

Der Stärkere verliert

Schneller, höher, stärker: Nur wer sich gegen seine Konkurrenten durchsetzt, gewinnt. Seit Beginn der Krise bröckelt jedoch, was uns Wirtschaft und Sport seit Jahrhunderten vorleben. Dabei beweisen sogar die Spermien, dass uns die Kooperation in die Wiege gelegt ist.

Text von Markus Mittermüller





STEPHANIE BÖTHOR

Delfinkontakt. Wer überlebt den Kampf ums Dasein? Einer der Ersten, der darauf eine Antwort gab, war der britische Naturforscher Charles Darwin mit seiner These des „Survival of the fittest“. Während Darwin damit auf die Anpassungsfähigkeit der Individuen anspielte, wurden seine Aussagen oft missinterpretiert. Aus dem „Fittesten“ wurde der „Stärkste“. Die Ökonomie übertrug diesen Gedanken in den wirtschaftlichen Alltag, und geboren war der „Homo oeconomicus“. Der ökonomische Mensch, der in allen Lebensbeziehungen den Nützlichkeitswert und den „naturnatürlichen Kampf ums Dasein“ als oberste Maxime sieht. Der olympische Gedanke dominiert: schneller, höher, stärker.

Wo ist dabei der Irrtum? Konkurrenz belebt das Geschäft und spornt an. Oder? Im Jahr 2008 kam die Antwort darauf: Finanzkrise, Bankenkrise, Staatskrise. Die Pfeiler, auf denen die Weltwirtschaft aufgebaut war, brachen der Reihe nach ein.

Kooperation nach Platon

„Keine Philosophie und keine Religion nennt Konkurrenz als positiven Wert.“ Christian Felber, Bankenkritiker und Gründungsmitglied von Attac Österreich, sieht den Wettbewerbsgedanken als Grundübel des herrschenden Wirtschaftssystems. „Wettbewerb motiviert an erster Stelle über Angst. Es ist keine intelligente Wahl, wenn wir uns 40 Jahre acht Stunden pro Tag lang von Angst antreiben lassen“, meint Felber. Der Ausweg aus Angst und Krise scheint für ihn klar: „Wissenschaftliche Studien zeigen, dass Kooperation Menschen viel stärker motiviert.“

Die Erkenntnis, dass Zusammenarbeit zum Wesenszug des Menschen gehört, hat ihre Wurzeln schon bei Platon und Aristoteles. Deren „Kooperationsmodell“ geht davon aus, dass die Menschen nicht autark, sondern wechselseitig aufeinander angewiesen sind. Das beginnt schon bei den Neugeborenen, die ohne die Zuwendung der Eltern nicht überleben könnten. Zu einem ähnlichen Urteil gelangte der Theologe und Philosoph Thomas von Aquin. Für ihn bedeutet Kooperation auch Zuhören: Ein kluges Urteil verlangt Abwägung und Beratung mit anderen. Ein kluger Mensch ist laut Aquin derjenige, der auch bereit sei, von anderen zu lernen.

Sturm auf das Ei

Die Anzeichen, dass die Kooperation uns im wahrsten Sinne des Wortes in die Wiege gelegt wurde, verdichten sich. Denn wer kennt sie nicht, die Geschichte um jenes eine Spermium, das sich mit all seiner Kraft abmühen muss, um Millionen anderer Spermien im Wettrennen zum Ei auszuschalten, um dort als Bester, Schnellster und Einziger eindringen zu können. Nur: Dieser Mythos hält einer wissenschaftlichen Betrachtung nicht stand. Nicht der Einzelne, sondern das Team siegt. ►

Aus dem einfachen Grund: Eine Samenzelle allein wäre auch nicht in der Lage, die Wolke von Zellen, die das Ei umgibt, zu knacken. Vielmehr sind es viele im Team arbeitende Spermien, die diese Außenschicht des Eies auflösen.

Rosige Zukunft?

Wenn wir davon ausgehen, dass wir also von Grund auf auf Kooperation ausgerichtet sind und das System der Konkurrenz durch die Wirtschaftskrisen seine letzten Tage erlebt, bleibt die Frage: Wie gehen wir mit dieser Erkenntnis um? Können wir uns auf eine rosige Zukunft, auf ein harmonisches Miteinander freuen, in dem Menschen ihr Wissen und ihr Können bedingungslos mit anderen teilen und das Wirtschaftssystem auf völlig neue Füße gestellt wird? Die einfache Antwort lautet: Warum denn nicht?

Schon jetzt deuten viele Anzeichen in diese Richtung. Der Berliner Architekt Van Bo Le-Mentzel ist nur ein Beispiel dafür, wie Leben und Arbeit ohne Konkurrenz beflügeln. Bekannt wurde der gebürtige Laote mit seinen Hartz-IV-Möbeln. Inspiriert durch einen Tischler-Wochenendkurs an der Berliner Volkshochschule entwarf er einen Stuhl, den jeder um 24 Euro in 24 Stunden nachbauen kann. Daraus entwickelte sich eine eigene Möbelkollektion. Die Bauanleitung dafür stellt der 38-Jährige kostenlos auf seiner Seite hartzivmoebel.blogspot.co.at zur Verfügung.

