
«Geldtypen gibt es nicht, nur Geldindividuen»

Erfahrungen aus dem Geldseminar – eine Begegnung mit Peter Koenig

Einleitung

Wer ein Seminar besucht, will etwas lernen. Er hofft vielleicht, dass ihm ein Samen eingepflanzt werde, der später Frucht trägt, denn schliesslich steckt in dem Wort «Seminar» auch das lateinische Wort für Samen «semen». Wer ein Geldseminar besucht, der will etwas über Geld lernen und wie es fruchtbringend investiert werden kann.

Wer aber ein Geldseminar bei Peter Koenig besucht, bekommt nicht nur Hilfe für seine konkreten «Geldprobleme», er lernt auch vieles über die Natur und Wirkungsweise des Geldes. Und wird sich bewusst darüber, dass unsere Beziehung und unser Umgang mit Geld ganz wesentlich geprägt werden durch unsere Kindheit und die Vorurteile und Gewohnheiten, die wir damals mehr oder weniger automatisch von unseren Eltern und anderen Bezugspersonen übernommen haben.

Seminare, die das Ziel haben, dem Einzelnen eine neue, differenzierte und bewusstere Einstellung zu Geld zu ermöglichen, sprechen natürlich den Museumsdirektor besonders an, da er mit seinem MoneyMuseum ganz Ähnliches bewirken möchte. Ihn interessiert, was für Menschen die Seminare von Peter Koenig besuchen und ob sich auch da bestimmte Geldtypen erkennen lassen. Bei einem Treffen im MoneyMuseum berichtet ihm Peter Koenig von seinem Ansatz und seinen Erfahrungen. Nachfolgend wird der Gesprächspartner des Museumsdirektors kurz vorgestellt.

Peter Koenig und sein Anliegen

Peter Koenig, geborener Brite mit MBA-Abschluss, lebt seit 1973 in Zürich. Nach einer erfolgreichen Karriere, wo er nacheinander als Immobilienmakler, in einem grossen amerikanischen Konzern und als Teilhaber einer kleinen Unternehmensberatungs- und Kaderschulungsfirma tätig war, machte er 1986 den Schritt in die Selbständigkeit als Berater und Buchautor. Seit 1994 kreiert und leitet Peter Koenig spannende Geldseminare, die sich mit der Natur des Geldes und seiner Wirkungsweise in unserer Zeit befassen. Der Begründer der internationalen Konferenzreihe «Money & Businesspartnership» hat nämlich festgestellt, dass die Menschen – unabhängig davon, ob sie viel oder wenig Geld besitzen – heute zunehmend ein Unbehagen empfinden über die Gewohnheiten, die im Umgang mit Geld sowohl im privaten wie im öffentlichen Bereich als «normal» und normsetzend gelten. Koenig erklärt dieses Unbehagen daraus, dass heute die Steigerung des individuellen und unternehmerischen Profits nicht mehr zwingend mit der Steigerung des wirtschaftlichen Wohlstandes und der Lebensqualität der ganzen Gesellschaft einhergeht, wie dies im Industriezeitalter noch als selbstverständlich betrachtet wurde. Was unternommen wird, um finanzielle Ziele zu erreichen, wirkt nicht immer positiv, sondern kann unter den heutigen Voraussetzungen mit ebenso grosser Wahrscheinlichkeit Schaden anrichten. Fragen über den Sinn des eigenen Tuns, manchmal kombiniert mit Existenzängsten, und die Tatsache, dass die Erfüllung von Visionen und eine höhere Lebensqualität oft auf eine unbestimmte Zukunft vertagt werden, setzen viele Menschen unter grossen Stress.

Peter Koenig will mit seinen Seminaren jenen Menschen helfen, die entweder Probleme mit Geld haben oder sich Fragen über Geld, seine Natur, seine Schöpfung und

seine Wirkung im Privaten wie in der Gesellschaft stellen. Denn das Erreichen einer bewussteren Einstellung zu Geld und eines tieferen Verständnisses für das Wesen des Geldes ermöglicht es, Strategien zur Verbesserung der eigenen Lebenssituation und -qualität zu entwickeln.

Erfahrungen aus dem Seminar: Peter Koenig erzählt

Wenn der Schuh drückt, liegt es meist an der Natur der Beziehung zu Geld

«In meinen Seminarien geht es vor allem um die Beziehung des Einzelnen zu Geld. Alle Seminarteilnehmer kommen mit spezifischen Fragen. Der eine will wissen, wie er seine Schulden abbauen kann, der andere hat Projekte, die er finanzieren möchte, ein dritter sucht Tipps, wie er sein Geld investieren soll. Nicht alle Fragen sind aber so konkret. Es kommen auch Menschen, die Konflikte in der Partnerschaft oder im Beruf haben. Zum Teil wirken die Fragen recht vordergründig, in der Tiefe jedoch beruhen sie immer auf der Tatsache, dass die Geldbeziehung des jeweiligen Menschen nicht mit seinen innigsten Werten, Sehnsüchten und Lebenszielen übereinstimmt.

