

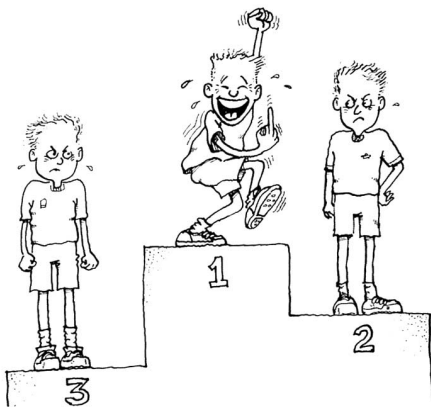
# Staatsreligion Wettbewerb

## Drei Mythen dienen als Standbeine

von Oliver Heuler

**D**AS LEBEN IST FÜR UNS zu einer endlosen Serie von Wettbewerben geworden. Der Wettbewerb ist so präsent, dass wir nicht einmal mehr über ihn nachdenken oder ihn gar infrage stellen: Niemand zerbricht sich darüber den Kopf, was es wirklich heißt, wenn man sich ständig in Situationen wieder findet, in denen die einen scheitern müssen, damit die anderen Erfolg haben können.

Konkurrenz spielt in Wirtschaft, Schule und Freizeit der verschiedenen Kulturen eine unterschiedliche Rolle. Manche Gesellschaften kommen fast ohne Wettbewerb aus; in Amerika und in vielen europäischen Ländern (einschließlich Deutschland) ist der Wettbewerb jedoch tief in der Psyche der Menschen verankert. Wettbewerb ist fast unsere Staatsreligion: Widerstand gegen Wettbewerb grenzt an Häresie.



Das Schulsystem erzieht uns nicht nur dazu, die anderen zu überrunden, sondern sie sogar als Hindernisse für unseren eigenen Erfolg zu betrachten. Unsere Freizeit ist von Spielen bestimmt, in denen die eine Person oder Mannschaft die andere schlagen muss. Die Buchläden sind voll mit Anleitungen zum erfolgreichen Wettkampf. Selbst in der Familie herrscht oft ein unterschwelliger Kampf, in dem Anerkennung als knappe Ware gilt und Liebe zu einer Trophäe wird.

Kein Teil unseres Lebens kann dem Zwang entgehen, uns selbst und andere in Rangfolgen zu bringen. So ist der berühmte Ausspruch von Vince Lombardi „Gewinnen ist nicht alles, es ist das einzige“, nicht nur ein Ausdruck eines fanatischen Football-Coaches, er ist der kulturelle Imperativ.

Wenn wir davon sprechen, eine Aktivität sei konkurrenz, meinen wir damit eine sich gegenseitig ausschließende Zielverwirklichung. Mit anderen Worten: Mein Erfolg macht Dein Versagen erforderlich. Wenn der eine genauso viel verlieren muss, wie der andere gewinnt, wie beispielsweise beim Poker, sprechen wir von einem „Nullsummenspiel“.

Wenn wir sagen, ein Mensch wäre konkurrenzorientiert, meinen wir seine Neigung, andere ausstechen zu wollen: Bei einem geselligen Anlass versucht einer der Anwesenden, allen zu beweisen, er sei die attraktivste und intelligenteste Person im Raum, obwohl dafür keine Preise ausgelobt wurden und keiner der anderen sich über die Frage irgendwelche Gedanken gemacht hat. Das ist das Kennzeichen des Neurotikers: er vergleicht sich stets mit anderen, auch in Situationen, in denen es keineswegs angebracht ist.

Grundsätzlich kann man seine Ziele auf drei Arten erreichen: auf konkurrenzorientierte Weise – die Beteiligten arbeiten gegeneinander; auf kooperative Weise – die Beteiligten arbeiten miteinander und auf unabhängige Weise – jeder arbeitet für sich.

Wir gehen bisweilen wie selbstverständlich davon aus, nur dann auf ein Ziel hinarbeiten und uns dafür Standards setzen zu können, wenn wir mit anderen wetteifern. Das ist schlicht falsch. Wir können auch ohne Wettbewerb ein Problem meistern und den eigenen Fortschritt messen. Ein Gewichtheber kann zum Beispiel versuchen, fünf Kilo mehr zu stemmen als am Vortag. In diesem Zusammenhang sagen wir manchmal, „er tritt gegen sich selbst an“, eine irreführende Beschreibung. Bei dem Vergleich aktueller Leistungen mit früheren oder mit objektiven Standards handelt es sich keineswegs um Wettbewerb. Diese Begriffsverwendung festigt den Mythos der Unvermeidbarkeit oder Wünschbarkeit des Wettbewerbs: Da niemand verliert, wenn eine Person ihre eigene Bestzeit zu unterbieten versucht, es sich jedoch um eine Form von Wettbewerb handelt, kann Wettbewerb so schlimm nicht sein.

Wer den Wettbewerb infrage stellt, muss drei Behauptungen als Mythen identifizieren:

1. Der Wettbewerb sei Teil unserer Natur.
2. Der Wettbewerb ermögliche Höchstleistungen.
3. Wettkämpfe würden mehr Spaß machen als Betätigungen ohne Wettkampfcharakter.

Anhand von unzähligen Studien aus den Wissensgebieten Sozialpsychologie, Soziologie, Psychoanalyse, Erziehungswissenschaften, Freizeitstudien, Evolutionsbiologie und Kulturanthropologie, ist es tatsächlich möglich, alle drei Mythen als solche zu identifizieren. Wenn wir den Wettbewerb seiner Behauptungen entkleiden, was er angeblich leistet, bleibt nur sein Wesen: die sich gegenseitig ausschließende Zielverwirklichung. Der eine hat Erfolg, weil er dem anderen versagt bleibt.

