

Vom Wert des Versprechens (Daily Dueck 79)

Gunter Dueck, von www.omnisophie.com, Dezember 2008

In Aktienkursen steckt oft viel Hoffnung, manchmal gar Glaube oder ganz heiße Luft – zu anderen Zeiten Misstrauen oder tiefe Depression. Das Reale bedeutet fast nichts. Es ist fast schon von gestern. Es kommt nicht darauf an, was ist. Der Wert eines Etwas bemisst sich danach, was man sich von ihm verspricht. Und so könnten wir nebenbei auch gleich forschen fragen: „Was verspricht man sich von Ihnen?“

Wir Menschen schwören uns öfters ewige Liebe. Was ist das wert? Es kommt auf die Zukunft an. Manchmal kann man einen Zipfel der Zukunft sehen. „Glaube mir, ich suchte so lange und prüfte Frauen die Masse in jeder erdenklichen Lebenslage, aber du, nur du – auf ewig du allein ...“ Wie viel versprechen wir uns denn von einem Schwur? Von meinem? Von Ihrem? Von dem des Nibelungen Hagen von Tronje? Früher schworen sie unverbrüchliche Treue dem Herrn oder der Königin. Was war das wert? Es kommt auf den an, der schwört. Wenn jemand sein Ehrenwort gibt: „Die Renten sind sicher und die Arbeitsplätze sowieso.“ Vertrauen wir darauf?

Es geht natürlich erst einmal darum, was versprochen wird. Dann aber drehen wir es hin und her im Herzen, hin und her im Hirn und im Bauch. Wir wägen in uns und fühlen in uns, was wir uns von einem Versprechen versprechen. „Ich trinke jetzt nur noch diese eine Rumflasche aus. Es wird die letzte sein. Dann bin ich trocken, weil du dann bei mir bleibst.“ Darauf kann unser Gefühl mit ekstatischer, manischer Begeisterung („Er versprach es! Juhu! Er ist gerettet!“) bis hin zu schwärzestem Zynismus reagieren. „Papa, finanziere mir das Studium sehr großzügig, dann bin ich viel schneller fertig. Das verspreche ich.“ – „Oberboss, ich möchte die neue Stelle des Vice President. Ich werde das Steuer herumreißen und Milch und Honig fließen lassen. Ich habe zwar bisher noch nichts geleistet, aber ich habe großes Potential.“

Potential, das ist die Gesamtheit aller vorhandenen, verfügbaren Mittel, Möglichkeiten, Fähigkeiten und Energien. Liebe ist denkbar, Treue ist möglich, Energien könnten unerschöpflich sein. Wie groß aber ist ein Potential? Wie viel ist in einem Etwas „drin“? In einem Liebes- oder Treueschwur, in einem Aktienemissionsprospekt, in einer Bewerberakte?

Es kommt darauf an, wer es verspricht und was er verspricht. Und es kommt darauf an, was wir uns davon versprechen, wenn wir das Versprechen hören.

Früher war das alles anders als heute. Das Eheversprechen war sehr viel ernster gemeint. Ein Treuegelöbnis galt viel und wirkte wie ein starkes Band. Für einen Politiker, der ein Versprechen brach, senkte sich augenblicklich der Daumen des Volkes. Heute sind solche Versprechen manchmal fast nur noch eine artige Zeremonie für die Feierlichkeit der Vertragsunterschrift oder die erhoffte Wiederwahl. Ein Versprechen war früher „reell“, so sagte man. Kennen Sie dieses Wort? Reell? Das ist mit unseren zu hohen Versprechungen gestorben. Reell heißt: Es ist so, wie man es vernünftig erwartet.

Die wahre Inflation dieser Welt hat es vor allem bei den Versprechen gegeben, die heute fast nur noch Versprechungen heißen. Sie gelten nicht mehr viel für den, der sie gibt. Deshalb werden sie auch von dem, der sich etwas davon verspricht, nicht so ernst genommen, wie sie gegeben sind. Der Mensch, Manager oder Politiker wird zum routinierten Hochstapler und alle gehen mit ihm selbstverständlich auch so um wie mit einem Hochstapler. In einer realen Welt werden Versprechen gegeben und gehalten. In einer unreellen Welt sind Versprechungen viel zu hoch und die Erwartungen an Versprechen entsprechend sehr niedrig. Früher war es wert, was es kostet. Heute ist es wert, was es nach härtestem Feilschen kostet. Wehe aber, Sie feilschen nicht! Wehe, Sie schreiben in Bewerbungen, wer Sie tatsächlich sind! (Daran kranken besonders Frauen.) Egal, wer Sie sind, egal, wie Sie sich darstellen, auch bei Ihnen wird der normale Faktor des Unreellen herausgerechnet. Wer also ehrlich ist und reell, wird kleiner gemacht, als er ist. „Du musst dich besser darstellen!“, heißt es. Und man meint: „Viel

besser darstellen als du bist, damit man in dieser Welt des Unreellen normal einschätzen kann, wer du bist.“

In der allerletzten Zeit sind die Versprechungen in einer Weise inflationiert, die wir naiv als Betrug empfinden würden. Wir haben nicht gedacht, dass so sehr übertrieben würde. Wir haben zwar gehört, dass Produkte wie Träume und Investments als Hoffnungen und Nahrungsmittel als Erlebnis und Dienstleistung als Emotion verkauft wurden. Wir haben das ja selbst als Mitarbeiter so mit unseren Kunden getrieben. Wir haben gelesen, dass nur wenige Mitarbeiter die Produkte der eigenen Firma mit gutem Gewissen ihren Freunden zum Kauf empfehlen. Wir haben aber nicht auf alle anderen geschlossen – wir selbst haben die Träume gekauft, die uns andere Firmen vorgaukelten. Deshalb haben wir den immer größeren Seifenblasen zu viel Substanz beigemessen und sie zu teuer bezahlt. Wir waren nicht kühn genug, so viele Traumprozente abzuziehen. Deshalb haben wir zu viel bezahlt. Die Gewinne der Anbieter schäumten über, weil sie unreeller anboten, als wir uns je vorstellen konnten.

