



## Zusammenfassung unseres Treffens vom 12.06.2022

### Thema: „Kooperation, Konkurrenz und Koexistenz“

Anwesende: Renate Teucher, Martin Wein, Aliko Bürger, Fabian Engler, Anna Strasser, Wolfgang Sohst.

*Ort: Wohnung von Aliko Bürger / Martin Wein und virtuell*

Die Möglichkeit einer Beziehung von Individuen und Gruppen zueinander lässt sich aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten. In Betracht kommen hier vor allem

- (a) die **spieltheoretisch-evolutionäre**,
- (b) die **moralische** und
- (c) die **systemische Perspektive**.

Jede dieser Perspektiven produziert andere Argumente für und gegen einzelne Ausprägungen von Kooperation, Koexistenz und Konkurrenz. Aus der spieltheoretisch-evolutionären Perspektive ist die sog. **„Tit-for-tat“-Strategie** statistisch die wahrscheinlich günstigste, allerdings nur bei Geltung des Paradigmas, dass jede Seite rücksichtslos immer den größten Eigennutzen sucht. Aus dieser Sicht ist ferner die Koexistenz ein relativ **instabiler Zustand**, der sehr wahrscheinlich entweder in Konkurrenz münden oder zur Kooperation führen wird. Aus der moralischen Perspektive wird häufig die Kooperation als die für die menschliche Gemeinschaften wertvollste Verhaltensweise betrachtet. Aus der systemischen Perspektive geht es primär nicht um den Nutzen und die Sympathie, sondern um die Stabilität einer Beziehung. Keine dieser Perspektiven kann jedoch für sich ausschließliche Geltung beanspruchen.

Beziehungen als häufig lang andauernde Prozesse werden stark von **zeitlichen Überlegungen** geprägt. Die Vergangenheit lässt Schlüsse über das künftige Verhalten anderer Beziehungselemente zu; die Gegenwart muss ständig evaluiert werden und bestimmt wiederum künftige Beziehungserwartungen. Der Wahl der besten Beziehungsform ist deshalb immer ein Rückschluss von ihrer künftigen Entwicklung auf das gegenwärtig sinnvollste Verhalten.

„Konkurrenz“ muss begrifflich hier von „Wettbewerb“ unterschieden werden. Während der Wettbewerb, z.B. im Sport, durchaus als freundliche Beziehungsform betrachtet wird, weil alle Seiten sich Fairness- und anderen Regeln unterwerfen, kann die Konkurrenz, beispielsweise im Kampf um die politische Macht oder um eine lebenswichtige knappe Ressource, auch sehr aggressive Formen annehmen. Wettbewerb und Konkurrenz sind damit zwei Seiten einer primär **antagonistischen Beziehung**, noch vor jeder emotionalen oder moralischen Bewertung. Die Kooperation ist dagegen primär **sympiotisch**, und die Koexistenz steht neutral dazwischen. Auch nicht voreilig verwechseln sollte man die Konkurrenz bzw. den Wettbewerb auf der einen und die Kooperation auf der anderen Seite mit kollektivem oder individuellem Eigennutzen gegenüber einem Gemeinnutzen. Es gibt viele Situationen, in denen die Beteiligten die Kooperation nur um des eigenen Nutzens willen suchen, und im politischen Wettbewerb wird die Verfolgung des Gemeinnutzens sogar von allen Konkurrenten verlangt, andernfalls sie vom Publikum sofort disqualifiziert würden.

Ebenfalls nicht richtig ist es, der Konkurrenz hinsichtlich ihrer emotionalen Grundlage generell ein **Misstrauen der Konkurrenten** zu unterstellen bzw. umgekehrt der Kooperation ein Vertrauen der

Kooperationspartner. Die bereits erwähnte ‚Tit-for-tat‘-Strategie beweist, dass beide Beziehungsformen in einer ständig zu aktualisierenden Abwägung prüfen, ob der anderen Seite eher zu vertrauen oder zu misstrauen ist. Genauso voreilig ist es, der konkurrenten Beziehung **einen latent autoritären Umgang** miteinander zu unterstellen. Zwar bringt es der Antagonismus dieser Beziehungsform mit sich, dass sich beide Seiten gegeneinander durchsetzen wollen. Da aber z.B. im sportlichen Wettbewerb und auch in der wirtschaftlichen oder politischen Konkurrenz durchaus viele Regeln gelten, über deren Einhaltung von übergeordneter Stelle gewacht wird, schließt eine konkurrente Beziehung unter Menschen, anders als in der Natur, bis auf kriegerische Auseinandersetzungen den Einsatz autoritären Zwanges, gar der physischen Gewalt, meist aus.