### Mythos 1: Ist der Wettbewerb Teil unserer Natur?

Wenn von einer Eigenschaft gesagt wird, sie sei Teil unserer Natur, heißt das, dass sie sich bei allen Menschen, in allen Kulturen und in der gesamten Gattungsgeschichte findet. Außerdem würde sie zum unausweichlichen Schicksal aller Generationen erklärt. Da sich leicht zeigen lässt, dass dies im Fall des Konkurrenzstrebens nicht der Fall ist, muss man sich fragen, wem diese Behauptung dient. Die Geschichte zeigt, dass die menschliche Natur immer dann ins Feld geführt wird, wenn es Veränderungen

zu verhindern gilt. Die Verwirklichung von Idealen und Reformen wird so im Keim erstickt: „Bezaubernde Idee, aber leider wider die menschliche Natur“, heißt es dann. Thema beendet. Das Ganze hat auch einen angenehmen psychologischen Nebeneffekt: „Wenn ich mich nicht ändern kann, ist es sinnlos, mich überreden zu wollen, dass ich es soll.“ Thema endgültig beendet.

Der Wettkampf in der Tierwelt wird oft als überzeugender Beleg dafür vorgebracht, dass Konkurrenz auch ein Teil unserer Natur ist. Bevor wir das Material genauer sichten, gilt es der Annahme zu widersprechen, Aussagen über Tiere könnten uneingeschränkt auf Menschen übertragen werden. Unsere Gattung nimmt aufgrund der vermittelnden Rolle der Kultur eine Sonderstellung ein. Nur wir Menschen manipulieren Symbole, denken über das Denken nach, stellen Fragen, fällen Werturteile, schätzen Absurdität, schaffen Institutionen, um uns dann über ihre Grenzen Gedanken zu machen. Urteile über den Wert des Wettbewerbs zwischen Menschen müssen deshalb hauptsächlich auf soziale und nicht biologische Zusammenhänge gegründet sein.

Im Tierfilm sieht man zwei kraftvolle Männchen unbestimmter Art, die in einen tödlichen Kampf verstrickt sind, während das Weibchen als Preis gelassen am Rande auf den Ausgang des Kampfes harret. Die Schlussfolgerung lautet: In der gesamten Tierwelt, von den Pantoffeltierchen bis hin zu den Flusspferden, ist man pausenlos damit befasst, Gewinner und Verlierer zu ermitteln.

Eine genauere Betrachtung des Konzeptes der „natürlichen Auslese“, wäre jedoch hilfreicher: Die Theorie geht davon aus, die Zukunftschancen einer Art seien umso größer, je besser sie sich an ihre Umwelt anpasst – und besonders an Veränderungen in dieser Umwelt. Sich anpassen heißt, sich fortpflanzen; sich fortpflanzen heißt überleben. Bis zu diesem Punkt gibt es keinen Streit. Viele Jahre lang haben jedoch Biologen und Verhaltensforscher die weit verbreitete Vorstellung ermutigt, natürliche Selektion sei gleichbedeutend mit Wettbewerb. „Das Überleben des Stärksten“, um einen Begriff aufzunehmen, der nicht von Darwin sondern von Herbert Spencer stammt, scheint eine Frage des Kampfes zu sein. Die Gewinner leben weiter, um an einem neuen Tag einen neuen Kampf auszugetragen.

In Wirklichkeit herrscht keine notwendige Beziehung zwischen natürlicher Auslese und Wettkampf. Die Gleichsetzung von Wettkampf und Erfolg in der natürlichen Auslese ist lediglich ein kulturelles Vorurteil. Erfolg, definiert als Größe der Nachkommenschaft, lässt sich durch eine Vielzahl von Strategien erzielen, zum Beispiel durch Symbiose: das Zusammenleben artverschiedener, aneinander angepasster Organismen. Mit „natürlicher Auslese“ ist keinesfalls gesagt, ob konkurrenzes oder kooperatives Verhalten bevorzugt wird. Darwin selbst benutzte den Begriff „Kampf ums Dasein“ nach seinen eigenen Worten „in einem weiten und metaphorischen Sinne, unter dem die Abhängigkeit der Wesen voneinander einbegriffen wird.“ Wie aber sieht die Praxis aus? Erstaunlicherweise tritt die natürliche Auslese, ungeachtet jener aufregenden Tierfilme, ohne erkennbaren Kampf auf. Manchmal

kommt es zum Kampf, der dann sogar oft der natürlichen Selektion eher hinderlich als förderlich ist. Die Erlangung von Vorteilen in der Reproduktion ist gewöhnlich ein friedlicher Prozess. Von Bedeutung sind dabei: bessere Integration in die ökologische Situation, die Erhaltung des Gleichgewichts der Natur, eine effizientere Nutzung des verfügbaren Futters, eine bessere Fürsorge für die Jungen, die Beseitigung von Spannungen (Kämpfen) in der Gruppe, die die Reproduktion behindern können, die Nutzung von Umweltressourcen, die nicht Gegenstand des Wettkampfes sind oder von anderen weniger effektiv ausgebeutet werden.

Die natürliche Auslese erfordert keinen Wettkampf, im Gegenteil, sie entmutigt ihn. Überleben erfordert in der Regel, dass die einzelnen miteinander, nicht gegeneinander arbeiten – und zwar innerhalb der Gattung wie zwischen ihnen. Wenn das zutrifft und die natürliche Auslese der Motor der Evolution ist, gleichsam das Grundthema der „Natur“, dann müssten wir auf eine große Zahl von Tieren treffen, die miteinander kooperieren. Und so ist es auch:

Peter Kropotkin hat 1902 als erster die Allgegenwart der Kooperation unter den Tieren gezeigt. Nachdem er die Gewohnheiten verschiedener Arten, von den Ameisen bis zu den Bisons untersucht hat, kommt er zu der Schlussfolgerung: „Konkurrenz beschränkt sich unter Tieren auf Ausnahmezzeiten. Bessere Zustände werden geschaffen durch die Überwindung der Konkurrenz durch gegenseitige Hilfe. Das ist die Tendenz der Natur, die nicht immer völlig verwirklicht wird, aber immer wirksam ist. Das ist die Parole, die aus dem Busch, dem Wald, dem Fluss, dem Ozean zu uns kommt.“