Warum brach alles zusammen? Ich glaube, ich weiß es. Man hat uns überteuerte Waren beim Kaffee aufgeschwatzt. Man hat uns mit Seitengeschenken geködert. Es gab Extras dazu. All dies hatte uns eingelullt. Wir haben Überpreise bezahlt. Wir haben weiter darauf vertraut, dass wir gut um den Wert all der Versprechungen wüssten. Dann aber sind die Anbieter zu weit gegangen. Sie haben uns alles am Ende ganz ohne Kaffee verkauft, ohne Geschenke zum Weltpartag, ohne einen Blumenstrauß zum Geburtstag. „Wir mussten den Gewinn weiterhin zweistellig wachsen lassen. Deshalb haben wir das gummizähe Brötchen auf Auslandsflügen ganz gestrichen.“ Sie haben uns die Träume nicht weiterhin durch Gimmicks künstlich aufrechterhalten. Sie dachten, wir würden auf Flügen auch ohne Brötchen träumen. Aber wir sind aufgewacht. Der Magen knurrte, der Flug war lang – und wir überlegten, warum der so teuer war.

In wenigen Monaten Aufwachen haben wir begriffen, dass alle die Versprechen zu hoch waren und nie eingelöst würden. Wir haben uns plötzlich von allem, was uns angedient wurde, weniger versprochen als vorher. Damit aber war plötzlich alles, alles, alles viel weniger wert als vorher. Und das gab den Crash.

Glauben Sie nicht? Geld ist ein Versprechen. Wenn die Bank ein Studium finanziert, gibt sie Geld für das Versprechen des Diploms und für die Aussicht auf hohen Verdienst des Diplomierten. Wenn die Bank ein Haus finanziert, glaubt sie an die Erschaffung noch höherer realer Substanzwerte. Wer investiert, gibt Geld für das Versprechen des profitablen Rückflusses. Der Kreditgeber gibt dem Kreditnehmer Geld für ein Versprechen. Der Partner des Süchtigen pflegt ihn für das Versprechen zum Trocknen. Das Gefängnis entlässt den Vorzeitigen gegen das Versprechen der Eingliederung. Das Gericht begnadigt gegen aufrichtige („reelle“) Reue. Es geht immer um das Versprechen und das Halten. Geld ist das allgemeine Versprechen einer „Rückzahlung“.

Früher gab es soviel Geld wie es Güter gab. Die Geldmenge spiegelte das Potential der Wirtschaft wider. Die Menge allen Geldes war an die Gesamtheit aller vorhandenen, verfügbaren Dinge, Fähigkeiten und Energien gekoppelt, auch die Gesamtheit der Möglichkeiten. Die Geldmenge drückte so etwas wie das Potential der Wirtschaft aus. Seit einiger Zeit aber hat man nicht nur immer weniger gezahlt, was die vorhandenen, verfügbaren Dinge wert waren, sondern immer mehr mit der Gesamtheit der Möglichkeiten spekuliert. Möglichkeiten sind Versprechen der Zukunft. Das Geld vermehrte sich im Takt der immer größer werdenden Möglichkeiten, die man sich zuletzt nur noch vorstellte. Und da die Produkte begannen, aus Erlebnissen, Emotionen und Träumen zu bestehen, wurde auch das Geld zum Träger von Träumen und wurde unreell.

Und als die Träume sich beim bloßen Aufwachen unseren Augen als Träume darboten – als klar wurde, dass die gigantischen Versprechungen zukünftiger Möglichkeiten nicht zu halten waren, war alles mit einem Schlag nur noch so viel wert, wie es reell wert war. Deshalb ist das Geld nun weg. Es bestand nämlich zu einem guten Teil aus unserem unberechtigten Vertrauen, dass Versprechen eingehalten würden. Jetzt sitzen wir da und weinen. Wann, fragen wir bang, wird das Tal der Tränen durchschritten sein? Das ist leicht zu sagen: Wenn wir alle wieder wissen, was ein Versprechen bedeutet. Das und genau das. Sie werden es anders ausdrücken, etwa, dass Vertrauen zurückkehren möge. Gut, sagen Sie es so! Wir brauchen Vertrauen, dass Versprechen eingehalten werden. Das aber ist nicht so

einfach. Wir haben uns mit dem glaubhaften Versprechen den ganzen Tag befasst und damit Geld erzeugt, quasi aus der heißen Luft. Einhalten von Versprechen ist anders – mehr wie normale Arbeit. Tja.

Und ich träume von einer realen Welt, in der alles den normal realen Wert hat. Die ist nüchterner, diese Welt, und nicht so bunt. Aber sie ist einfach und hält ganz simpel, was sie verspricht.