„Liebe ist ein Tauschgeschäft"

SPIEGEL-Gespräch Paarberater Michael Mary über Geld in Beziehungen, finanzielle Verhandlungen mit dem Ehepartner und die Frage, ob man Zuneigung kaufen kann

Mary, 63, arbeitet als Paartherapeut. Er ist Autor von mehr als 30 Büchern, darunter Bestseller. Im NDR und im SWR hatte er jeweils eine eigene Sendung als Beziehungsberater. Mary lebt in Hamburg.

SPIEGEL: Herr Mary, finden Sie es romantisch, über Geld zu reden?
Mary: Natürlich nicht.
SPIEGEL: Sie raten Paaren trotzdem, möglichst früh über Finanzen zu sprechen und klare Abmachungen zu treffen, beispielsweise wer was bekommt, wenn die Beziehung scheitern sollte.
Mary: Ich rede ja nicht davon, gleich beim ersten Date die Gehaltsabrechnungen auf den Tisch zu legen. Aber spätestens wenn sich ein Paar entscheidet, zusammenzuziehen, sollte es über Geld sprechen. Und zwar ausdrücklich: unromantisch.

SPIEGEL: Geld, sagen Sie, sei das letzte Tabu in der Liebe*.
Mary: Über sexuelle Wünsche reden die meisten heute sehr offen mit ihrem Partner. Aber kaum ein Paar möchte seine Liebe durch so etwas Profanes wie Geld beschädigen. Liebe ist persönlich und emotional. Geld ist unpersönlich und kalt.
SPIEGEL: Über Geld wird aber vor allem gestritten.
Mary: Es ist das Konfliktthema Nummer eins in Beziehungen — eben weil es tabuisiert wird. Die meisten Paare wissen nicht, wie sich das Geld auf die Liebe auswirkt und welchen Einfluss die Liebe auf das Geld nimmt.
SPIEGEL: Sie empfehlen, finanzielle Verhandlungen mit dem Partner zu führen.
Mary: Ich empfehle, über den Teil der Partnerschaft nüchtern und kühl zu reden, der nüchtern und kühl ist. Geld hat in einer Paarbeziehung mehrere Funktionen — und eine davon ist es, einen Ausgleich zu schaffen zwischen Diensten und Dingen.
SPIEGEL: Aber wir reden immer noch über Liebe, oder?
Mary: Damit fängt das Problem ja an. Die meisten Paare haben bislang überhaupt nicht das Vokabular, um über Liebe und Geld differenziert zu reden. Sie haben nur zwei Wörter: Liebe und Geld.
SPIEGEL: Warum reicht das nicht?
Mary: Es gibt drei Ebenen der Beziehung, in denen das Geld jeweils eine andere Funktion hat. Es gibt da kühles, warmes und heißes Geld.
SPIEGEL: Sagten Sie nicht, Geld sei kalt?
Mary: Kalt ist Geld in Geschäftsbeziehungen unter Fremden. Sie leisten etwas, ich zahle, wir gehen auseinander — das ist alles. Geschäftsgeld ist total unpersönlich.
SPIEGEL: Wie wird es kühl?
Mary: Innerhalb der partnerschaftlichen Bindung. Das ist der Bereich der Liebe, über den Paare verhandeln müssen. Ob beide Kinder haben wollen, wo sie wohnen, wie sie ihren Alltag bewältigen, wie sie ihren Lebensunterhalt finanzieren. Da ist Liebe ein Tauschgeschäft.
SPIEGEL: Warum ist das kühl?
Mary: Hier geht es nicht um Freundschaft oder Leidenschaft. In diesem Bereich der Beziehung geht es um Partnerschaft, also nur um Vertragstreue, um Verlässlichkeit. Es muss klar sein, wer welche Leistung zum gemeinsamen Projekt Ehe oder Familie beiträgt — und wie die Leistungen ausgeglichen werden.
SPIEGEL: Warmes Geld
Mary: ist Freundschaftsgeld. Hier zählt nicht Verlässlichkeit. Hier geht es um Sympathie und Faszination. Ich bin gern mit dem Partner zusammen und verreise gern mit ihm, also bezahle ich, weil ich mehr verdiene, den Großteil des Urlaubs. Anders als kühles Geld darf ich das Freundesgeld nicht aufrechnen, es dient der Unterstützung.
SPIEGEL: Und heißes Geld ...
Mary: ist geschenktes Geld. So wie Nähe und Hingabe auch geschenkt werden. Es dient nicht dazu, dem Partner etwas zu geben oder zu ermöglichen. Es ist Ausdruck der Liebe, die man für den Partner