Beziehungen können nach unterschiedlichsten Kriterien beurteilt werden. Sehr allgemein und deshalb grundlegend sind hier zwei Kriterien, nämlich der bereits erwähnte, gegenseitige **Beziehungsnutzen** und die **Beziehungsintensität**. Ferner lassen sich die drei hier besprochenen Beziehungsformen in irgendeine Reihenfolge bringen, um damit anzudeuten, wie in einem üblichen Sprachgebrauch so etwas wie der ‚Sympathiewert‘ der jeweiligen Form empfunden wird. Eine entsprechende Illustration könnte dann folgendermaßen aussehen:

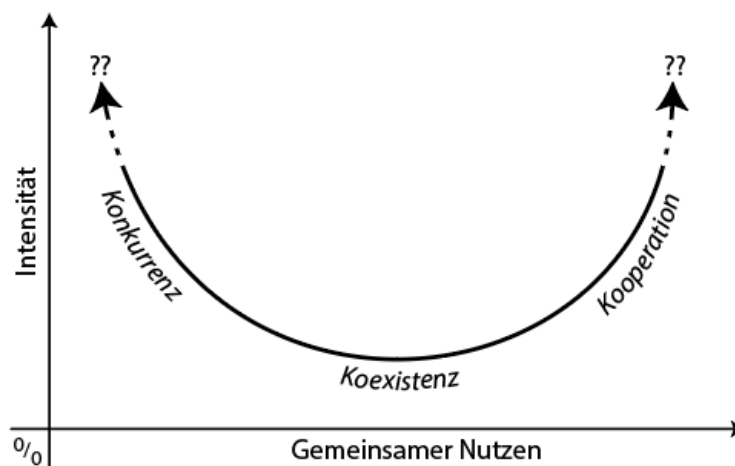


Abb. 1: *Gemeinsamer Nutzen, Intensität und Sympathiewerte von Beziehungsformen*

Kollektive menschliche Beziehungen sind meist wirtschaftlich und/oder weltanschaulich motiviert. Wirtschaftliche Erwägungen zur einer Beziehungsform sind leichter einem **rationalen Kalkül** zugänglich als weltanschauliche. Das wirkt sich auch auf weitere Aspekte einer konkreten Beziehung aus. Wirtschaftlicher Wettbewerb kann deshalb sehr nüchtern ausgetragen werden, was in **weltanschaulichen Konkurrenzen** oft schwerer fällt. Zwischen den drei abrahamitischen Religionen bestand über weite historische Strecken eine teilweise scharfe, sogar mörderische Konkurrenz, zeitweise aber auch, z.B. im spätmittelalterlichen Spanien oder in Thessaloniki, eine relativ stabile Koexistenz. Die Koexistenz ist folglich keine Erfindung des 20. Jahrhunderts. Das Vertrauen, das auch der Koexistenz, noch mehr aber der Kooperation zugrundeliegt, kann über Jahrhunderten, aber in Wochen zerstört werden. Dann schlägt die Beziehung unweigerlich in u.U. scharfe Konkurrenz um.

Kooperation entsteht leichter, wenn auch nicht notwendig, wenn eine Gruppe ein **gemeinsames Ziel** hat und alle Beteiligten ihre Fähigkeiten und Kräfte zur Erreichung dieses Ziels einbringen. Die Konkurrenz ist aus dieser Perspektive negativ konnotiert, weil sich angeblich immer nur **‚die Stärksten‘** durchsetzen. Diese Annahme setzt jedoch voraus, dass von vornherein klar ist, welche Stärke überhaupt siegentscheidend ist. Dies ist in vielen gruppensdynamischen Situationen aber keineswegs klar. Der rücksichtslose Schreihals steht am Ende solcher Konkurrenzen oft als kläglicher Verlierer da, weil ganz andere Kriterien erfolgsentscheidend waren. Die Koexistenz erscheint aber auch aus dieser

Perspektive problematisch. Sie ist *stasis*, weil sie weder die Möglichkeiten der Kooperation noch die Chancen des Wettbewerbs nutzt. Tatsächlich ist ein reines Nebeneinander ohne jegliche Einmischung auf die Dauer schwierig, sofern die Seiten sehr dicht beieinander leben. Die Stabilität der Koexistenz setzt also die **Möglichkeit zur Entkoppelung** voraus hat deshalb auch eine räumliche Dimension.