Fünzig Jahre später bestätigte W. C. Allee dieses Prinzip in seinem Buch „Cooperation among animals“. Montagu hat inzwischen eine eindrucksvolle Bibliographie anderer Wissenschaftler erstellt, die zu denselben Schlussfolgerungen gelangen. Der Zoologe Marvin Bates kann als repräsentativ für diese Autoren gelten: „Der Wettbewerb oder Kampf ist ein Oberflächenphänomen, das eine im wesentlichen wechselseitige Abhängigkeit überlagert. Das Grundthema in der Natur ist eher die Kooperation, nicht der Wettkampf – eine derart allgegenwärtige und völlig integrierte Kooperation, sodass es schwierig ist, die einzelnen Stränge zu entwirren und zu verfolgen. Es ist zum Beispiel im Interesse beider Exemplare (oder Arten), nicht um ein Wasserloch zu kämpfen; Wanderung ist eine der vielen Strategien, die es beiden Parteien erlaubt zu überleben. Bemerkenswert jedoch ist, dass diese Autoren nicht nur behaupten, Tiere neigten dazu, den Wettkampf zu meiden, sondern dass ihr Verhalten weithin vom Gegenteil gekennzeichnet ist, nämlich von Kooperation.“

Hier drängt sich eine Frage auf: Wenn Kropotkin dieses Bild schon vor so langer Zeit beschrieben hat und seine Aussagen inzwischen weithin von der Wissenschaft akzeptiert werden, wie erklärt sich dann die weite Verbreitung des gegenteiligen Bildes? Warum erscheint die Idee einer kooperativen Natur vielen von uns so überraschend? Es bieten sich mehrere Antworten an: Zum ersten ist Kooperation für das nackte Auge nicht immer so leicht zu erken-

nen, während ein Wettkampf sich mühelos beobachten lässt. Kiebitze schützen andere Vögel vor Feinden; Paviane und Gazellen kooperieren beim Erkennen von Gefahr (die ersteren halten Ausschau, letztere lauschen und wittern); Schimpansen jagen kooperativ und teilen die Beute; Pelikane fischen kooperativ. Man könnte die Produktion von Sauerstoff bei den Pflanzen und von Kohlendioxid bei den Tieren als Prototyp der kooperativen Interaktion beschreiben, die bei den höheren Arten ausgeprägter und bewusster wird. All das macht sich jedoch nicht gut im Fernsehen. Es ist leicht, Zusammenhänge zu ignorieren, die keine Aufmerksamkeit erregen.

Zum zweiten treffen wir auf sprachliche Doppeldeutigkeit. In der Folge von Darwin gebrauchen einige Biologen und Zoologen „Wettkampf“ im metaphorischen Sinne und meinen damit nichts anderes als natürliche Auslese. Stoßen wir in einem Gebiet, das einst mehrere Arten beherbergte, nur noch auf eine Art, können wir den Ausscheidungsprozess als „Wettkampf“ bezeichnen. Dagegen ist an sich nichts einzuwenden, solange wir im Sinn behalten, dass es sich hier weder um eine Beobachtung noch um eine Schlussfolgerung handelt, sondern lediglich um eine Definition: Wir benutzen das Wort auf eine Weise, nach der dieses Szenarium Wettkampf ist. Problematisch wird das jedoch dann, wenn wir die beiden Bedeutungen von Wettkampf vermischen – die weit gefasste, fast triviale Bedeutung, die der Beschreibung allen Lebens dienen kann und den engeren Sinn, mit dem ein zielorientierter Versuch angesprochen ist, andere auszustechen. Diese Vermischung lässt sich benutzen, um zugunsten der Unvermeidlichkeit des Wettbewerbs im menschlichen Leben zu argumentieren. Es handelt sich um einen naiven Schluss vom Allgemeinen aufs Besondere, der oft schon zu irrigen Folgerungen geführt hat:

1. Die natürliche Welt ist ihrem Wesen nach konkurrenz (im ersten Sinne).
2. Die Menschen sind konkurrenz (im zweiten Sinne).
3. Also liegt der Wettbewerb im Wesen des Menschen.

Es gibt noch einen dritten Grund, warum uns die Natur durchgängig als konkurrenz erscheint und wir die eindrucksvollen Bilder gegenseitiger Hilfe übersehen. Er ist in der allgemeinen Tendenz des Beobachters zu suchen, sich auf den beobachteten Gegenstand zu projizieren: Da der Wettbewerb in unserer Kultur so präsent ist, gehen die Ökologen bei der Untersuchung von Tiergemeinschaften davon aus, dass es dort genauso sein müsse.

Wie gesehen, hat Kooperation jedoch im Allgemeinen einen weit höheren Überlebenswert als Wettkampf. Dies gilt, wie Darwin erkannte, vor allem für Menschen. Wenn wir uns fragen, ob der Wettkampf in einem aggressiven, kämpferischen Sinne jemals für die Menschen einen adaptiven Wert besaß, was höchst zweifelhaft ist, dann ist eindeutig klar, dass er in der modernen Welt keinerlei Anpassungswert mehr besitzt. Vielleicht war kooperatives Verhalten in der Geschichte des Menschen noch nie so wichtig wie heute.