Als ich begann, mich damit zu beschäftigen, wie die Menschen und ihre Unternehmungen von ihrer Beziehung zum Geld beeinflusst werden, machte ich zunächst «Handlungsstudien», etwas, das der Psychologe Kurt Lewin «Action Research» genannt hat. Das heisst, ich experimentierte sieben Jahre lang, zuerst für mich allein, mit meinem Verhältnis zu Geld, dann in kleinen Gruppen. Damals entdeckte ich, wie viel emotionaler Zündstoff mit der Beziehung zu Geld verbunden ist. Geld und Seele hängen eben eng zusammen. So ist eine geldpsychologische Beratung Teil meiner Seminare. Ich bin von der Ausbildung her kein Psycho-

loge, aber gerade dies ist ein Vorteil, denn so habe ich Freiheiten, die der Spezialist nicht hat. Wäre ich Freudianer zum Beispiel, müsste ich alles unter der freudschen Perspektive anschauen und einordnen.

In Bezug auf die Beziehung der Menschen zu Geld habe ich alles erforscht, auf empirische Art mit dem oben erwähnten «Action Research». Ich komme aus der Praxis und arbeite mehr mit Erfahrungen als mit Konzepten. Meine Forschung wurzelt in der Arbeit mit Firmen, in denen ich mit dem Senior-Management strategische Ziele entwickelt und deren Realisierung begleitet habe. Dort habe ich bemerkt, dass sogar viele Spitzenmanager Mühe haben, ihre tiefsten Visionen zu realisieren. Das brachte mich dann auf die Idee, dass der Grund dafür in ihrer Beziehung zum Geld liegen könnte. Seither habe ich Hunderte von Biografien studiert im Hinblick auf die Frage «Wo drückt der Schuh?». Dank Einfühlung und der grossen Erfahrung im Analysieren von Biografien kann ich fast jedem, der mir seine Situation schildert und dann sein Leben erzählt, aufzeigen, wo sein Schuh drückt und warum. Unsere Beziehung zu Geld ist sehr komplex, einerseits der starken damit verbundenen Emotionen wegen, andererseits der vielen Definitionen, Vorstellungen und überlieferten Auffassungen wegen, mit denen das Thema Geld behaftet ist. Daher erweist sich die Diagnose der spezifischen Einstellung zu Geld immer als äusserst hilfreich.»

Spielerischer Approach

«Ein Hilfsmittel, das ich oft nutze, um die Einstellung zu Geld sichtbar zu machen, sind Übungen und Spiele mit Geld, «Money Games». Zum Beispiel werden die Seminarteilnehmer aufgefordert, sich selbst und ihr Verhalten zu beobachten, während sie Geld, das sie zu diesem Zweck zum Seminar mitgebracht haben, untereinander zirkulieren las-

sen. Im Prozess des Gebens und Nehmens erleben die Mitspieler hautnah, welchen Einfluss die entweder positive oder negative Beziehung zu Geld für den Einzelnen auf den Spielverlauf hat. Spielerisch lässt sich eine Dynamik in Gang setzen, aufgrund deren die Muster und Einstellungen sichtbar werden, die im Umgang des Einzelnen mit Geld wirksam sind. Sichtbar nicht nur für mich, sondern auch für die Betroffenen, die sich bewusst werden, wie sie eigentlich zum Geld stehen. Und dieses Aha-Erlebnis kann der erste Schritt zu einer Lockerung der festgefahrenen Gewohnheiten bedeuten.»

Geld als Projektionsfläche

«Die Erkenntnis, dass Geld ein Medium ist, auf welches sämtliche Vorstellungen projiziert sind, bildet die eigentliche Grundlage meiner Seminare. Was man auf Geld unbewusst projiziert, hat oft mit prägenden Erfahrungen in der Kindheit zu tun. Ein Mann zum Beispiel hatte als Kind erlebt, dass Geld Abhängigkeiten erzeugt – etwa zwischen Vater und Mutter oder zwischen Eltern und Kind – und dass diese Abhängigkeit auf unangenehme Weise ausgenutzt wurde. Diese Erlebnisse weckten in dem jungen Mann den Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbständigkeit und nach einem Beruf, der diese Unabhängigkeit auch finanziell möglich machte. Er assoziierte Geld mit Abhängigkeit und zugleich Unabhängigkeit, weil er dies in seiner Biografie so erfahren hatte. Für jemand anderen wiederum bedeutet Geld Sicherheit, während derjenige, dem in seiner Kindheit eingeschärft wurde, Geld sei schmutzig, diese Vorstellung vielleicht durchs ganze Leben schleppt.

