorbei, dass es sich bei Verwendung aufbraucht und notwendigerweise knapp ist, weil es sonst seinen ökonomischen Zweck, die Herstellung von Marktbeziehungen, nicht erfüllen könnte. Das Bedürfnis nach Geld führt, wie wir wissen, zum Zwang zur Lohnarbeit, von welchem nur wenige Mitglieder der Gesellschaft ausgeschlossen sind, unter anderem Kinder. Kinder sind abhängig von der Geldausstattung ihrer Eltern, und Eltern versuchen in der Regel, ihre Kinder schrittweise an das heranzuführen, was sie als ökonomische Kompetenz erachten, was aus der Perspektive der Befragten eine Konfrontation mit dem Knappheitsmotiv unabdingbar macht. Aber, und das scheint ebenso wichtig, Eltern zeigen auch das Bedürfnis, ihren Kindern Liebe und Fürsorge zu vermitteln. Die Semantik der Liebe, wie sie beispielsweise die Soziologin Cornelia Koppetsch<sup>12</sup> herausgearbeitet hat, ist nun gerade nicht mit Knappheit und Zurückhaltung assoziiert, sondern mit Verschwendung und bedingungsloser Hingabe. Liebe kann nicht nur über eine Umarmung oder Koseworte symbolisch vermittelt werden, sondern sie kann ebenso einen materiellen Ausdruck finden. Interessanterweise kamen vor allem die älteren Befragten, welche in ihrer Kindheit Mangel und materielle Not erlebt hatten, auf Erlebnisse zu sprechen, in welchen diese materielle Fürsorge und Liebe der Eltern

11 Vgl. Heiner Ganßmann: Das Geldspiel. In: Christoph Deutschmann (Hg.): Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Wiesbaden 2002, 21–46, hier 41.

12 Vgl. Cornelia Koppetsch: Die Pflicht zur Liebe und das Geschenk der Partnerschaft. Paradoxien in der Praxis von Paarbeziehungen. In: Klaus Peter Strohmeier u.a. (Hgg.): Solidarität in Partnerschaft und Familie. Würzburg 2001, 219–239.

zum Ausdruck kam, und diese Erlebnisse schienen für die Befragten sehr wichtig zu sein. Die jüngeren Befragten hingegen, welche in einer Zeit materiellen Wohlstands in der Mittelschicht groß geworden waren, kamen eher darauf zu sprechen, wie ihre Eltern ihnen das Knappheitsmotiv und den Wert der Arbeit vermitteln wollten – Aspekte, die für die ältere Generation aus ihrem Lebenszusammenhang heraus bereits deutlich hervortraten. Für beide Aussagentypen möchte ich Beispiele geben. Zunächst eine Interviewpassage zum erstgenannten Aspekt:

M.L.: „Und heizen konnte man nur die Stube und ein anderes Zimmer, also von der Küche her musste man am Anfang noch mit Büscheli [Holzbündeln, Anm. Autorin.] heizen, also mit einem Kachelofen, nachher wurde dann ein Ölofen eingebaut, keine Zentralheizung, und da ist mir eigentlich das erste Mal so bewusst geworden, ja, was für eine Bedeutung Geld ... Geld hat, und wie schwierig das es auch sein kann, wenn das Einkommen oder die Existenz nicht gesichert ist.“

G.U.: „Also dann hat es auch euch Kinder beschäftigt?“

M.L.: „Ja, ich würde sagen ... ich habe es vielleicht das erste Mal realisiert, was es heißt. Und meine Mutter oder unsere Mutter hat sich sehr bemüht, uns nicht den Eindruck zu geben, wir müssen sparen oder wir dürfen etwas nicht, weil es zu wenig Geld hat oder so. Aber ich würde einfach sagen, der ganze Lebensstandard war einfach viel viel tiefer.“

(Max Lewin, pens. Sozialarbeiter, 65)

