

Gruppe und Geld

„Gruppe und Geld“ der Schwerpunkt dieses Heftes spricht eines der letzten Tabus in unserer doch so aufgeklärten, offenen, postmodernen Welt an. Während in TV-Talkshows über intime sexuelle Details gesprochen und Vaterschaftsfragen live aufgeklärt werden, ist das Thema Geld in unserer monetarisierten Gesellschaft mit überraschend viel Scham besetzt. Nicht nur das Nichtvorhandensein dieses fetischisierten Zahlungsmittels, das die Teilhabe am gesellschaftlichen Leben erschwert bis verunmöglicht, geht einher mit innerer und äußerer Verleugnung, genauso ist sein Besitz aus dem Alltagsdiskurs ausgeschlossen. „Über Geld spricht man nicht“ so lautet ein beliebter Erziehungsgrundsatz. Als Hintergrund dessen mag wohl gesetzt sein, dass der Besitz desselben als selbstverständlich vorauszusetzen ist.

Abweichend sprechen also nur „Proleten“ über das Vorhandensein oder das Fehlen der Verfügungsgewalt über dieses Zahlungsmittel. Die Verkopplung zwischen Geldbesitz und Selbstwert – vermittelt durch gesellschaftliche Anerkennung ist an dieser Stelle augenscheinlich. So überrascht es nicht, dass selbst unter Freunden, ein offenes Gespräch über „Haben und Sein“ eher eine Ausnahme darstellt.

Mit dem Börsenboom wurde dann plötzlich alles anders: Das Thema Geld war in aller Munde. Verwundert konnte man zur Kenntnis nehmen, wie viele Ressourcen doch Einzelne aus dem Bekanntenkreis in diesem weltweit stattfindenden Glücksspiel locker machen konnten. Alle, die nicht mitspielten, hielten sich nach und nach für die größten Trottel auf dieser Erde und machten sich dann – selbstverständlich bei zu spätem Einstieg – zu den großen Verlierern. Die kollektive Börseneuphorie, sein gruppenspezifischer und intrapsychischer Niederschlag und die Bewältigung des Crashes bieten noch Material für Jahre sozialpsychologischer Forschung.

Helmut Jungermann und Julia Belting greifen das Thema der Interaktion in der Anlagenberatung auf. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen haben sich nicht zuletzt aufgrund des Börsendesasters vieler Kunden deutlich verschärft. Die Autoren stellen die interessante These einer „Als-ob-Beziehung“ zwischen Privatanleger und Anlageberater auf. Der Kunde tut so, als ob er irgendetwas verstanden habe, während der Berater so tut, als ob er beriete. Hoch eloquent und fundiert durch neueste Forschung aus dem Bereich der angewandten allgemeinen Psychologie wird das unausweichliche (?) Dilemma der Anlageberatung aufgezeigt.

Monika Müller hingegen fokussiert die Teamdynamik der Anlageausschüsse von Banken, Pensionskassen oder Investmentclubs. Die Entscheidungsprozesse in diesen Gruppen über Timing und Verteilung von Geldanlagen verlaufen – wen wundert es – anders als es der homo oeconomicus es gerne hätte. Finanzpsychologische Aspekte der

Informationsaufnahme und Entscheidungsfindung werden diskutiert vor dem Hintergrund der Optimierungsmöglichkeiten dieser Teamleistung.

In dem Beitrag von Melanie Bahner und Heidi Möller reflektieren die Autorinnen ihre Beratungstätigkeit in der Begleitung von Börsengängen. Der Börsengang selbst wird als kritisches Lebensereignis eines Unternehmens begriffen. Die regelhaft auftretenden Kommunikationsschwierigkeiten auf Leitungsebene werden von den Phänomenen her systematisiert und auf ihre affektiven Strukturen hin psychoanalytisch untersucht. Zum Schluss werden Eckpfeiler der Beratungstätigkeit benannt.

Rolf Haubl systematisiert in seinem Beitrag seine langjährigen Erfahrungen, die er mit unterschiedlichen geldzentrierten Selbsterfahrungsgruppen gemacht hat: Gruppen, die aus Mitgliedern bestanden, die ein vertieftes Verständnis über ihr Verhältnis zu Geld gewinnen wollten, Gruppen mit Paaren, in denen das Thema Geld immer wieder Anlass für Konflikthafes ist, Gruppen von überschuldeten Männern und Frauen, Gruppen von Kaufsüchtigen, Gruppen von Psychotherapeutinnen, die Mühe mit hartnäckigem Geld-eintreiben haben und Balintgruppen mit Schuldnerberatern. Der Autor zeigt Module der themenzentrierten Selbsterfahrung auf und fundiert sie mit anschaulichen Fallbeispielen. Aus diesen Erfahrungen heraus entwickelt er eine Typisierung der psychischen Bedeutung des Symbols Geld – der Geldstil darf als Prisma der Persönlichkeit gelten.

Ernst Bahner gelingt in seinem Beitrag eine sinnvolle Verbindung zu ziehen zwischen den Herausforderungen der postmodernen Arbeitswelt allgemein und der drängenden Frage der Nachfolge, die aktuell zahllose mittelständische Unternehmen betrifft. Er begreift Nachfolge als Schnittstelle des Organisationswandels. Mit Hilfe psychoanalytischer Konzepte leuchtet er die zunehmende Bedeutung der Führungspersönlichkeit in Zeiten des Wandels aus und markiert Parameter, die über eine erfolgreiche Nachfolgedynamik entscheiden.

Gerade im Ausbildungskontext für Supervisoren und Organisationsberaterinnen treffen wir auf eine Tabuisierung monetärer Fragen. Dies, obwohl die Motivation eine solche Ausbildung postgradual zu absolvieren zumeist aus einer Situation heraus erfolgt, in der die Teilnehmer bereits beruflich etabliert sind. Sie erhoffen was sonst außer einer Erweiterung ihres Aufgabenfeldes und nicht zuletzt eines Zuwachses an Verdienstmöglichkeiten. Es ist wenig Systematisches zu Fragen der mit dem „Auf-den-Markt“ gehen notwendig verbundenen Akquisition zu finden. Offenheit in der Frage der Honorargestaltung ist auch unter selbständig tätigen Beratern oft erst nach heftigem Schlucken möglich. Elisabeth Anker und Heidi Möller strengen einige Überlegungen zum Thema der Akquisition an, die besonders für Menschen aus dem klinischen Kontext einen Stolperstein darstellen, da es für viele von ihnen eine große Mühe darstellt, aus der Kommstruktur psychosozialer Einrichtungen in die Bringstruktur von Beratungsarbeit zu gelangen. Die Fragen: „Wie viel ist meine Arbeit (bin ich?) wert? Was darf ich verlangen? Wie stelle ich mich dar, um erfolgreich in einem neuen Marktsegment zu sein?“ treiben sie notwendigerweise – oft zum ersten Mal in ihrer Berufskarriere – um.

Heidi Möller