Wenn man überdies zeigen könnte, dass Wettbewerb ein erlerntes Verhalten ist, würde auch das widerlegen, dass

der Wettbewerb in der Natur des Menschen liegt. Die erste umfassende Untersuchung zu diesem Thema wurde von dem Social Science Research Council in Auftrag gegeben. Mark May und Leonard Doob berichten über 24 Forschungsergebnisse, deren Ergebnis zusammenfassend lautet: „Die Menschen sind von Natur aus zielorientiert, aber ob sie diese Ziele zusammen mit anderen anstreben (Kooperation) oder gegen sie (Wettbewerb), es sind beide Male erlernte Verhaltensformen. Keine der beiden Verhaltensweisen, lässt sich als genetisch grundlegender oder ursprünglicher bezeichnen.“

Die Sportpsychologen Thomas Tutko und William Bruns gelangen auf der Grundlage umfangreicher Erfahrung mit Sportlern aller Altersstufen zu derselben Ansicht:

„Wettbewerb ist ein erlerntes Phänomen. Die Menschen werden nicht mit der Motivation zu gewinnen oder konkurrenz zu sein geboren. Wir sind mit einem bestimmten Aktivitätspotential ausgestattet und wir haben alle einen Überlebensinstinkt. Aber auch der Wille zu gewinnen muss trainiert werden und entsteht unter dem Einfluss von Familie und Umwelt.“

Da ein einziges Beispiel nicht konkurrenz Verhalten ausgereicht hätte, um das Argument mit der menschlichen Natur zu entkräften, kommen wir nun vom Können zum Sollen: Da Wettbewerb nicht notwendig ist, steht es uns frei zu erwägen, ob er wünschenswert ist. Und das bringt uns zu

### Mythos 2: Ermöglicht Wettbewerb Höchstleistungen?

Wer populäre Artikel über den Wettbewerb liest oder sich mit Freunden unterhält, wird auf die immer gleiche Überzeugung zu stoßen: „Selbst ein Mindestniveau an Produktivität würde verschwinden, wenn wir nicht konkurrierten. Der Wettbewerb bringe unsere besten Seiten hervor. Er ist gleichbedeutend mit Zielorientierung, mit dem Erwerb von Fähigkeiten, mit dem Streben nach Erfolg.“ Eine nicht konkurrenz Gesellschaft wäre „eine schale Erfahrung, ein bleierne Meer von Leistungsunfähigen, der psychologische Rückzug in den Schoß falscher Sicherheit und selbstzufriedener Mittelmäßigkeit.“ Lösen wir uns jedoch von der Meinung des Volkes und schauen wir auf die Fakten:

Margaret M. Clifford nahm an, ein Wettbewerbsspiel würde den Schülern einer fünften Klasse helfen, eine Reihe von Vokabeln zu lernen. „Entgegen unserer Erwartung verbesserten sich jedoch, weder der Einsatz noch die Erinnerungsfähigkeit spürbar.“ Soweit der Wettbewerb das Interesse anfachte, geschah das fast ausschließlich unter den Gewinnern. Morton Goldman und seine Mitarbeiter fanden heraus, dass Collegestudenten Anagramme kooperativ besser lösten als gegeneinander konkurrierend. Bei High School Studenten erwies sich, wie Abaineh Workie herausfand, bei einem Kartenspiel „Kooperation als wesentlich produktiver als Konkurrenz“. Ein bekanntes Experiment, das Morton Deutsch 1948 mit Collegestudenten durchführte, gelangte zu demselben Ergebnis, und als er sich der Frage fünfundzwanzig Jahre später erneut zuwandte, konnte er dreizehn weitere Untersuchungen zitieren, die seine Ergebnisse stützten.

Ein Überblick über dreizehn Untersuchungen, die alle zeigen, dass der Wettbewerb keine besseren Ergebnisse bringt, klingt eindrucksvoll. Aber David und Roger Johnson und ihre Mitarbeiter veröffentlichten 1981 eine weitaus ehrgeizigere Meta Analyse, also eine Untersuchung vorliegender Forschungsergebnisse. In dem sicherlich umfassendsten Überblick seiner Art sichteten sie alle Studien zwischen 1924 und 1980, die sich mit Leistung in konkurrenten, kooperativen und individualistischen Strukturen befassten. Sie fanden 65 Studien, die zu dem Ergebnis kamen, Kooperation rufe höhere Leistungen hervor als Wettbewerb und in 108 Studien führte Kooperation zu höheren Leistungen als unabhängige Arbeit. Gegenwärtig gibt es keine Aufgabe, bei der eine kooperative Herangehensweise weniger effektiv ist als ein konkurrenter oder individualistischer Ansatz, und bei den meisten Aufgaben (besonders den wichtigeren Lernaufgaben wie Begriffsaneignung, verbale Problemlösung, Kategorisierung, räumliches Denken, Erinnern und Gedächtnis, Motorik, Erraten/Beurteilen/Vorhersagen) fördert Kooperation die Leistung. Man fand außerdem heraus, dass kooperative Bedingungen der Leistung förderlich sind, unabhängig davon, ob ein Wettbewerb zwischen Gruppen hinzukommt oder nicht.

In den letzten Jahren haben Deutsch und seine Mitarbeiter sich nicht nur mit dem Charakter der Probleme in den Experimenten befasst, sondern auch mit den Verteilungsformen der Gewinne. Eine Möglichkeit ist, dass der Gewinner alles bekommt (darauf laufen die meisten Wettbewerbe hinaus), eine andere, die Gewinne proportional zur Leistung, eine dritte, sie gleich zu verteilen. Ebenso wie wir zu der Annahme neigen, Konkurrenz sei der Leistung förderlich, so gehen wir auch meist selbstverständlich davon aus, dass die ersten beiden Systeme einen wichtigen Anreiz bieten, sich anzustrengen: Eine begehrenswerte Belohnung für den Gewinner fördert herausragende Leistungen. In einer Serie von sechs Experimenten mit Studenten der Columbia Universität wurde diese Annahme mit Aufgaben überprüft, die von der Interpretation japanischer Gedichte bis zur Schätzung einer Zahl von Zuckerplätzchen in einem Weckglas reichten. Die Ergebnisse: Wenn Aufgaben unabhängig gelöst werden konnten, hatte das Verteilungssystem der Belohnung keine Auswirkung auf die Qualität der Problemlösung. Es ergab sich absolut kein Anhaltspunkt dafür, dass die Beteiligten produktiver arbeiten, wenn die Belohnungen mit der Leistung wachsen, als wenn jeder dieselbe Belohnung erhält. Aber bei jenen Aufgaben, bei denen der Erfolg an die Zusammenarbeit geknüpft ist, gab es eine klare Differenz. Ein System gleicher Belohnungen zeitigt, wie Deutsch entdeckte, „die besten und das konkurrente Der-Gewinner-bekommt-alles-System die schlechtesten Ergebnisse.“

