

Sokrates spricht im Dezember 2008 mit einem Bankmanager, einer Politikerin und einem Unternehmer über den Wert des Vertrauens

Auszug aus Kapitel 6: Fiktives Gespräch in Anlehnung an Platons Dialog Laches, an dem Sokrates im Jahr 2008 teilgenommen haben könnte.

Sokrates (S.), ein Bankmanager (B.), eine Politikerin (P.) und ein Unternehmer (U.)

U.: *Oh, Sokrates, woher kommst du denn so spät? Wir haben lange auf dich gewartet heute Morgen. Hast du bereits die aktuellen Nachrichten gehört und die Kurse der Böse von gestern gesehen? Wir sind ratlos und verzweifelt angesichts der dramatischen Lage der Finanzmärkte.*

S.: *Das wundert mich nicht. War euch nicht bekannt, dass die Grundlage allen Wirtschaftens das Vertrauen ist, und dass die Habgier ein Übel ist und in den meisten Fällen den Gierigen selbst, aber auch seine Umgebung ins Verderben führt?*

U.: *Komm, setz dich zu uns und lass uns reden. Obwohl wir alle heute noch eine Reihe von Terminen haben und das Tagesgeschäft drängt, haben wir uns kurzfristig verabredet und bereits begonnen, während wir auf dich warteten, die Ursachen für die Entwicklung der letzten Wochen zu untersuchen. Die Politikerin findet, das Verhalten der Bankmanager sei ein gewichtiger Grund für die gegenwärtige Krise, und der Bankmanager meint, er sei sich keiner Schuld bewusst, der Markt hätte sich nach Jahren des Booms jetzt in eine andere Richtung entwickelt. Das sei ein ganz normaler Vorgang und wo keine Schuld vorliege, müsse auch nicht gesühnt werden.*

S.: *Es tut mir Leid, wenn ich verspätet bin, und ich freue mich, wenn ihr nach so langer Zeit wieder bereit seid, mit mir zu reden. Ich werde euch dankbar sein, wenn ihr mir zuhören werdet. Verspätet bin ich, weil ich einen alten Freund traf, der mich aufhielt. Er berichtete mir, dass er einen großen Teil seiner finanziellen Vorsorge für sein Alter auf Anraten seines*

Bankberaters bei einer deutschen Sparkasse in den Fond einer US-Investmentbank gegeben habe, der jetzt wohl wertlos geworden sei, da die Investmentbank Konkurs angemeldet hat. Er befürchtet, dass er nun seine Ersparnisse verloren hat und verarmen wird.

P.: Dein Freund hat offensichtlich dem Bankberater vertraut, genau so, wie ich und wir alle das getan haben. Ich habe mir auch nicht vorstellen können, dass Banken in großem Stil in hochspekulative, und somit äußerst riskante amerikanische Hypothekenfonds das Geld ihrer Sparer anlegen würden.

Hintergrund:

Zweieinhalb Monate nach der Lehman-Insolvenz wird deutlich, dass die Anleger von den deutschen Partnerbanken dieser Investmentbank keine Entschädigung erwarten können. Die Schadenssumme, so berichtet die Verbraucherzentrale Hamburg im Anschluss an eine Umfrage, betrage alleine in Deutschland fast 700 Millionen Euro. Es soll 40 000 Geschädigte geben, vorwiegend ältere Menschen, deren Durchschnittsalter bei 64 Jahren liegt. Der älteste Betroffene war älter als 90 Jahre; auch er hatte, wie 94% der Befragten nicht gewusst, was Zertifikate sind.

B.: Das haben alle gemacht, da gibt es nur ganz wenige Ausnahmen weltweit. In den besten Zeiten haben amerikanische Banken auf diese Weise mehr als 25 Prozent Rendite erwirtschaftet. Wenn wir in Deutschland und Europa mithalten wollten, und das mussten wir, um nicht in Bedeutungslosigkeit zu versinken, dann brauchten wir diese Renditen ebenfalls. Das war auch der Grund für meine Vorgabe. Außerdem: Meine Bank hat sich nicht „verzockt“. Wir haben rechtzeitig vor einigen Monaten unser Engagement in diesen kritischen Anlagen heruntergefahren. Und waren es nicht auch die Anleger selber, die hohe Renditen für ihr angelegtes Geld wollten und deshalb in riskante Papiere investiert haben?