Psychologe Mary: „Fünf Euro für einmal Kopfstreicheln"

* Michael Mary: „Liebes Geld. Vom letzten Tabu in Paarbeziehungen". Piper; 272 Seiten; 20 Euro.

empfindet, es kommt aus dem Bedürfnis zu schenken.

SPIEGEL: Was bringt diese Unterscheidung?

Mary: Beziehungen werden schwierig, wenn die Partner auf unterschiedlichen Ebenen miteinander diskutieren. In Gelddingen zeigt sich da oft die Wahrheit über eine Beziehung.

SPIEGEL: Haben Sie ein Beispiel?

Mary: Ich hatte ein Paar in der Beratung, da hatte der Mann seiner Frau sehr viele teure Geschenke gemacht. Dann klappte es beim Sex nicht mehr, und er beschwerte sich, dass seine Geschenke umsonst gewesen seien. Da zeigt sich dann, dass es für ihn kein Liebesgeld war, sondern eine Investition. Im Grunde ein partnerschaftliches Tauschgeschäft, Fleisch gegen Sex, wie in der Urgesellschaft.

SPIEGEL: Typisch Mann?

Mary: Es hängt eher davon ab, wer der ökonomisch Stärkere in der Beziehung ist. Bei einem anderen Paar aus meiner Beratung war sie vermögender als er. Sie wollte das Thema Geld aus der Beziehung raushalten und achtete darauf, dass etwa in Restaurants jeder zu gleichen Teilen bezahlt. Das war natürlich schräg.

SPIEGEL: Was hätte es da gebracht, über Geld zu reden?

Mary: Der Mann hätte eher gemerkt, dass es nicht um Freundschaft ging, nicht um Partnerschaft, sondern allein um Leidenschaft. Um Sex. Er suchte aber eine Partnerin fürs Leben, wollte eine Familie gründen.

SPIEGEL: Hört beim Geld die Liebe auf?

Mary: Nein, es kommt darauf an, wie Geld gemeint ist. Wenn es unterschiedlich gemeint wird und es dann zum Konflikt kommt, ist es oft schon zu spät. Dann sind die Verletzungen groß. Deshalb soll man die Beziehung auch in Geldfragen möglichst früh vom Ende her denken. Nicht beim ersten Kuss, aber von da an, wo man sich als Paar versteht.

SPIEGEL: Wie viele Paare tun das?

Mary: Sehr wenige. Was eigenartig ist. Jeder, der eine Versicherung abschließt, denkt ja auch vom Ende her, vom schlimmsten Fall, also vom Unfall oder gar vom Tod. Und außerdem heißt so zu denken ja auch: Es ist nicht selbstverständlich, dass wir zusammen sind. Wer das im Bewusstsein hat, geht vorsichtiger mit der Beziehung um. Man muss sich ja nur die Trennungsstatistik anschauen. Leider verbietet die Romantisierung der Liebe diesen Blick.

SPIEGEL: Kann sich lieben nicht heißen, dem anderen einfach zu vertrauen, auch in finanziellen Dingen?

Mary: Das Risiko, dass es schiefgeht, ist zu hoch. Ich weiß das aus eigener Erfahrung.

SPIEGEL: Erzählen Sie!

Mary: Ich war elf Jahre alt, als sich mein Vater vom Acker machte. Er räumte das gemeinsame Konto leer und war weg. Der Bankangestellte hatte meiner Mutter noch ein paar Tage zuvor geraten, dass sie sich ihren Teil des Geldes sichern sollte, aber sie dachte: Das würde er niemals tun. Wir waren von einem Tag auf den anderen ein Sozialfall. Ich weiß also, dass es sehr teuer sein kann, in Gelddingen aus Liebe blind zu sein.

