

Wochenpost Nr. 2 - Erkaufte Freiheit

Erkaufte Freiheit

Können wir Freiheit kaufen? Was ist das, was wir dann kaufen?

Wie funktioniert der Erwerb dieses imaginären, [ideellen Guts](#)?

"Geld macht nicht glücklich, aber Geld macht frei." Diesen Spruch kennen Sie. Variation: Geld beruhigt. Die mitgelieferten Erklärungen Ihrer Gesprächspartner klingen im ersten Moment noch logisch. Erzielen sie einen echten Nachhall in Ihnen? Ist das eventuell fehlende Echo Ihnen zuzuschreiben, weil Sie anders funktionieren?

Oder liegt es nicht vielmehr daran, dass diese Geld-ist-Freiheit-Redewendungen so eng mit dem tieferen Verständnis verknüpft sind, dass Freiheit vielschichtig und flüchtig ist, so dass wir mit der harten Währung nur vage eine Ahnung ihres Preises erhaschen.

Alles eine Frage des Preises

Angeblich können Sie alles kaufen, wenn nur der Preis stimmt. Meine Beobachtung ist eine andere: Selbst wenn der erst einmal gezahlte Preis hoch genug war, verstecken sich in dem Handel andere Währungen und Werte, die auf beiden Seiten zu Missverhältnissen führen und den tatsächlich erbrachten Gegenwert rasch verdrängen.

Doch wie ist das nun wirklich: Von welcher Freiheit sprechen wir, wenn wir sie kaufen?

Wir zielen wohl meist auf unsere Entscheidungsfreiheit ab und wollen mit ihr gleichzeitig unsere Würde, unseren Respekt und unser Gewissen frei kaufen.

Kauf dich frei

Ein Freund mokiert sich leicht amüsiert, leicht verärgert über ein befreundetes Pärchen: Der letzte gemeinsame Restaurantbesuch mündete in einer pingeligen Aufrechnung, wer welchen Anteil von der Rechnung übernehmen sollte. Die Reaktion des Freundes: „In so einem Fall übernehme ich ohne großes Federlesen die ganze Rechnung. Lieber kaufe ich uns raus, bevor wir jemandem etwas schulden.“

Das ist mir selbst nur zu gut bekannt. Lieber zeigte ich mich in der Vergangenheit generös, als dass ich mich auf Diskussionen, Haarspalterei oder Erbsenzählerei eingelassen hätte. Verkorkster Großmut, der am wenigsten mit Großzügigkeit, sondern viel eher mit fehlenden Abgrenzungsmechanismen und vor allem – um einiges kostspieliger! – mit verhindertem Einlassen zutun hatte.

Koste es, was es wolle

Das Beispiel des Freundes kennt viele Wiederholungen: Lieber befreien wir uns von unserem Geld – pardon: gegen Geld – von unserer scheinbaren Verpflichtung, bevor wir mit anderen Menschen unsere Werte und Ansichten diskutieren, uns positionieren und womöglich vom Gegenüber durch Unverständnis oder eine Gegenposition abgewertet werden. Wir wollen uns weder bewerten noch hinterfragen lassen.

Was kaufe ich hier und um welchen Preis? Die Summe mag überschaubar sein - €20 oder €50, vielleicht sogar €100?

Wollen Sie wirklich €100 zahlen, um einer vermutlich sogar beziehungsverdichtenden Auseinandersetzung aus dem Wege zu gehen? Wieso geraten wir dann erst an diesen Vierertisch oder überhaupt auf diese Party mit dem viel zu teuren Mitbringsel und zur Familienweihnachtsfeier mit dem unangemessen teuren Geschenk? Was treibt uns denn in diese scheinbare „ich kann mir das leisten, dass ich mich mit dir nicht auseinandersetze“ Misere?

Der verhinderte Tauschhandel

„Ich esse nichts, ich trinke nichts, ich setz' mich nicht!“ So stellte sich vor 40 Jahren ein neuer Nachbar bei meinen Eltern vor. Das ich-esse-nichts-Mantra machte in der Familie seine Runde: So ein komischer Vogel... Was ist mit dem bloß los? Hat wohl Angst vor Verpflichtungen...

Tatsächlich war seine Familie hinreißend - und er genau nicht. Ohne psychologische Grundausbildung war für jeden erkennbar: Hier haperte es vor allem an einem – am Interesse daran, sich auf andere einzulassen, sie reinzulassen, in Kontakt zu kommen. Das Mantra gefällt mir noch heute.

Das Original des schlechten Deals

Wo hat der schlechte Deal seinen Anfang? Die Frage nach der Blaupause lässt sich vermutlich nicht mehr für jeden von uns eindeutig beantworten. Die meisten Freiheitskäufer haben viele Motive, viele Erklärungen und viele Beispiele, die die Richtigkeit ihres Abgrenzungsverhaltens bestätigen. Ich glaube, die meisten Freiheitskäufer haben sehr früh gelernt, dass sie für ihre Meinung, ihre Unabhängigkeit und ihre Achtung zahlen müssen. Ich werde hier heute leider keine endgültige Antwort finden.

Wer will schon gekauft werden?

Die Freikaufgeschichte birgt noch die andere Seite der Medaille: Was erleben diejenigen, die sich durch den Deal abgewiesen, ausgegrenzt oder aber – viel schlimmer – gekauft fühlen? „Ich kann dich kaufen. Wenn ich heute das Abendessen, nächste Woche den Urlaub und dann ein schönes Schmuckstück bezahle, gehörst du mir. Du musst also heute Abend, während des Urlaubs und noch eine Weile darüber hinaus nett zu mir sein. Du musst mir dankbar sein.“ Unrealistisch? Ach nein. Das ist völlig normal und findet jeden Tag überall statt.

Die unfrei-und-dankbar-Gedanken finden vermutlich wesentlich häufiger im Kopf der Person statt, die sich auf diesen Deal einlässt und gekauft sieht, als beim Käufer. Die meisten Menschen geben gern und freiwillig, ohne einen Anspruch auf eine Gegenleistung zu erheben. Im Gegenteil, sie fühlen sich unangenehm berührt, wenn sie erkennen, was sie mit ihrer Großzügigkeit auslösen.

Das richtige Maß ist also auch hier wichtig und erfolgsentscheidend.

Schnelle Lösung, große Wirkung

Darüber reden hilft. Klar, direkt, auf den Punkt.

Sich bedanken hilft auch. Wieder klar, direkt auf den Punkt.

In den meisten Fällen ist das Gegenüber mit dem Freikaufinteresse froh und auch dankbar, dass sich diese Unbequemlichkeit leicht und umgehend auflöst.