Die Intention: sein Wissen kostenlos zu teilen und die Bauanleitungen der Möbel mit dem Wissen jener Personen, die seine Stühle nachgebaut haben, zu verbessern. Eine Form der Zusammenarbeit nach den Maximen: Jeder hat den gleichen Zugang zum verfügbaren Wissen, jeder kann etwas beitragen, ohne Druck oder Zwang ausgesetzt zu sein. „In jedem von uns steckt ein Genie. Das Genie zeigt sich, wenn kein Erwartungsdruck da ist.“ Und Konkurrenz ist Druck. Le-Mentzel geht sogar noch weiter: „Konkurrenz ist Bullshit, sie produziert Verlierer, wo wir Helden brauchen. Sie verursacht Druck, wo wir Wachstum benötigen.“

Was bei Le-Mentzel auffällt: Er macht sein Gegenüber zum Partner, indem er ihm Wissen, Zeit oder auch seine Talente zur Verfügung stellt. So auch in seinem aktuell laufenden Projekt #dScholarship, dem demokratischen Stipendium, einer Mischung aus Sabbatical, Freiwilligem Sozialem Jahr und Stipendium. „Unsere Vorstellung von ‚schneller, höher, weiter‘ macht die Menschen krank. Deswegen glaube ich, dass wir neue Konzepte brauchen, was wir mit unserer Zeit und unserer Arbeitskraft machen wollen“, meint Le-Mentzel. Seine Existenz für 2015 ist gesichert – durch Crowdfunding. Was er in dieser Zeit macht, war auch für die Geldgeber zu Beginn des Experiments völlig offen. Fix ist nur eines: Der Architekt arbeitet das gesamte Jahr kostenlos. „Ich bin ein Geber. Ich gebe gern. Geld, Güte, Werkzeuge, Wissen, Zeit, Vertrauen und viel mehr.“ Ein völlig neuer Ansatz für Kooperation.

Aliens unter uns

„Gegeneinander zu kämpfen, ist ein archaisches Muster, das unserer heutigen Entwicklung eigentlich nicht mehr würdig ist. Wir wären in unserer Entwicklung schon weiter.“ Psychotherapeut und Coach Winfrid Janisch sieht in dieser Überwindung des Konkurrenzdenkens eine wesentliche Weiterentwicklung des Menschen. Dass diese Entwicklung durch Beobachtung anderer Lebewesen inspiriert werden könnte, zeigt ein Blick auf die Delfine. „Wir denken uns immer, was passieren würde, wenn die Aliens kommen. Doch möglicherweise sind die Aliens längst da“, so Janisch in Bezug



Architekt und Möbeldesigner Van Bo Le-Mentzel schätzt die Vorteile der Zusammenarbeit, denn: „Konkurrenz ist Bullshit, sie produziert Verlierer, wo wir Helden brauchen. Sie verursacht Druck, wo wir Wachstum benötigen.“

auf die hohe Entwicklungsstufe der Säugetiere. „Wir gehen davon aus, dass Delfine und auch Wale sogar ein höheres entwickeltes soziales Interaktionsfeld haben als wir Menschen. Dass sie zu wesentlich mehr positiver Empathie fähig sind und auch in einer Weise miteinander kommunizieren können, die diese Kooperation ermöglicht.“

Die Folgen dieser hohen sozialen kooperativen Kompetenzen sind offensichtlich: Nur in den seltensten Fällen kommt es unter Delfinen zu Gewalt. Diese ist jedoch immer nur anlassbezogen und nie Teil des sozialen Systems. „Es gibt keine Fälle von frei lebenden Delfinen, die Menschen angreifen. Es gibt aber Tausende Menschen, die Zigtausende Delfine umbringen. Da ist für mich klar, wer höher entwickelt ist“, folgert der Coach.

Wie der Mensch von den Fähigkeiten der Delfine profitieren kann, das zeigen Janisch und sein Team mit dem Delfin-Therapie- und Trainingsprogramm „FIDT Free Interaction Dolphin Training/Therapy“ (www.fidt.net) am Roten Meer. Damit wird er es Personen ermöglichen, Delfinen in freier Wildbahn zu begegnen und mit ihnen – über Blickkontakt oder Schwimmbewegungen – zu kommunizieren. Das Resultat dieser Begegnung? „Der Mensch empfindet eine unglaubliche Euphorie und hat ein enormes Glücksgefühl. Alleine die Tatsache, dass der Delfin von sich aus entscheidet, mir zu begegnen, öffnet schon das Herz. Damit ist eine wesentliche Grundlage für gelingende Beziehungen erfüllt, nämlich personale Wahrnehmung auf Basis von Interesse und Empathie.“ Und Beziehung ist schließlich die Basis für Kooperation.

Darwin hatte also von Beginn an recht. Wobei die „Fittesten“ in der Jetztzeit wohl diejenigen sind, die am besten kooperieren können. Auch Janisch bestätigt: „Die Fittesten wissen, wie man in einer sich ändernden Umgebung zusammenarbeiten kann, damit man sich bewähren kann, damit man gut überlebt.“ ■