



**Heftverantwortliche:** Karin Frei und Iwan Raschle

## Liebe Leserinnen und Leser

Wir sprechen über Geld. Obschon es uns schwerfällt. Wir sprechen über Geld, über Konfliktkosten – und über Wert. Über den Wert einer Mediation, den Wert unserer Arbeit. Und über unseren Selbstwert.

Ein anspruchsvolles Thema. Auch ein persönliches. Denn was wir verlangen – und was wir bekommen –, das verweist oft auf mehr als eine Zahl auf der Rechnung. Es sagt auch etwas über uns. Darüber, wie wir gesehen werden möchten. Und darüber, wie wir uns selbst sehen. Wer Geld verlangt, macht sich sichtbar. Setzt eine Grenze. Und setzt sich aus.

Vielleicht liegt darin der Grund, weshalb viele Mediatorinnen und Mediatoren zögern, wenn es ums Honorar geht. Vielleicht hat das Zögern aber auch einen anderen Ursprung: Mediation, das ist doch Beziehungsarbeit. Friedensarbeit. Eine soziale, ja geradezu ethische Praxis. Wer hier nach Geld fragt, gerät schnell in Verdacht, das Falsche zu tun – oder das Richtige aus fragwürdigen Motiven. Doch vielleicht sind das falsche Gegensätze. Womöglich wird Mediation gerade dann wirksam, wenn wir ihre Qualität nicht nur spüren, sondern auch anerkennen. Und zwar auf allen Ebenen – ideell, menschlich, gesellschaftlich, finanziell.

Geld ist mehr als ein Zahlungsmittel. Es ist eine Sprache. Eine Sprache der Bewertung und der Beziehung. Geld bringt auf den Punkt, was sonst oft nur in Zwischentönen mitschwingt: Anerkennung, Gerechtigkeit, Verletzung, Sehnsucht. Es taucht deshalb überall dort auf, wo es weh tut – bei der Trennung, beim Erben, bei der Lohnverhandlung. Und manchmal, wenn alles gesagt scheint, ist es das Einzige, worüber noch gestritten wird.

Wenn wir über Geld sprechen, sprechen wir auch über Realitäten. Über betriebswirtschaftliche Kalkulationen, über blinde Flecken auch. Besonders in Unternehmen

zeigt sich das deutlich: Kaum jemand kann die Kosten von ungelösten Konflikten auf Antrieb beziffern oder benennen. Doch beginnen wir damit, Berechnungen anzustellen, offenbart sich das enorme Ausmass an Verlusten – an Zeit, an Energie, an Ressourcen. Hohe Fluktuationsraten, Krankheitsausfälle, Produktivitätsrückgang, Innovationshemmung: Ungelöste Konflikte in Unternehmen haben ihren Preis. Gleichwohl betreiben nur wenige Unternehmen systematisch Konfliktprävention. Vielmehr herrscht eine Kultur der Verdrängung, des Verschweigens. Einen Konflikt lösen zu wollen, gilt vielerorts als Zeichen von Schwäche. Wer einer Mediation bedarf, hat versagt.

Was wäre, wenn wir das anders sehen würden? Wenn wir den Einsatz externer Unterstützung nicht als Eingeständnis des Scheiterns begreifen würden, sondern als Ausdruck von Reife? Als strategische Investition in Beziehung, in Entwicklung, in Zukunftsfähigkeit?

In dieser Ausgabe der „perspektive mediation“ werfen wir einen Blick auf das Thema Geld. Auf die vielen Bedeutungen, die wir ihm beimessen. Was ist Geld eigentlich? Woher kommt sein Wert? Was sagt es über uns als Gesellschaft – und über unser Menschenbild? Wir lassen Menschen zu Wort kommen, die über Geld sprechen. Über ihre eigenen Unsicherheiten. Über professionelle Preisgestaltung. Über wirtschaftliche Realitäten. Über verletzte Gefühle. Und über die feine Linie zwischen Wert und Wertlosigkeit.

Geld betrifft uns alle. Denn wir alle verhandeln. Täglich. Über Bedeutung. Über Zugehörigkeit. Über Anerkennung. Über das, was gilt.

Und manchmal, wenn wir genau hinschauen, erkennen wir: Der Wert liegt nicht im Preis. Aber ohne Preis bleibt der Wert unsichtbar.