Weit davon entfernt, uns produktiver zu machen, verhindert eine Struktur, die einen gegen den anderen ausspielt, eher Leistung. Kinder lernen schlicht nicht besser, wenn Erziehung in einen Konkurrenzkampf verwandelt wird. Gewiss, aus der Sicht des Lehrers kann es verführerisch

sein, den Unterricht als Wettspiel zu gestalten, um die Aufmerksamkeit der Schüler zu wecken und zu erhalten. Aber der wirkliche Reiz dieser Strategie liegt darin, dass sie das Unterrichten leichter und nicht etwa effektiver macht; sie umgeht pädagogische Probleme, statt sie zu lösen. Die Tatsache, dass die Kinder daran Freude zu finden scheinen, sagt nichts darüber, wie gut sie unterrichtet werden. Und selbst die Freude kann einen anderen Hintergrund haben: Das Interesse der Schüler entspringt vielleicht nicht so sehr dem konkurrenten Charakter des Spiels, sondern der Tatsache, dass es an die Stelle des regulären Unterrichts tritt. Viele Lehrer ziehen dann die Schlussfolgerung, der Wettbewerb wecke und halte die Aufmerksamkeit besser, obwohl sie nie mit kooperativen Alternativen gearbeitet haben. Wenn sie damit Erfahrungen gemacht haben, ziehen Kinder jedoch in der Regel die Kooperation vor.

Es zeigte sich also: Der Versuch, etwas gut zu machen und der, andere zu schlagen, sind zwei verschiedene Dinge. In Wettkämpfen sehen vermeintliche Verlierer oft keinen Grund, sich anzustrengen. Dasselbe gilt auch für jene, die sicher sind auch dann zu gewinnen, wenn sie nicht ihr Bestes geben. Das Bemühen, andere zu überrunden, hat nichts mit der Sache zu tun und verringert meist die intrinsische Motivation der Beteiligten. Wenn die Anweisung lautet, bei einer Aktivität miteinander zu wetteifern, wird jene als Instrument gesehen, um zu gewinnen, statt als etwas, das Können abverlangt und seine Belohnung in sich selbst trägt. Wettbewerb scheint genau wie Belohnungen zu wirken und die Motivation an der Sache selbst zu reduzieren. Wir zerstören die Lust zu lernen, die prinzipiell sehr stark ist, indem wir dazu ermutigen, für lächerliche Belohnungen zu arbeiten wie eine Eins im Zeugnis oder ein *summa cum laude* für die Promotion – kurz, für die schäbige Befriedigung, das Gefühl haben zu können, besser zu sein als die anderen.

Dieser Prozess ist aus vielen Gründen beschämend; absurd ist jedoch, dass letztlich die Leistung unter der Konkurrenz wie unter der Verwendung jeder anderen extrinsischen Motivation leidet.

### **Mythos 3: Machen Wettkämpfe mehr Spaß als Betätigungen ohne Wettkampfcharakter?**

„*Sport ist Krieg minus Schießen.*“ GEORGE ORWELL

Wenn der Wettbewerb also weder natürlich ist noch die Leistung steigert, könnte man ja aus rein hedonistischen Gründen an ihm festhalten. Vielleicht macht er einfach Spaß. Auch das wäre legitim. Diese Hypothese scheint jedoch schon bei einem Befragen der Bekanntschaft zweifelhaft: Relativ wenige Menschen sagen von sich, sie fänden Freude an dem hektischen Gerangel um Stellen, Prestige und Profit an ihrem Arbeitsplatz, fast immer bezieht sich die Bemerkung über die vergnüglichen Seiten des Wettbewerbs auf die Freizeitaktivität. Die Verteidigung des Wettbewerbs hat sich sozusagen auf das Wochenende verlagert. Wettkampfspiele unterscheiden sich offensichtlich von dem Wettbewerb, auf den wir in den meisten anderen Lebensbereichen stoßen. Die Hoff-

nung auf sofortigen Erfolg und die Angst vor unmittelbarem Versagen in einer Aktivität, die keine Bedeutung über die Situation hinaus hat, bedeuten etwas völlig anderes, als permanent am Rande des Abgrundes zu leben, in den eine konkurrente Industrie ihre Versager stürzen lässt. Gleichwohl sollte man die Tatsache, dass Wettbewerb als ausgesprochen unangenehm und oft als Quelle beträchtlicher Angst erfahren wird, nicht aus dem Sinn verlieren, wenn man der Frage nachgeht, ob Wettbewerb Spaß macht. Der Druck, auf dem Spielfeld Gewinner zu sein, unterscheidet sich nicht völlig von dem im Büro; von daher scheint ein gewisses Maß an Skepsis bei der Frage nach den vergnüglichen Aspekten des Wettkampfs angebracht.