P.: Aber was ist mit der Vertrauensfrage? Wie können wir das Vertrauen der Bürger, der Anleger wiedergewinnen? Die Börsenkurse stürzen täglich weiter ins Bodenlose. Niemand vertraut mehr den Banken. Es wird von Fällen berichtet, wo Bankmitarbeiter verpflichtet wurden, ihren Kunden

aggressiv Anlage- und Versicherungsprodukte zu verkaufen. Es sollen Vorgaben in Banken existieren, die besagen, wie viele Fonds und private Rentenversicherungen ein Bankberater monatlich zu verkaufen hat. Die Erfahrung habe gezeigt, dass es am einfachsten war, an ältere Kunden hochriskante Papiere zu verkaufen. Bei denen waren die Provisionen für die Bank am höchsten; damit wurden die Umsatz- und Renditevorgaben erfüllt. Wenn der Bankberater diese Vorgaben nicht erreichte, musste er selber mit Einkommenseinbußen rechnen.

S.: Was versteht ihr denn unter Vertrauen? Meint ihr Vertrauen in ein System, Vertrauen in ein Unternehmen oder Vertrauen in einzelne Menschen?

U.: In jedes von dem, was du aufgeführt hast. Ich habe zum Beispiel auf den Kapitalismus und die freie Marktwirtschaft vertraut. Außerdem vertraue ich meinen Mitarbeitern und setze alles daran, dass unsere Kunden und Lieferanten unserer Firma vertrauen. Banken sind Unternehmen, die mit dem Geld anderer Menschen arbeiten; sie müssen deshalb besonders vertrauenswürdig sein. Außerdem haben sie Verantwortung für die Entwicklung der Volkswirtschaft eines Landes. Ich fürchte, die Banken haben das Vertrauen erst einmal restlos verspielt.

S.: Das, was du anführst: gilt das nicht grundsätzlich für das Zusammenwirken von Menschen in allen Situationen? Trifft es nicht auch für den Mann und die Frau zu, wie sie sich zueinander verhalten, und wie die Mutter mit ihrem Sohn oder ihrer Tochter Vertrauen vom ersten Tag an entwickelt? Wenn uns nun jemand fragte: „Weshalb ist denn das Vertrauen in einen Bankmanager wichtig?“ – was würden wir ihm denn antworten?

U.: Er sollte sich in erster Linie darauf verstehen, eine Bank langfristig profitabel zu führen, den Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz zu ermöglichen, die Geldgeschäfte der Bankkunden ordnungsgemäß abzuwickeln, die Wirtschaft mit Krediten zu versorgen, und einen Beitrag für das Gemeinwohl zu leisten. Wenn das der Fall ist, vertrauen ihm die Aktionäre, die Mitarbeiter, die Kunden und die Bürger.

