

Alles nur Geschäft?

Es lohnt sich, einmal darüber nachzudenken, was das überhaupt ist – ein „Geschäft“. In seinem Kern ist das Geschäft ein Tausch. Die alten Römer hatten dafür eine Kurzformel: *do ut des*. Übersetzt heißt das: Ich gebe (dir), damit du mir gibst! Du hast Kartoffeln, ich habe Fleisch – lass uns einen Teil davon tauschen, dann haben wir beide etwas Gescheites auf dem Teller.

Wenn man weiterdenkt, stellt man mit Erstaunen fest, wie fast jede menschliche Handlung, die uns mit anderen Menschen zusammenführt, vom Geist des *do ut des* durchwirkt ist. Du hältst mir die Tür auf, damit ich dir ein Lächeln schenke. Du reichst mir das Salz, damit ich dich aufmerksam finde. Manche definieren die Ehe als eine vorschnelle Vereinigung von Vermögen, Perspektiven und guten Absichten unter gleichzeitiger öffentlicher Ablegung unhaltbarer Versprechen – fahrlässiges Tauschgeschäft.

Gäbe es nicht den Faktor Liebe – unser soziales Leben wäre vom Morgen bis in die Nacht nur Geschäft und sorgfältig austarierter Interessenausgleich. Gäbe es die Liebe nicht, wir würden Kleinkindern nur deshalb den Brei vom Mund wischen,

weil wir uns ein gutes Geschäft vom Kinderkriegen versprechen; und wir würden den Sterbenden nur besuchen, weil wir dafür bezahlt wurden oder weil wir fürchten, der Mensch könnte im letzten Moment sein Testament ändern und uns in die Röhre schauen lassen. Aber nicht einmal im Geschäftsleben wird man glücklich werden, wenn alles nur „Geschäft“ ist.

Mit zu den schönsten Erfahrungen meines Arbeitslebens zählt die Gewissheit, in einem offenen Netzwerk des Vertrauens zu operieren. Damit will ich sagen: Ich habe mit einer Reihe von Menschen so intensiv zusammengearbeitet, dass wir hundertprozentig voneinander wissen, was wir voneinander erwarten können. Mit Sicherheit gibt es jenseits unseres Netzwerkes denkbare Partner, von denen man noch nachhaltiger profitieren und mit denen man noch vorteilhaftere Geschäfte machen könnte. Ihnen ist der Zugang zur Zusammenarbeit und zum Geschäft mit mir ja auch nicht grundsätzlich verschlossen – es handelt sich ja bewusst um ein offenes Netzwerk. Aber neue Partner müssen sich das Vertrauen, das zwischen mir und meinen bisherigen Geschäftsfreunden gewachsen ist, erst einmal erwerben.

Langenstein, Bernhard: *Desiderata*, tredition 2017, 85f.