Im internationalen philosophischen Diskurs wird die Kooperation häufig unter dem Begriff der ‚**joint action**‘ verhandelt, Wettbewerb als ‚**competition**‘ und Konkurrenz als ‚**rivalry**‘ (Rivalität) verstanden. Die Koexistenz kann wiederum als Toleranz, d.h. als sympathisch zugewandtes Geltenlassen, oder auch als Ignoranz, d.h. als uninteressierte, abgewandte Nichtbeachtung, interpretiert werden.

Die Koexistenz fungiert zwischen der Kooperation und der Konkurrenz wie ein **Abstandhalter** oder Zwischenraum, in dem man sich zunächst sammeln kann, um sich später für die Kooperation oder die Konkurrenz zu entscheiden. Die Kooperation ist **sachbezogen selektiv**. Sie bezieht sich auf konkrete Tätigkeiten und Ziele. Die echte Lebensgemeinschaft ist mehr als nur Kooperation, weil sie einen universalen Geltungsanspruch hat. Das weltanschaulich homogene Lebenskollektiv muss allein deshalb aber nicht besonders kooperativ sein, insbesondere dann nicht, wenn es auf Indoktrination und politischem Zwang beruht. Freiwillige **Akteursnetzwerke** sind dagegen Beispiele starker Kooperation, insbesondere, wenn sie offen für neue Partner sind.

Psychologisch werden die Phänomene der Kooperation und der Konkurrenz meist aufgelöst in basale Empfindungen der **Anziehung oder der Abstoßung**, was mit entsprechenden Werten belegt wird. Im Alltag durchdringen sich Wettbewerb und Kooperation sehr häufig, d.h. sie sind selten scharf voneinander zu trennen, sondern vielmehr unterschiedliche Aspekte in einer und derselben Beziehung. Eine Vereindeutigung im Einzelfall ist aber möglich, wenn man fragt, um welche konkreten Ziele und Zwecke es in einer Situation geht. So kann Konkurrenz oder Wettbewerb auch einen sehr spielerischen, durchaus kooperativen Charakter haben, wenn es beispielsweise das Ziel eines Spiels (sowohl unter Kindern als auch unter Erwachsenen) ist, die oder den Besten zu ermitteln. Ein wichtiges Motiv dieser Dynamik ist dabei die **Förderung der jeweils eigenen Entwicklung**, die durch den Antagonismus angeregt wird. In den antiken Hochkulturen und bei vielen indigenen Völkern galt der Krieg deshalb als unverzichtbares Mittel, um die Kraft des Gemeinwesens zu trainieren. Die Basisunterscheidung ist hier nicht jene zwischen Kooperation oder Konkurrenz, sondern die Aktualisierung Grenze zwischen dem eigenen sozialen System und der weiteren sozialen Umwelt, d.h. dem Fremden.

Auch in der nichtmenschlichen Natur dominiert nicht einfach die Konkurrenz. Es gibt unzählige Beispiele **sympiotischer Kooperation** nicht nur unter Tieren, sondern auch unter Pflanzen. Diese Kooperationsformen können auch nicht einfach als verkappter Eigennutz der Beziehungselemente abgewertet werden, denn das müsste dann genauso für die menschliche Kooperation gelten. Der Eigennutz ist nicht notwendig eine **Störung** oder gar ein **moralisch vorwerfbarer Fehler** der kooperativen Beziehung, sofern er die anderen Kooperationspartner nicht absprachewidrig belastet. Im Gegenteil, der allseitige Eigennutzen einer Kooperation ist die sicherste Grundlage einer jeden Kooperation.

Dagegen ließe sich behaupten, dass es bei dem Begriff der Kooperation und der Konkurrenz um ein bestimmtes Narrativ geht, in dem sich jede Person bewegt, die diese beiden Begriffe als Gegenpole sieht. Dieses Narrativ lässt sich aufbrechen, indem man die Frage stellt, was ist zuerst da was: das eigennützige Ziel oder die menschliche Beziehung? Wenn man die Beziehung an die oberste Stelle menschlicher Begegnung setzt, entfällt unter Umständen auch die **Dichotomie von Konkurrenz und Kooperation**. Daraus ließe sich ableiten, dass sich der Mensch erst zu jenem neuartigen sozialen Wesen entwickelt hat, als er diese Dichotomie überwinden lernte. Die Grundlage dieses Primats der Beziehung ist das Paradigma der **Gleichwertigkeit aller Beteiligten**.