- S.: *Dem ist zuzustimmen. Aber die Frage, ob man jemandem, der das Ziel hat, höchstmögliche Rendite zu erwirtschaften und deshalb hochspekulative Risiken eingeht, vertrauen kann, bleibt offen. Und ist es nicht das Ziel desjenigen, der den Bankberuf ergreift, sich dem Geld zu widmen und so viel wie möglich davon zu erwirtschaften? Zu meiner Zeit, als die Kunde von der Seele noch eine Tochter der Philosophie war, war noch nicht bekannt, dass es den Charakterzug des Habenwollens gibt, der darauf ausgerichtet ist, sich so viel wie möglich an Macht und an materiellen Gütern anzueignen. Dieser ist wohl auch die Grundlage der Habgier.*
- P.: *Der Bankberuf war einmal ein sehr angesehener und ehrenwerter Beruf, und ich denke, das ist er auch heute noch. Viele junge Menschen strebten früher, gleich nach der Schulausbildung, den Bankberuf an. Man hat mir aber auch berichtet, dass er an Ansehen stark verloren hat. Da geht es den Bankern, die früher noch Bankier, wie den Politikern.*
- B.: *Da hätten wir dann etwas Gemeinsames. Ich bin gerne Banker geworden und bin es auch heute noch. Geld hat mich immer interessiert, ohne das geht es nicht. Wie sollte auch sonst erfolgreich gewirtschaftet werden? Machtbesessen und habgierig war ich nie, weshalb wird uns das denn unterstellt?*
- S.: *Das ist eine gute Frage. Du bist Banker geworden wie Abertausende vor und mit dir, aber du hast dich offensichtlich nicht geprüft. Du erwartest, dass sich deine Kunden dir anvertrauen, du verkaufst ihnen deine Produkte und möchtest mit fragwürdigen Spekulationen den höchstmöglichen Profit dabei erzielen, genau so wie ein Händler, der seine Nahrungsmittel verkauft, obwohl er selber nicht weiß, ob sie dem Körper gut tun oder schädlich für diesen sind.*
- U.: *Der Händler verlässt sich eben auf die Deklarationen, die auf den Produkten stehen, welche er verkauft. Der Verbraucher vertraut auf die Stiftung Warentest, die von Zeit zu Zeit die Produkte testet und dabei in vielen Fällen auch mangelhafte Qualitäten feststellt. Du, Bankmanager,*

hast dich auf die Rating-Agenturen verlassen, die jedoch spätestens seit der Enron-Insolvenz 2001 als nicht mehr vertrauenswürdig angesehen werden konnten, da sie Enron fünf Tage vor der Insolvenz noch beste Bonität bescheinigt haben. Wie konnte es sein, dass ihr den Rating-Agenturen weiterhin so vorbehaltlos vertraut habt?

Hintergrund:

* Enron war mit seinen damals 20.000 Mitarbeitern der größte Erdgaslieferant in den USA und musste wegen Bilanzfälschung, in die auch die anschließend aufgelöste Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen involviert war, in die Insolvenz gehen.

B.: *Unser ganzes Geschäft ist auf Vertrauen aufgebaut. Bereits der Begriff Kredit kommt vom lateinischen credere, was zu Deutsch glauben heißt. Der Kreditgeber glaubt, dass der Kreditnehmer das geliehene Geld zurückzahlt. Daher ist unser wichtigstes Anliegen, ein hohes Vertrauen aufzubauen und zu erhalten. Deshalb gibt es auch die umfangreichen Systeme der Einlagensicherung. Verlieren die Einleger, die Sparer und Anleger das Vertrauen in die Bank, dann ziehen sie ihr Geld ab und die Bank bekommt Liquiditätsprobleme bis hin zum Kollaps. Wir haben den Rating-Agenturen vertraut, wem hätten wir sonst vertrauen sollen?*

S.: *Verstehe ich dich richtig, dass das Vertrauen das wichtigste Gut einer Bank ist und wenn Misstrauen entsteht, die Bank in ihrer Existenz gefährdet ist?*

B.: *Ja, das denke ich.*

S.: *Ist das Vertrauen ein Wert, früher haben wir gesagt: eine Tugend, und wie steht es um deine Werte, deine Tugenden? Hast du dich genau geprüft? Die Menschen haben auf deine Fachkenntnisse und deine Seriosität und die deiner Mitarbeiter vertraut; sie haben darauf vertraut, dass du im Rahmen von gemeinsamen Werten und moralischen Vorstellungen handelst. Du aber hast das Vertrauen verspielt, wie es scheint.*