Auf alle Fälle lässt sich nicht leugnen, dass die populärsten Freizeitaktivitäten bei uns so strukturiert sind, dass eine Person oder Mannschaft eine andere besiegen muss. Besonders der Sport ist gleichsam per Definition konkurrenz. Wie der Wettkampf ein hervorstechendes Merkmal des Sportes ist, so ist der Sport aus dem Alltag nicht wegzudenken. Uns fällt die erstaunliche Tatsache nicht mehr weiter auf, dass die Ergebnisse verschiedener Wettkampfspiele automatisch den Rang von „Nachrichten“ erhalten, und in der Tat widmet jede Zeitung und jeder Sender den Berichten über die Ergebnisse dieses Zeitvertreibs viel Platz und Sendezeit. Auf dem Höhepunkt eines heißen Wahlkampfes um das Amt des Bürgermeisters in New York stoppte man 150 Passanten auf der Straße und fragte sie: „Wer wird gewinnen?“ Vierunddreißig Personen nannten einen der Kandidaten, die meisten anderen gaben die Footballmannschaft die „Jets“ an. Auch wenn die Geschichte erfunden sein sollte, lohnt es sich, auf den Collegepräsidenten einen Gedanken zu verwenden, der gesagt haben soll, er wünsche sich eine Universität, auf die die Football Mannschaft stolz sein könne. In diesem Zusammenhang möchte ich auch einen Abschnitt aus einem der Bücher von Steve Biddulph wiedergeben, der viel Wissenswertes über Erziehung geschrieben hat:

„Kinder und Jugendliche ahmen Rollenvorbilder meist kritik- und einschränkungslos nach. Wenn ein Mann gut Basketball spielt, dann versuchen kleine Jungen ihm nicht nur sportlich nachzueifern, sie übernehmen auch seine Moral, seine Art von Humor, seine Einstellungen und seinen Lebensstil. (Auf diesem Prinzip beruht das gesamte Sponsorentum und jene gigantische Industrie, die weltweit von der Werbung im und mit dem Sport lebt.) Wenn die verantwortlichen staatlichen Stellen junge Menschen davon überzeugen wollen, dass das Rauchen schädlich oder dass es besser ist, ein Kondom zu verwenden oder Müll nicht einfach wegzuerwerfen, dann starten sie eine Kampagne mit einem Sportler als Aushängeschild. Wenn eine Firma beispielsweise eine bestimmte, für Wirtschaftsunternehmen nützliche Software besser verkaufen will, engagiert sie einen Segler oder Golfer. Und so absurd es manchmal auch erscheinen mag, nach solchen Erfolgskriterien wird in unserer Gesellschaft die Männlichkeit eines Mannes bemessen – und tatsächlich funktioniert dieser Mechanismus auch noch. Wenn eine ganze Zivilisation davon überzeugt ist, dass die Bedeutung eines Mannes davon abhängt, wie er einen Golfball schlägt,

dann stecken wir wirklich schon tief drin im Schlamassel.“

Doch kommen wir zurück zu der Frage, ob Wettbewerb Spaß macht: Selbst jene, die den Sinn des Wettbewerbs nie in Frage gestellt haben, sind gerne bereit zuzugeben, dass seine Auswirkungen auf sie selbst und die Menschen um sie herum zutiefst beunruhigend sein können. Die meisten von uns vermeiden, wenn sie die Wahl haben, besonders konkurrente Organisationen und Aktivitäten. Wichtiger noch ist, dass wir uns von ausgeprägt konkurrenten Menschen fernhalten. Wenn wir von jemandem sagen, es handle sich um „die konkurrenteste Person weit und breit“, ist das meist keine Empfehlung, sich mit ihr anzufreunden. Meist misstraut man solchen Menschen und meidet sie deshalb. Oft beschleicht uns ein unwohles Gefühl, wenn wir uns unserer eigenen Rivalität bewusst werden – eine umso bemerkenswertere Tatsache, wenn wir bedenken, dass im Berufsleben diese Handlungsweise belohnt wird. Kurz, der angebliche Segen des Wettbewerbs hindert die meisten von uns nicht daran, uns Gedanken über den Preis zu machen, den wir für unsere Ellbogenkämpfe bezahlen.

In einem Artikel in dem Journal of Physical Education and Recreation schreibt George Sage: „Organisierter Sport, von den Jugendprogrammen bis hin zu den Profis, hat absolut nichts mit spielerischem Vergnügen, mit Freude oder eigener Befriedigung zu tun, sondern fungiert vielmehr als sozialer Agent, um die Beteiligten bewusst dazu zu erziehen die herrschende Sozialstruktur und ihr Schicksal als Arbeitende in bürokratischen Organisationen zu akzeptieren. Entgegen den Mythen, die von den Fürsprechern ins Feld geführt werden, ist der Sport kein Mittel menschlicher Selbstverwirklichung, sondern sozialer Statik.“

Mihaly Csikszentmihalyi bemerkt dazu: „Wenn Basketball beispielsweise weniger Flow mit sich bringt als das Komponieren von Musik, so geht dies wenigstens zum Teil darauf zurück, dass sich die Wettbewerbsstruktur dieser Aktivität nicht klar von den Alltagsaktivitäten abhebt, was die Konzentration und das Aufgeben des Ichs erschwert.“

Als Philosophie bekommen die Athleten zu hören, das Spiel sei alles, und wichtig sei, dabei gewesen zu sein. Aber die Fragen, die ihnen gestellt werden, lauten: Wer hat wen geschlagen? Wer bekam die Medaillen? Der moderne Wettkämpfer hat zurecht das Gefühl, gewinnen zu müssen, wenn er Bestätigung, Respekt und Bewunderung bekommen will.