SPIEGEL: Laut Umfragen wissen 41 Prozent der Deutschen nicht, was ihr Partner verdient.

Mary: Ja, das erlebe ich in meiner Beratung oft, und ich finde es ziemlich schräg. Diese Leute gehen mit der Ehe einen weitreichenden Vertrag ein und kennen die Vertragsgrundlage nicht. Vor allem Frauen sind oft nicht in der Lage, mit kühlem Geld kühl umzugehen. Sie beruhigen sich selbst mit dem Gedanken, dass sie das schon irgendwie hinkriegen, weil man sich ja liebt. Sie wollen keine Konflikte provozieren und haben oft Angst, verlassen zu werden. Da stauen sich manchmal über Jahrzehnte Ärger und Wut auf.

SPIEGEL: Liegt das auch daran, dass meist die Männer mehr verdienen?

Mary: Es ist vor allem so, dass die ökonomisch Stärkeren Geld höher bewerten als nichtökonomisches Kapital, etwa persönliche Dienste. Und die ökonomisch Schwächeren — und das sind meist die Frauen — akzeptieren das. Sie tendieren dazu, Summen zu vergleichen, anstatt auch nichtökonomisches Kapital in die Waagschale zu werfen.

SPIEGEL: Konkret?

Mary: Da sagen Frauen: Er verdient 3000 Euro, ich aber nur l000 Euro mit meinem Halbtagsjob, und ich kümmere mich ein bisschen um die Kinder. In Wahrheit arbeitet er zehn Stunden am Tag und sie zehn Stunden. Sind seine zehn Stunden etwa mehr wert als ihre?

SPIEGEL: Erleben Sie das in Ihrer Beratungspraxis?

Mary: Ich hatte einen besonders krassen Fall. Das Paar hatte sich geeinigt, die Haushaltsarbeit gerecht aufzuteilen. Er verdiente deutlich mehr, zahlte auch mehr in die Haushaltskasse. Irgendwann wurde ihm das Putzen zu lästig, und er stellte eine Putzhilfe ein — allerdings nur für seinen Teil der Arbeit.

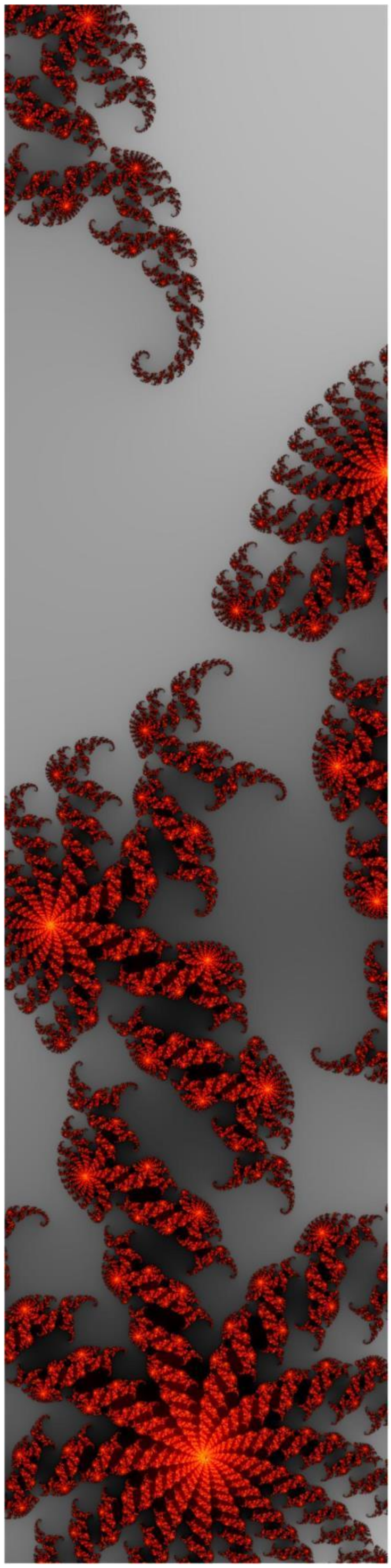
SPIEGEL: Nicht fair.