- B.: *Weshalb sollte ich meine Werte und Tugenden prüfen? Ich habe studiert, habe meine Erfahrungen in unterschiedlichen Positionen gemacht. Habe Karriere gemacht, bin seit einigen Jahren Chef einer der größten und angesehensten Banken. Ich bin ausreichend geprüft worden.*
- S.: *Ja, du bist sicher Experte für Bankgeschäfte, das hast du gelernt und wohl oft schon unter Beweis gestellt, wie man hört. Aber wo hast du gelernt, was es mit dem Vertrauen und dem Misstrauen auf sich hat? Hast du einen tüchtigen Lehrer gehabt? Mir scheint, wir haben uns noch nicht darüber verständigt, worüber wir uns hier beraten. Wenn jemand erwägt, ob einem Pferd Zügel angelegt werden sollen oder nicht, geht es dann bei der Beratung um das Pferd oder geht es um die Zügel?*
- P.: *Gewiss um das Pferd.*
- S.: *Dann geht es folglich bei unserer Untersuchung um etwas, das mit Werten und Tugenden zu tun hat? Es geht darum herauszufinden, ob einer von uns in der Behandlung der Werte sachverständig und fähig ist, und wer von uns tüchtige Lehrer darin gehabt hat.*
- U.: *Sokrates scheint mir in der Tat gut zu sprechen. Wir müssen uns überlegen, ob wir die Fragen des Sokrates beantworten wollen. Ihr müsst aber wissen, dass, wer einmal mit dem Sokrates auch nur sozusagen im Gespräch verwandt geworden und auf eine Unterredung mit ihm eingegangen ist, von ihm so lange im Gespräch herumgeführt und nicht in Ruhe gelassen wird, bis er in die Falle gegangen ist, wo er dann über sich selber Rede stehen muss, wie er jetzt lebe und wie er sein vergangenes Leben zugebracht habe, und dass ihn, wenn er einmal hineingegangen ist, Sokrates nicht eher loslässt, bis er das alles recht gründlich auf die Probe gestellt hat. Mir macht es Freude, mich mit dem Manne einzulassen, und ich halte es gar nicht für schlimm, sich so an die Fehler, welche man gemacht hat oder noch macht, erinnern zu lassen. Ich glaube vielmehr, dass derjenige für sein künftiges Leben notwendig klüger werden muss, der sich dem nicht entzieht, sondern Neigung und Willen hat zu lernen, solange er lebt, und sich nicht einbildet, dass der Verstand mit dem Alter*

schon von selbst komme. Mir ist es weder ungeübt noch aber auch unbeliebt, mich von Sokrates auf die Probe stellen zu lassen; vielmehr habe ich es eigentlich schon längst gewusst, dass, wenn Sokrates dabei ist, die Rede von uns selbst sein würde". (teilweise Originaltext aus Platons Laches)

S.: Ich danke dir für dein Vertrauen, Unternehmer. Dann können wir ja mit der Beratung darüber beginnen, wie es gelingen kann, die Tugend des Vertrauens zu erreichen.

P.: Ja, lasst uns endlich beginnen. Die Zeit ist bereits fortgeschritten.

U.: Wir haben ja schon begonnen, und die Untersuchung wird sicher geraume Zeit in Anspruch nehmen. Wenn ich es richtig verstehe, braucht das seine Zeit; Philosophie geht langsam.

S.: Als erstes sollten wir uns die Frage stellen, was die Tugend sei? Denn wenn wir ja so ganz und gar nichts wüssten, was die Tugend eigentlich sei, wie könnten wir mit irgendjemanden darüber beraten, auf welchem Weg er sie am besten erlangen könne?

P.: Wohl nicht, wie mir scheint, Sokrates.

S.: Wir behaupten also zu wissen, was sie sei?

P.: Das behaupten wir freilich.

S.: Und nicht wahr, was wir wissen, davon können wir doch auch aussprechen, was es ist?

P.: Wie sollten wir nicht?

S.: Sofort, meine Beste, wollen wir doch nicht sogleich von der ganzen Tugend handeln – denn das möchte leicht eine allzu große Aufgabe sein -, sondern lasst uns zuvörderst von einem Teil von ihr sehen, ob es zum Wissen

davon reicht; augenscheinlich wird uns so die Untersuchung sehr erleichtert werden.