Max Lewin, der seine Familie zuerst als wohlhabend empfunden hatte, erlebte nach dem Tod des Vaters mit seinen Brüdern und der Mutter eine ökonomisch knappe Zeit, in welcher die Mutter für das Überleben der Familie sorgen musste. Dass sie dabei versuchte, die materielle Härte für die Kinder abzufangen, war für Max Lewin sehr bedeutsam. In der Erziehung seiner eigenen Kinder reproduzierte er später dieses Muster und zeigte sich ihnen gegenüber großzügig, unterstützt beispielsweise seine Tochter, die als Künstlerin kein geregeltes Einkommen hat. Eine jüngere Befragte dagegen stellt gleich zu Beginn des Interviews eine andere Erziehungsstrategie in den Vordergrund:

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, Bankangestellte, 29)

Neben dem hier explizit eingeforderten Bedürfnisaufschub wurde auch die Erziehung zur Arbeit bei den jüngeren Befragten sehr prominent behandelt, sie nahm

zuweilen einen so wichtigen Stellenwert ein, dass sogar die Sparsamkeit als Tugend hinstehen musste:

Und dort haben meine Eltern immer gefunden: So, jetzt müsset 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, 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, Ethnologin, 34)

Nicht nur das aus erzieherischer Sicht willkommene Aufschieben von Bedürfnissen scheint hier – wie im vorhergehenden Zitat – also auf, sondern mehr noch eine eingeübte Bedürfnislosigkeit, die in den Augen der Eltern eine bedrohliche Nebenwirkung entfaltet: Der Antrieb zur Arbeit fällt weg, wenn alle Bedürfnisse mit den bescheidenen verfügbaren Mitteln bereits gedeckt werden können, das bedrohliche Gespenst der Faulheit taucht am Horizont auf. Für die anderen Befragten war es als Jugendliche offenbar weniger problematisch, sich zur Arbeit zu motivieren, die Bedürfnisse, welche die Eltern nicht decken konnten oder wollten, erzeugten einen entsprechenden Druck. Interessant scheint hier, dass die Eltern der Befragten der älteren Generation wenig bis gar nicht intervenieren mussten, um ihre Kinder an die Lohnarbeit heranzuführen, während es für die Befragten zwischen 24 und 40 Jahren durchaus üblich war, dass die Eltern diesbezügliche Aufforderungen machten und beispielsweise auch Jobs vermittelten. Für die Eltern der jüngeren Befragten gestaltete sich so gesehen die Gelderziehung aufwendiger, weil Knappheit nicht als lebensweltliche Selbstverständlichkeit auftrat. Die meisten von ihnen hätten vermutlich über die Mittel verfügt, ihren Kindern auch größere materielle Wünsche zu erfüllen. Aber sie erzeugten eine künstliche Knappheit, um die Kinder dazu zu bringen, sich mit dem Gedanken abzufinden, dass man für Geld arbeiten muss.

Aus der Perspektive der Eltern erzeugt dies eine Ambivalenz, weil die Einführung des Knappheitsmotivs in einer Welt des Überflusses, die ihnen ja partiell zugänglich ist und die sie auch ihren Kindern zugänglich machen können,

sie teilweise daran hindert, großzügig zu sein und ihre Liebe über die materielle Ausstattung zum Ausdruck zu bringen. Umgekehrt kann die Überbetonung von materieller Fürsorge dazu führen, so die Befürchtung, dass Kinder dem ‚Ernst des Lebens‘ nicht angemessen begegnen. In den Augen der Interviewpartner/innen müssen Eltern eine Gratwanderung leisten, wenn sie ihre Kinder angemessen auf die ökonomische Zukunft vorbereiten wollen. In zwei Richtungen besteht dabei Absturzgefahr, welche in zwei Schilderungen deutlich wird:

V.T.: „Mein Vater hatte den Spruch: Meine einzige Religion ist das Geld.“

G.U.: „Zu welchen Gelegenheiten hat er das gesagt?“

V.T.: Immer. Praktisch jedesmal, wenn es darum gegangen ist, weißt du, zum Beispiel an der Erstkommunion, geht man jetzt dorthin, muss man die Kneipe schließen, dann hat man sie nicht geschlossen, weil ein Tagesumsatz von ungefähr 1500 nicht hätte verloren gehen dürfen.“