Als er noch Gouverneur von Kalifornien war, riet Ronald Reagan einer College-Football-Mannschaft, sie sollten „blanken Hass für ihre Gegner empfinden. Es darf ruhig ungezügelter Hass sein, denn er ist, solange ihr eure Trikots tragt, nur symbolischer Natur.“

Körperliche Ertüchtigung erfordert keinen Wettkampf, noch nicht einmal irgendein nach Regeln ausgeführtes Spiel. Wie die Aerobic Welle, der Jogging-Trend und das Interesse an Tai-Chi zeigen, lässt sich auch ohne eine Gewinner/Verliererstruktur der Körper ausgezeichnet trainieren. Zum zweiten ist der Kameradschaftsgeist eines Mannschaftsunternehmens das Resultat jeder kooperati-

ven Aktivität, deren Wesen es ausmacht, zusammen für ein gemeinsames Ziel zu arbeiten. Die Konkurrenz zwischen Gruppen – die Schaffung eines gemeinsamen Feindes, einer Dynamik des Wir gegen die anderen – ist keine notwendige Vorbedingung für das Gruppengefühl. Kennzeichnend für den Mannschaftswettkampf ist, dass jeder Spieler mit der einen Hälfte der Anwesenden zusammenarbeitet und für sie freundliche Gefühle hegen soll. Unter diesem Aspekt müssten kooperative Aktivitäten doppelt wünschenswert sein. Bei der Behauptung hingegen, der Wettbewerb schaffe wie das Salz die Würze, könnte sich die Metapher als zutreffender erweisen als ihren Urhebern lieb ist. Salz führt zu Bluthochdruck und überlagert den natürlichen Eigengeschmack der Nahrungsmittel. Erst wenn wir von Salz abhängig geworden sind, erscheint uns salzarmes Essen fad. In ähnlicher Weise können Wettkampfspiele in einer Weise zur Sucht werden, dass Freizeit ohne die Möglichkeit zu siegen wenig aufregend erscheint. „Nicht nur die Arbeit wird durch das Wettrennen nach dem Erfolg vergiftet“, schreibt Bertrand Russell, „sondern auch die Muße; denn jene Art von Muße, die nervenberuhigend und erholsam ist, wird allmählich als öde und langweilig empfunden.“

Der Begriff der Selbstachtung ist extrem nützlich, wenn man verstehen will, warum Menschen so handeln wie sie handeln. Dabei geht es um Respekt vor der eigenen Person und um den Glauben an sich selbst, die beide nicht leicht zu erschüttern sind; eine fest verankerte und tief sitzende Überzeugung vom eigenen Wert. In ihrer idealen Form ist die Selbstachtung nicht nur hoch, sondern auch bedingungslos; sie hängt nicht von der Anerkennung durch andere ab und kommt selbst dann nicht ins Wanken, wenn wir Dinge tun, die wir später bedauern. Sie ist der Kern unserer Person, das Fundament, auf dem unser Leben aufgebaut ist.

Mangelndes Selbstwertgefühl ist umgekehrt die Wurzel zahlreicher psychischer Störungen. Eine geringe Selbstachtung macht es einem Menschen sehr schwierig ein gutes Gefühl einem anderen Menschen gegenüber zu manifestieren“.

Meist konkurrieren wir, um fundamentale Zweifel an unseren Fähigkeiten zu überwinden und um ein niedriges Selbstwertgefühl zu kompensieren. Manche versuchen, der beste Liebhaber zu sein (oder die meisten Liebhaber aneinander zu reihen), weil sie Angst haben, nicht wirklich liebenswert zu sein. Manche trachten danach, eine prestigereichere Stellung als andere zu haben, weil sie argwöhnen, ihre Fähigkeiten seien eher mangelhaft. Andere konkurrierende Bedürfnisse (zum Beispiel, mehr Geld zu verdienen oder als attraktiver zu gelten) können sogar unmittelbar ein Ausdruck niedriger Selbstachtung sein. Das zeigt sich noch deutlicher bei Personen, deren Rivalität nicht auf eine bestimmte Aktivität beschränkt ist – die fast jede Interaktion in einen Wettbewerb verwandeln. In diesen Fällen wird offenkundig, wie das Bedürfnis, bei irgendetwas, und damit letztlich bei allem der Beste zu sein, in Wirklichkeit ein Versuch ist, das unablässig nagende Gefühl wegzuschieben, im Grunde nichts zu taugen.

Uns allen ist das Gefühl der Befriedigung vertraut, wenn wir etwas besonders gut können. Manchmal bietet es sich auch an, die eigene Leistung mit der anderer zu vergleichen. Aber wenn wir mit uns selbst zufrieden sind, uns daran liegt, eine Sache gut zu machen, wird es nicht unser dringlichstes Anliegen sein, andere zu übertrumpfen. Es geht dann nicht um relative Urteile, sondern um ein Gefühl persönlicher Zufriedenheit, das manchmal, je nach Aktivität, durch die Einbeziehung absoluter Standards untermauert wird. (Etwa, indem wir überprüfen, wie viele Fragen wir richtig beantwortet haben oder in welcher Zeit wir 1000 Meter gelaufen sind.) Das Verlangen, besser zu sein als andere, entspringt einem ganz anderen Gefühl als jenes, etwas gut zu machen: es ist kompensatorisch. Wir versuchen, andere zu überrunden, um gegen einen oft nur vagen Eindruck persönlicher Unzulänglichkeit anzukämpfen. Anders als bei der sich selbst genügenden Freude, die eigenen Muskeln oder den eigenen Kopf kompetent einzusetzen, steht hinter der Anstrengung, stärker oder schlauer als jemand anderes zu sein der Versuch, sich auf irgendeiner Ebene seine Qualitäten zu beweisen.