P.: Wir wollen es so machen, Sokrates, wie du es wünschst.

S.: Welchen unter den Teilen der Tugend wollen wir auswählen? Offenbar doch denjenigen, bei dem es um das Vertrauen geht, da es die wichtigste Grundlage für die Arbeit einer Bank ist.

P.: Genau darum geht es.

S.: Demnach müssen wir also zuerst versuchen auszusprechen, was Vertrauen sei. Danach haben wir dann zu untersuchen, auf welche Weise wir in den Besitz von Vertrauen kommen können. Wohlan, versuche es einmal auszusprechen, was Vertrauen ist!

P.: Das auszusprechen, Sokrates, ist nicht schwierig. Die Bürger vertrauen mir, weil ich mich bemüht habe, das vor der Wahl zugesagte auch nach der Wahl einzuhalten.

S.: Gut gesagt, Politikerin; indes bin ich wohl selbst schuld, weil ich mich nicht deutlich genug ausgedrückt habe, dass du nicht das, was ich fragen wollte, sondern etwas anderes beantwortet hast.

P.: Wie meinst du das, Sokrates?

S.: Ich will es dir erklären, wenn ich's vermag. Vertrauenswürdig ist allerdings der, der das, was er verspricht, auch hält.

P.: Das behaupte ich allerdings.

S.: Gewiss auch ich. Aber auf der anderen Seite, was ist nun mit demjenigen, welcher zusagt, eine gute Arbeit zu leisten, eine gute Qualität zu liefern, ein geborgtes Buch zurückzugeben, einen verabredeten Termin einzuhalten oder eine Rechnung pünktlich zu begleichen? Nicht nur wollte

ich erkunden, wie du als Politikerin das Vertrauen der Bürger erwirbst, sondern auch, wie es diejenigen erreichen können, die in ihren jeweiligen Berufen oder Verhältnissen anzutreffen sind. Denn überall brauchen Menschen, ob im Beruf oder in ihrem sonstigen Umfeld, das Vertrauen der Mitmenschen.

P.: *Ganz gewiss, Sokrates.*

S.: *Nicht wahr, Vertrauen ist eine der wichtigsten Grundlagen des menschlichen Miteinanders?*

P.: *Allerdings.*

S.: *Meinst du nun nicht, wir sollten auch den Unternehmer an unserem Gespräch beteiligen, ob er wohl weitere Gedanken beisteuern kann?*

P.: *Ich habe nichts dagegen, warum auch nicht?*

S.: *Wohlan denn, Unternehmer, sprich du einmal, was du glaubst, was das Vertrauen sei!*

U.: *Nun ja, es will mir scheinen, dass ihr den Begriff des Vertrauens nicht recht bestimmt. Denn ihr macht von dem, was ich dich früher schon richtig sagen hörte, keine Anwendung.*

S.: *Was meinst du damit?*

U.: *Ich habe dich schon wiederholt sagen hören, jeder von uns sei darin tugendhaft, worin er weise sei, darin aber schlecht, worin er unwissend sei. Das würde bedeuten, dass der, dem ich vertrauen kann, tugendhaft ist und damit offenbar auch weise.*

B.: *Das habe ich noch nicht verstanden, was meint er?*

S.: *Nun, ich glaube zu verstehen; er meint, Vertrauen sei eine Art Wissen oder Weisheit.*

B.: *Was für eine Art Weisheit, Sokrates?*

S.: *Willst du ihn darüber nicht selber fragen?*

B.: *Also Unternehmer, was für eine Weisheit soll das Vertrauen sein?*

U.: *Keine andere als das Wissen darüber, dass man das, was man zusagt, auch in der Zukunft halten muss: in der Politik, in der Wirtschaft und natürlich auch im Finanzsektor und auch grundsätzlich.*