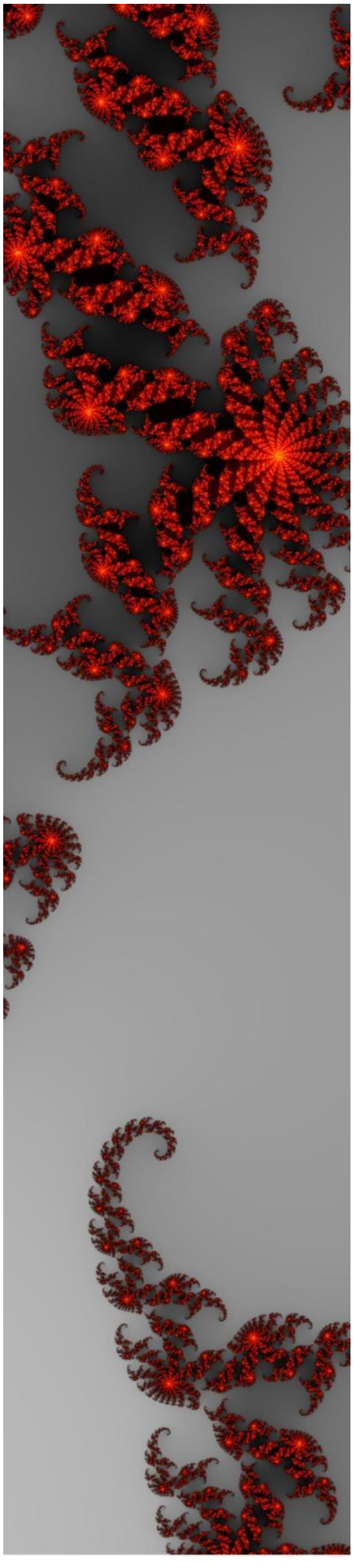
Mary: Mehr als das: Es zeigte ihr, dass sie für ihn zu einem Teil nicht mehr ist als eine Reinigungskraft.

SPIEGEL: Wie sollte sie reagieren?

Mary: Sie könnte ihm sagen, dass sie ab sofort fünf Euro für einmal Kopfstreicheln haben möchte. Vielleicht begreift er dann, dass Zuwendung, Aufmerksamkeit und Zuhören auch etwas wert sind.

SPIEGEL: Der klassische Fall ist: Der Mann verdient mehr Geld, sie gibt irgendwann ihren Job auf und übernimmt Kinder und Familie. Und wenn er sie irgendwann verlässt, ist sie finanziell gekniffen.







Mary, SPIEGEL-Redakteure*
„Der Nächste könnte reicher sein"

Mary: Und hinterher beschwert sie sich, dass sie der Familie und ihrem Exmann alles geopfert habe.

SPIEGEL: Hat Sie unrecht?

Mary: In Wirklichkeit hat sie eine Fehlinvestition getätigt. Sie dachte, sie würde für ihr Opfer etwas bekommen, etwa dass er bei ihr bleibt. Da hat sie sich verkalkuliert. Ein Geschenk, ein Opfer, war ihr Verhalten nicht, sonst könnte sie sich nicht beschweren.

SPIEGEL: Sie hätte verhandeln müssen?

Mary: Ja, schließlich nimmt sie einen Karriereknick in Kauf. Und dafür kann sie einen Ausgleich fordern. Wenn sie vom Ende her denkt, müsste sie ihrem Mann sagen: Was ist es dir wert, dass ich fünf Jahre lang auf Karriere verzichte?

SPIEGEL: Und dann kann sie fordern, dass ihr 50 000 Euro zustehen, falls die Beziehung scheitert?

Mary: Warum nicht? Das ist ja der Vorteil an kühlem Geld, dass ich es knallhart fordern kann. Man muss es individuell aushandeln. Es gibt Beziehungen, da ist geklärt: Mir gehört das Sofa, dir der Fernseher. Da kommt es nicht so oft zu großen Verletzungen, und man geht nicht mit dem Scheidungsanwalt über drei Runden, um zu klären, wer das Porzellan bekommt.