In diesem Sinne argumentiert auch die Theorie der so genannten **Synergetik** (der Ausdruck wurde von dem Physiker Hermann Haken geprägt, siehe sein gleichnamiges Buch; Springer 1982). Synergetische Effekte lassen sich nicht auf die Bipolarität von Kooperation und Konkurrenz zurückführen.

Eine insbesondere in der Wirtschaft häufig vertretene Überzeugung lautet, dass der Wettbewerb immer zum Besseren führe, also Voraussetzung des **Fortschritts** sei. Dies trifft aber bestenfalls nur auf ausgewählte Entwicklungsfelder zu, z.B. auf technische Entwicklungen. Für die **politische Entwicklung** menschlicher Kulturen lässt sich dies nicht behaupten. Es wäre nicht einmal klar, nach welchen Urteilsmaßstäben ein solcher politischer oder moralischer Fortschritt überhaupt festgestellt werden kann. Hinzu kommt, dass die menschliche Geschichte nur in seltenen Fällen als eindeutig von einem **bewussten Akteurswillen** gesteuert beschrieben werden kann. Die geschichtliche Dynamik scheint überwiegend eher ‚blind‘ zu wirken, selbst wenn sich einzelne Personen willentlich in ihren Lauf einmischen.

Das Für und Wider von Kooperation, Koexistenz und Konkurrenz wird häufig durch **physikalische Vergleiche** erläutert, was von soziologischer und philosophischer Seite wiederum als kategorial fehlerhaft angegriffen wird. Der Schluss von den Naturwissenschaften auf den Menschen ist aber nicht grundsätzlich falsch, sondern kann analytisch erkenntnisfördernd sein. Wir befinden uns, abstrakt gesprochen, immer in einem System, sei dies natürlicher, sozialer oder psychologischer Art, weil es nur innerhalb eines systemischen Zusammenhangs Kooperation und Konkurrenz geben kann. Falsch wäre aber eine **reduktive Perspektive**, d.h. die grundsätzliche Naturalisierung menschlichen Verhaltens unter Leugnung der (man könnte sagen: emergenten) Andersartigkeit menschlicher Sozialität gegenüber der übrigen Natur.

Menschen handeln mit bewusstem, ziel- und wertbezogenem Willen und bringen auf diese Weise **Zivilisation** hervor. Daraus folgt, dass kollektives, insbesondere politisches menschliches Handeln nicht neutral ist, sondern auf Reflexionen über die **beste Form des Zusammenlebens** beruht. Dazu gehört, über mögliche Konfliktlösungen nachzudenken und die Zukunft planvoll zu gestalten, beispielsweise, indem wir uns fragen: Können wir mit der unbestimmten Zukunft für konkrete Zielstellungen besser in Gestalt der Konkurrenz oder der Kooperation umgehen?

Die Koexistenz eröffnet einen **Reflexionsraum**, um sich zwischen Kooperation und Konkurrenz entscheiden zu können. Dieser Schwebezustand kann unter Umständen auch selbst als Optimum empfunden werden. Unter heutigen Jugendlichen ist Konkurrenz beispielsweise gar nicht so hoch bewertet, sondern eher das ‚coole‘ Seinlassen des Anderen. Die Untentschiedenheit der Koexistenz ist dann eine sehr entspannte Beziehungsform, die keine Lösung von Fragen herbeizwingt, für die es noch gar keine Lösung gibt und vielleicht auch gar nicht geben muss.

Die Behauptung einer **moralischen Hierarchie** von Kooperation, Koexistenz und Konkurrenz scheint deshalb grundsätzlich unbegründet. Erst das Ziel einer Beziehungsform lässt sich moralisch bewerten, die Verhaltensmodi zu seiner Erreichung dagegen nicht. In Anbetracht der **ökologischen Herausforderungen**, vor denen die Menschheit heute steht, muss deshalb künftig auch eine Kooperation mit der Natur als erweiterte Beziehungsform gedacht werden, d.h. eine Überwindung der Vorstellung von der Natur als das zu Beherrschende. (ws)