G.U.: „Also sehr ein zentrales Thema.“

V.T.: „Ja.“

G.U.: „Und wie alt warst du, als das mit dem Privatkonkurs ...“

V.T.: „Sieben, und das ging wirklich bis zum Studium irgendwie, also meine Eltern haben mich auch nicht finanziert, sie fanden, das müssen sie quasi nicht, ich könnte ja nach Hause kommen und arbeiten, wenn ich Geld wolle. Beziehungen sind eigentlich sehr oft über das Geld abgehandelt worden.“

(Vivienne Tobler, Kulturwissenschaftlerin, 35)

Vivienne Tobler war eine der jüngeren Befragten, deren Eltern das Knappheitsmotiv mit großer Vehemenz eingeführt hatten. Vater und Mutter waren als Kinder in einer ländlichen Gegend in Armut aufgewachsen, hatten sich aber hochgearbeitet und waren zu einem gewissen Vermögen gekommen. Als Eltern waren sie darauf bedacht, dass ihre Kinder, vor allem die Tochter, sich schon früh durch die Mithilfe im Familienbetrieb eigenes Geld verdienten. Die finanzielle Selbstständigkeit war für sie höchstes Ziel, die materielle Versorgung der Kinder wurde dementsprechend knapp gehalten. Nicht einmal die Bildungsanstrengungen der Tochter wurden unterstützt, als diese ein Studium begann, und damit verletzten die Eltern nicht nur die Gefühle der Tochter, sondern auch kulturelle Normen der Mittelschicht. Denn die Investition in die Bildung der Kinder ist für Angehörige der Mittelschicht üblicherweise der Weg, den eigenen Status zu reproduzieren, bei der Bildung zu sparen wird als Fehler betrachtet. Den Eltern von Vivienne Tobler schien es aber vernünftiger und näherliegend, den Spatz in der Hand zu haben als die Taube auf dem Dach zu jagen. Vivienne Tobler erlebte und interpretierte dies als eine übermäßige Fixierung der Eltern auf das Geld. Wenn sie sagt, dass

Beziehungen sehr oft über das Geld abgehandelt worden seien, dann spricht sie damit an, dass sie stets etwas leisten musste, um etwas von den Eltern zu erhalten – sowohl Geld als auch Zuneigung, was sich unentrinnbar verknüpfte. Damit entsprach das elterliche Handeln nicht der Semantik der Liebe, welche als Ideal das vorbehaltlose Schenken, die Gabe, vermittelt. In der Wahrnehmung der Tochter gelang den Eltern die Gratwanderung zwischen den Polen nicht, was sie nicht nur aus einer normativen Perspektive verurteilt, sondern was auch mit einem zeitweise zerrütteten Verhältnis zu ihnen einherging.

Als eine bedrohliche Vision skizziert ein anderer Befragter den Absturz auf die andere Seite. Es ist ein Bankdirektor mit einem exzessiven Konsumverhalten, der Befragte mit dem höchsten aktuellen Einkommen, der sich Gedanken macht über die Gelderziehung allfälliger Kinder:

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, Bankdirektor, 32)

Hier wird nicht ein gebrochenes Eltern-Kind-Verhältnis als Gefahr gesehen, sondern die fehlende ökonomische Kompetenz von Kindern, die im Überfluss aufwachsen und „alles erhalten, was sie sich wünschen“. Bereits bei sich selber stellt Marc Betschart entsprechende Tendenzen fest. Er beschreibt das Konsumverhalten seiner Herkunftsfamilie vor allem von mütterlicher Seite als relativ ungehemmt und sieht sein eigenes Verhalten als Fortsetzung dieser Praxis. Das ist insofern unproblematisch, als er über sehr viel Geld verfügt. Aber angesichts der Ungewissheit, ob die ökonomische Potenz über die kommende Generation aufrecht erhalten werden kann, scheint es ihm wichtig, dass auch er als exzessiver Konsument eine Vorbildfunktion wahrnimmt, sich zügelt und das Knappheitsmotiv aufgreift, sobald Kinder da sind.