Unbewusst wirken diese Projektionen über Geld in uns wie Befehle und Sachzwänge und beeinflussen die Art und Weise, wie wir mit Geld umgehen. Mein Ansatz ist es nun, solche Projektionen bewusstzumachen um es dem Einzel-

nen zu ermöglichen, sie wieder zurückzunehmen. Derjenige, der Geld mit Sicherheit verbindet, soll sagen: «ICH bin sicher mit und ohne Geld». Dadurch wird das Zwanghafte abgeschwächt und eine freiere Beziehung zu Geld gewonnen. Innerhalb einer Gruppe bringt man übrigens eine Einzelperson besser von ihrer Projektion weg, weil sie sieht, dass andere Menschen wiederum andere Projektionen haben.»

Geldtypen gibt es nicht, nur Geldindividuen

«In meine Seminare kommen Menschen aus allen Berufen und sozialen Schichten, gebildete und weniger gebildete. Es sind aber alles neugierige Menschen, die bereits mit Selbstreflexion und Selbstentwicklungsarbeit vertraut sind, zum Teil sogar sehr.

Typologien, Muster, klassifizierbare Gewohnheiten sind nur oberflächlich erkennbar. Ich gehe aber tiefer, auf die Identitätsebene. Es geht darum herauszufinden, was Geld für mich ganz persönlich bedeutet. Man versucht, den psychologischen Cluster zu finden, die individuellen Assoziationen. Unter den Hunderten von Biografien, die ich studiert habe, ist jede einzigartig und anders als die anderen. Es gibt weder zwei gleiche Menschen noch zwei identische Biografien. Den durchschnittlichen Menschen gibt es nicht. Der Ausdruck «Durchschnitt» gehört in den Bereich der Arithmetik und Statistik. Jeder Mensch aber hat seine eigene, unverwechselbare Art, seine persönliche Geschichte. Geldtypen halte ich deshalb für eine Vereinfachung. Mit ihnen zu arbeiten, wäre in meiner Arbeit gefährlich.

Ich selbst hatte nie den Drang zu klassifizieren. Im Seminar bin ich ganz auf die konkreten Fragen der einzelnen Teilnehmer fokussiert. Ich versuche aus der Biografie zu erfahren, woher die spezifische Einstellung zu Geld stammt. Wann und wo hat dieser Mensch seine prägenden Ein-

drücke über Geld empfangen? Wo hat er seine Vorstellungen über Geld her? Wo wurzeln Probleme, so es sie gibt?

Jeder lebt – auch in Bezug auf Geld – mit seinen eigenen inneren Bildern, die oft schon früh in seiner Biografie entstanden sind. Es ist sehr wichtig, diesen auf den Grund zu gehen. Denn wenn sich das innere Selbstbild nicht erweitern lässt, können sich auch die äusseren Umstände nicht ändern.»

Kann man lernen, reich zu werden?

«Meine Seminare und der Prozess, den sie in Gang setzen, helfen vor allem dazu, reich im geistigen Sinne zu werden. Innerer Reichtum bringt schliesslich auch äusseren Reichtum, wenn man das für sich will. In meinen Seminaren sollen die Menschen etwas aus ihrer Beziehung zu Geld lernen. Sie sollen sich durch die Beschäftigung mit Geld freier fühlen, ihr Leben nach ihren Vorstellungen zu gestalten. Einer verschuldeten Person versuche ich zum Beispiel nicht, ihre Schuldenproblematik konkret zu lösen. Es geht darum, mit ihr zusammen die Situation zu erkennen und ihr eine andere Perspektive zu vermitteln. Aufgrund der neuen Perspektive sollte sie dann ihr Problem selbst in Angriff nehmen können. Ich lehre die Menschen aber auch, wie man mit Geld umgehen kann. Ziel meiner Arbeit ist dabei nicht, eine Anleitung zu geben, wie man rasch zu möglichst viel Geld kommt, sondern das Gestalten und Erhalten einer befriedigenden und für das eigene Leben fruchtbaren Beziehung zu Geld.»

«30 dreiste Lügen über Geld»: Peter Koenigs Buch

Als Quintessenz von 17 Jahren Forschung hat Peter Koenig auch ein Buch geschrieben, das einige der weit verbreiteten

Irrtümer über Geld und unser Finanzsystem aufdeckt, von denen viele Menschen fest überzeugt sind. Das Hinterfragen dieser vielfach schon in der Kindheit übernommenen falschen Auffassungen führt zu einem freieren, entspannteren Umgang mit Geld.

Die deutschsprachige Ausgabe des Buches wurde vom Museumsdirektor verlegt und erschien im Conzett Verlag bei Oesch, Zürich 2004. Die amerikanische Ausgabe «30 Lies About Money» erschien bei iUniverse, Inc., New York und Lincoln 2003.

Von Carol Schwyzer