B.: *Das finde ich sehr seltsam, was er sagt, Sokrates!*

S.: *In welcher Hinsicht meinst du das, Bankmanager?*

B.: *In welcher Hinsicht? Vertrauen ist doch etwas anderes als Weisheit.*

S.: *Das eben meint der Unternehmer nicht.*

B.: *Aber das ist doch reines Gefasel.*

S.: *So lass uns ihn belehren, aber nicht schmähen.*

U.: *Nicht so, Sokrates; sondern ich glaube, der Bankmanager wünscht nur, das auch ich mich als ein Mann ausweise, der nichts zu sagen weiß, weil er eben selbst sich als einen solchen ausgewiesen hat.*

S.: *Sage uns denn, Unternehmer: Du behauptest, Vertrauen sei das Wissen darüber, was glaubwürdig und unglaubwürdig, was zuverlässig und was unzuverlässig ist.*

U.: *Genau.*

S.: *Wir haben bei den Anfängen unserer Besprechung das Vertrauen, die Vertrauenswürdigkeit, als einen Teil der Tugend und der Werte betrachtet. Meinst du nun auch dieselben Tugenden wie ich? Ich nenne nämlich neben der Vertrauenswürdigkeit noch den Mut, die Besonnenheit, die Gerechtigkeit und anderes dergleichen. Du nicht auch?*

U.: *Allerdings.*

S.: *Dann lass uns noch einen weiteren Punkt untersuchen, ob du darüber mit uns gleiche Ansichten hast.*

U.: *Und der wäre?*

S.: *Ich will ihn darlegen. Der Bankmanager und ich sind nämlich der Meinung, dass die Wissenschaft, was für Gegenstände sie auch habe, sich auf das Gewesene, das Aktuelle und das Zukünftige bezieht. Und nun, mein Bester, Vertrauen und Misstrauen sind also das Wissen um das Glaubwürdige und das Unglaubwürdige. Nicht wahr?*

U.: *Ja.*

S.: *Über das Vertrauen und das Misstrauen aber sind wir dahin einverstanden, dass das eine das zukünftige Gute, das andere das zukünftige Übel sei.*

U.: *Allerdings.*

S.: *Du Bankmanager, was sagst du denn jetzt zu der Frage, was Vertrauen ist? Du müsstest es doch wissen, denn für dich ist doch Vertrauen die Grundlage deiner Arbeit. Wir werden dich nicht loslassen, bis du es gesagt hast.*

B.: *Ihr habt mich verwirrt. Ich habe gedacht, ich wüsste, was Vertrauen ist und welchen Schaden Misstrauen anrichten kann. Ich muss darüber nachdenken und möchte zu einem späteren Zeitpunkt darauf*

zurückkommen und mit euch das Gespräch weiter führen. Es ist Zeit, dass ich gehe.

Hintergrund:

Der Bankmanager stellt erste Reflexionen über Vertrauen und Misstrauen an. Damit hat Sokrates sein Ziel erreicht; es ist ihm gelungen, ihn zu verwirren. Sein Ziel war immer, die Überzeugungen und Vorurteile seiner Gesprächspartner zu erschüttern, sie in die Aporie („Weglosigkeit“) zu führen, um dadurch die Bereitschaft zur Suche nach neuen Erkenntnissen zu fördern.

Der Dialog soll den typischen Verlauf eines Gesprächs mit Sokrates, versetzt in das Jahr 2008, zeigen und beinhaltet die Aufforderung, sich weiter mit den Fragen: „Was ist Vertrauen? - Wie kann verloren gegangenes Vertrauen zurückgewonnen werden?“ zu beschäftigen.

Ergebnis könnte dann die Erkenntnis sein, dass Vertrauen durch Glaubwürdigkeit, Verlässlichkeit und Authentizität begründet wird und eine Vorleistung auf künftige Ereignisse ist.

Wie wäre es gewesen, wenn sich dieser Bankmanager, seine weltweiten Kolleginnen und Kollegen zum Berufsstart und im Verlauf ihres Berufslebens immer wieder einmal mit den Fragen des Vertrauens, der Verantwortung, der Habgier ... auseinandergesetzt hätten?