## 6. Fazit

Der Umgang mit Geld in der Familie, wie er von den Befragten als normativer Entwurf und als erlebte Praxis geschildert wird, oszilliert zwischen einem dezidiert erzieherischen Anteil, welcher sich auf das Phänomen der ökonomischen Knappheit bezieht, und einem gefühlsbetonten, beziehungsbetonten Anteil, welcher elterliche Liebe und Fürsorge materiell zum Ausdruck bringt. Natürlich beinhaltet der Umgang mit Geld in der Familie noch viel mehr, unter anderem eine alltägliche Konsumpraxis und viele andere Aspekte, auf die nicht eingegangen werden konnte. Was hier thematisiert wird, sind diese zwei Modi als grundsätzlich unterschiedliche ökonomische Gestaltformen. Häufig wird nur der erste Modus überhaupt als ökonomisch bezeichnet: Ökonomie im engeren, formalistischen Sinn meint die nutzenorientierte Bewältigung einer Situation der Knappheit mit den verfügbaren Mitteln. Der zweite, substantivistische Ansatz in der Tradition Karl Polanyis hingegen versteht Ökonomie als die Art und Weise, wie mit Hilfe der materiellen Umwelt eine Lebensgrundlage geschaffen wird. In einer solchen Sicht auf Ökonomie ist auch und gerade die materielle Fürsorge und materialisierte Liebe der Eltern genuin ökonomisches Handeln, auch wenn es in verschiedener Hinsicht nicht als nutzenorientiert erscheinen mag, wenn man beispielsweise seiner fünfjährigen Tochter die dritte Barbiepuppe kauft, die mit den Feenflügeln.

Die Gratwanderung der Eltern, welche nach Ansicht der Befragten eben beide Aspekte integrieren sollte, um als Erziehung zu gelingen, korrespondiert mit dem gekonnten Oszillieren der Interviewpartner/innen zwischen einem rechnerisch-planenden und einem gefühlsmäßig-spontanen ökonomischen Handeln, welches je unterschiedliche Bedürfnisse befriedigt. Das rechnerisch-planende Handlungsmuster richtet sich auf die Bewältigung antizipierter Schwierigkeiten und Probleme, das gefühlsmäßig-spontane Handeln betont dagegen eher die affektiv positiv aufgeladenen Momente des Alltags und entspricht oft keinem Kalkül oder Effizienzgedanken. Beide Handlungsmuster werden nicht verabsolutiert, sondern als sich notwendigerweise ergänzend gesehen.

Diese Normativität der Praxis, welche sich aus den Aussagen der Interviewpartner/innen rekonstruieren lässt, geht einen perfect match ein mit den Anforderungen des Kapitalismus. Nicht nur die Verinnerlichung von Askese und Arbeitssamkeit, wie sie von Max Weber herausgearbeitet wurde, sondern eben auch Genusskonsum, materielle Symbolisierungen von Liebe und der Aspekt der Verschwendung können und sollen in unserer ökonomischen Ordnung umgesetzt und gelebt werden. Paradoxerweise werden über Konsumhandlungen, die dem zweiten Muster folgen, die Zwänge und Ansprüche, die mit dem Kapitalismus und seiner auf Effizienz und Nutzenorientierung zielenden Logik einhergehen, ein Stück weit überwunden und transzendiert. Mit Geld kann man sich Zeit kau-

fen und damit Distanz zur Arbeitswelt erleben, man kann Liebe über materielle Dinge zum Ausdruck bringen und mit Akten der Verschwendung Distanz zu einer rationalistisch verstandenen Ökonomie symbolisieren, wie dies Eva Illouz<sup>13</sup> herausgearbeitet hat. Dies alles geschieht aber immer innerhalb und nicht außerhalb des Systems der Marktwirtschaft. Die Familie ist so mitnichten eine Gegenwelt zum kalten Kapitalismus, sondern in ihm verankert. Die Leichtigkeit, mit der die Befragten den schweren Stoff Geld zu handhaben scheinen, die gekonnte Balance zwischen gefühlsbetonten, nicht kalkulierenden Mustern auf der einen Seite und rechenhaften Mustern auf der anderen verschleiert, welche Sozialisationsarbeit dazu eingesetzt wurde, bis ein solcher Habitus als Selbstverständlichkeit erlebt wird.

---

13 Vgl. Eva Illouz: Der Konsum der Romantik. Liebe und die kulturellen Widersprüche des Kapitalismus. Frankfurt a. M. 2003.