SPIEGEL: Die Vorstellung, alles gemeinsam zu haben, finden Sie vermutlich naiv.

Mary: Man hat nie alles gemeinsam. Man hat nie nur Gemeinsamkeiten. Diese Sichtweise ist blind, also romantisch. Wenn Sie auf Dauer verliebt bleiben wollen, müssen Sie blind bleiben. Und dann womöglich auch den Preis dafür bezahlen.

SPIEGEL: Kühles, warmes, heißes Geld — im Beziehungsalltag vermischen sich diese Ebenen doch. Mary: Aber genau das schafft die Probleme. Sie können doch nicht sagen, ich habe dir diesen Ring geschenkt, bring du mal die nächsten sechs Jahre den Müll runter. Dann ist der Ring nicht als Geschenk, sondern als Leistungsausgleich gemeint und der Partner spürt es genau, wenn die Motive nicht der jeweiligen Bindung entsprechen.

SPIEGEL: Kann man Liebe kaufen?

Mary: Wirklich gekaufte Liebe gibt es nur im Bordell. Aber es kommt darauf an, was Sie darunter verstehen. Je nachdem müssen Partner unterschiedliche Preise dafür bezahlen. Geld oder Aufmerksamkeit oder etwas anderes. Jugendlichkeit oder sexuelle Attraktivität stellen ja auch Kapital dar. Es gibt Beziehungen, die sind hauptsächlich bedürfnisorientierte Tauschverhältnisse.

SPIEGEL: Okay.

Mary: Da sind die hübschen blonden Frauen mit dem Porsche Cayenne, Kind auf der Rückbank und mit einem mindestens 30 Jahre älteren Mann. Das sind Arrangements, die erfordern Verlässlichkeit und eine gewisse Vertragstreue. Das ist eine sehr ursprüngliche Form der Partnerschaft oder auch Liebe. Wie bei den Jägern und Sammlern, da gab es den Tausch Fleisch gegen Sex. Der Schwerpunkt ist kein emotional-romantischer, auch kein freundschaftlicher, sondern beide wollen Bedü-rfnisse erfüllen, und beide setzen dafür ihr Kapital ein — ökonomisches und nicht ökonomisches.

SPIEGEL: Empfehlen Sie das?

Mary: Für wen es funktioniert. Allerdings sind diese Beziehungen am meisten gefährdet. Denn der Nächste könnte reicher sein, die Nächste schöner. Wer nur auf die Rendite schaut, die er bekommen kann, wird selten glücklich.

SPIEGEL: Haben reichere Menschen mehr Probleme als ärmere Paare?

Mary: Reiche Menschen haben grundsätzlich das Problem zu erkennen, warum jemand mit ihnen zusammen ist. Geht es ums Geld oder um Liebe? Viele Reiche wollen deshalb nichts anderes als diesen partnerschaftlichen Tausch: Reichtum gegen Jugendlichkeit oder Reichtum gegen Sex. Es gibt in Hamburg eine Agentur, die bekannte Menschen an unbekannte Partner vermittelt, die die Öffentlichkeit suchen. Die ziehen dann zusammen, führen nach außen eine Beziehung, heiraten sogar. Und zufällig bringt der unbekannte Partner gerade eine Modelinie heraus, wenn das bekannt wird.

SPIEGEL: Ist derjenige, der mehr Geld hat, in der Beziehung der Mächtigere?

Mary: Nein, Macht hat der, der die Vorteile der Beziehung nicht so sehr braucht. Wenn einer gern luxuriös lebt, aber wenig Geld hat, ist er erpressbar. Wenn einer viel Geld hat, aber Liebe braucht, ist er der Ohnmächtige.

SPIEGEL: Was ist häufiger der Fall?

Mary: Die Erpressbarkeit mit Geld ist sehr zurückgegangen. Einerseits liegt das daran, dass viel mehr Frauen Geld verdienen. Und zum anderen ziehen es die meisten vor, notfalls von Hartz IV zu leben, statt mit jemandem zusammenzubleiben, den sie nicht lieben.

SPIEGEL: Herr Mary, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

***Markus Brauck und Martin U. Müller in Hamburg.**