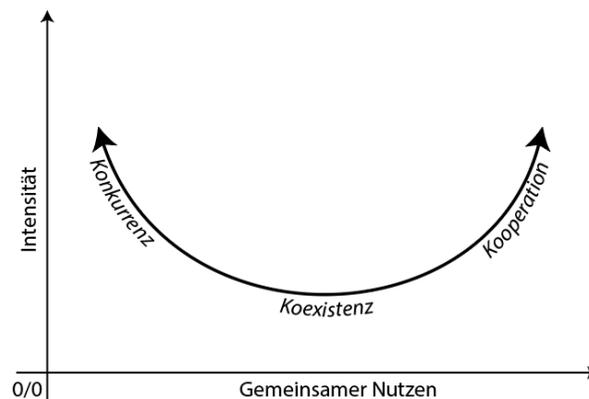


Kooperation, Konkurrenz und Koexistenz

Die drei Ausdrücke Kooperation, Koexistenz und Konkurrenz – in diese Reihenfolge gebracht – stehen für eine Zunahme des Vertrauens bzw. der Hinwendung vor allem zwischen politischen und wirtschaftlichen Akteuren. Gemeinhin gilt Kooperation als die positiv-intensivste, Konkurrenz dagegen als die negativ-intensivste Beziehungsform. Ich werde im Folgenden jedoch von allen moralischen Konnotationen dieser Begriffe absehen.

Während die Reihenfolge der drei Begriffe als eine lineare vorgestellt werden kann, stellt sich die Intensität, ihre zweite Dimension, nicht als linear dar, sondern als eine Kurve, die links und rechts, d.h. zu ihren Extrema hin, ansteigt und in der Mitte einen Intensitätstiefpunkt hat:



Aus dieser Kurve ergeben sich nun einige weitere Fragen:

1. Kann sich die Reihenfolge der Abschnitte auf der Achse des „gemeinsamen Nutzens“ auch anders darstellen?
2. Was passiert, wenn die Kurvenextrema links und rechts exponentiell ansteigen?
3. Was heißt es, wenn die Kurve insgesamt absinkt, so dass ihre Talsohle unter den Nullpunkt des Koordinatensystems rutscht?

Meine Antworten darauf lauten:

(1) Ja, der gemeinsame Nutzen einer ‚bloßen‘ Koexistenz kann auf jeden Fall größer sein als der einer Kooperation, beispielsweise wenn die Kooperation so viele Kompromisse erfordert und/oder die Komplexität der Beziehung so stark wird, dass die Systemstabilität der einzelnen Akteure unter einen kritischen Punkt absinkt.

(2) Wenn die Kurvenextrema an einem der beiden Enden immer weiter ansteigen, wird die Gesamtbeziehung der Akteure wahrscheinlich an einen Punkt gelangen, in dem sie in eine irreversibel positive Rückkoppelung¹ geraten. Das endet unweigerlich im Systemzusammenbruch. Dies ist also in jedem Falle mitzubedenken und zu vermeiden, wenn man sich für eine der beiden Beziehungsformen entscheidet.

(3) Eine ‚negative Intensität‘ der Koexistenz ist gruppenspezifisch identisch mit einer Abwehrhaltung, d.h. einer Tendenz zur weiteren Verminderung der gegenseitigen Wahrnehmung. Die gegenseitige Wahrnehmungsintensität ‚endet‘ also nicht am Intensitätsnullpunkt, sondern kann auch negativ eine immer weiter *steigende* Empfindlichkeit dafür auslösen, dass der andere Akteur überhaupt existiert. Dies kann im Extremfall zu einem Vernichtungswunsch führen, der weder unter die Beziehungstypen der Konkurrenz oder der Kooperation fällt, sondern ein eigenes Risiko darstellt.

¹ Zum Begriff der positiven Rückkoppelung siehe https://de.wikipedia.org/wiki/Positive_R%C3%BCckkopplung.