Es ist jedoch nicht ganz richtig, davon zu sprechen, dass wir andere übertrumpfen „wollen“. Wettbewerb ist mehr ein drängendes Bedürfnis als ein wirklicher Wunsch. Ungeachtet allen Glanzes, mit dem Wettbewerb umgeben wird, handelt es sich in Wirklichkeit um ein durch Mangel motiviertes Verhalten. Wir entscheiden uns dafür, in einer Sache gut sein zu wollen; andere zu übertrumpfen wird als etwas erfahren, das wir machen müssen. Unsere Selbstachtung steht auf dem Spiel. Am deutlichsten zeigt sich, dass Wettbewerb mehr ein drängendes Bedürfnis denn ein freier Wunsch ist, wenn wir beobachten, was geschieht, sobald wir einer konkurrenten Person die Möglichkeit nehmen zu konkurrieren. Oder zu beobachten – da es sich bei dem Konkurrenzstreben eher um das Verlangen handelt zu gewinnen –, wie solche Personen damit umgehen, wenn sie verlieren. Sie erwecken eher den Eindruck eines Hungernden, dem eine reiche Mahlzeit unter der Nase weggezogen wurde als den eines Feinschmeckers, dem seine Liebesspeise vorenthalten wird. Jedesmal, wenn ich an einem Wettkampf teilnehme“, berichtet ein Marathonläufer, „habe ich Angst anzutreten. Es ist schwer, an die Startlinie zu gehen. Aber ich habe auch Angst, nicht anzutreten: Etwas zu tun, weil die psychologischen Konsequenzen, es nicht zu tun, als zu schmerzhaft erfahren werden, ist etwas ganz anderes, als etwas wegen der Befriedigung zu tun, die es uns bereitet. Für viele hat der Wettbewerb den Charakter einer Schadensbegrenzung. Es geht nicht so sehr um Triumph, sondern um Selbstbehauptung, nicht so sehr darum zu gewinnen, sondern nicht zu verlieren. Zu verlieren heißt, die eigene Unzulänglichkeit offenbar werden lassen – eine schlimme Bestätigung der ursprünglichen Angst. Man kämpft, um zu gewinnen, um besser zu sein als alle anderen in einem ebenso verzweifelten wie vergeblichen Versuch, sich vom eigenen Wert zu überzeugen. Aber wie kann es sich beim Wettbewerb um eine von Mangel genährte Motivation handeln, wenn so viele

ausgeprägt konkurrente Menschen in dem, was sie tun, Hervorragendes leisten? Hier gilt es, daran zu erinnern, dass die tatsächliche Kompetenz wenig mit Selbstachtung zu tun hat. Auch wenn sie es noch so oft hören, halten viele talentierte oder attraktive Menschen sich nicht wirklich für talentiert oder attraktiv. Ihr Verlangen, bemerkt, anerkannt, belohnt zu werden, ist unersättlich. Die Anerkennung für eine besondere Qualität löst nicht die Frage des eigenen Wertes. Von daher ist es nicht erstaunlich, wie viele durchaus fähige Menschen sich ihre Überlegenheit über andere beweisen müssen.

Wenn konkurrentes Verhalten seinem Wesen nach kompensatorisch ist, ein Versuch der Selbstbestätigung und der Abwehr des Gefühls, nichts wert zu sein, dann folgt daraus, dass das Bedürfnis, konkurrieren zu müssen, um so geringer ist, je bedingungsloser ihr Selbstwertgefühl ist. Die wirkliche Alternative zur Nummer Eins, so können wir folgern, ist nicht, Nummer Zwei zu sein, sondern sich geistig frei zu fühlen, keinerlei Rangfolgen aufzustellen. Wenn sich durch Mangel motiviertes Verhalten, das einem niedrigen Selbstwertgefühl entspringt, angemessen als ungesund beschreiben lässt, dann gelangen wir außerdem zu der verblüffenden Schlussfolgerung, dass „gesunder Wettbewerb“ ein Widerspruch in sich ist. Nicht der Exzess ist das Problem des schonungslos konkurrenten Individuums, sondern das Bedürfnis nach Konkurrenz als solches. Der unablässig Konkurrierende ist einfach deutlicher sichtbar und verschafft uns dadurch den Luxus, ihn verurteilen und uns selbst dabei schonen zu können. In Wirklichkeit ist er nur eine übertriebene Version unserer selbst. Ein Beispiel ist die Person, die gedankenlos bei ihrer Einkommensteuererklärung betrügt, sich aber über Fälle „echten“ Diebstahls aufregt. Der Dieb großen Stils ist einfach nur die ausgefeiltere Form des gemeinen Steuerbetrügers. Die Technik ist verschieden, aber die Motivation ist genau dieselbe.

### Was können wir tun?

Wie können wir die konkurrente Struktur unserer Gesellschaft beseitigen, solange ein weit verbreiteter Glaube existiert, Wettbewerb sei wünschenswert und die Neigung vorherrscht, andere zu überrunden? Wie lassen sich auf der anderen Seite diese Einstellungen verändern, solange eine Struktur weiterwirkt, die uns zum Wettbewerb zwingt und uns gleichzeitig drängt, Überzeugungen und Handlungen zur Deckung zu bringen? Vor einer Generation standen die Bürgerrechtsaktivisten in den USA vor demselben Problem: Die Rassentrennung mit Regierungsautorität aufzuheben, würde auf weit verbreiteten rassistischen Widerstand stoßen – aber wie würde sich der Rassismus jemals in einer segregierten Gesellschaft überwinden lassen?

Weder die individuellen Werte noch die des Systems sind primär. Die einen bedingen die anderen in einem dauernden Wechselprozess. Menschen in einem System mit konkurrenten Werten neigen dazu, konkurrent zu werden und stärken damit wiederum die konkurrente Ausrich-

tung des Systems. Wie lässt sich dieser Teufelskreis durchbrechen? Wir müssen auf beiden Ebenen gleichzeitig agieren. Am besten funktioniert eine vielschichtige Vorgehensweise, die sich weder darauf beschränkt, das äußere Verhalten zu verändern, noch allein die innere Einsicht, sondern gleichzeitig eine Reihe von Gliedern der Ursachenkette zu schwächen versucht.

Wir versuchen, andere zu schlagen, um uns den eigenen Wert zu beweisen. Letztlich entpuppt sich diese Strategie als nichtig, da unsere Selbstachtung immer Zweifeln unterworfen bleiben wird, solange sie davon abhängt, ob wir gewinnen. Je mehr wir konkurrieren, umso mehr müssen wir konkurrieren. Der einzige Ausweg aus dieser Falle ist die Suche nach produktiveren Formen, unser Selbstwertgefühl zu stabilisieren: ein bedingungsloses Selbstvertrauen auszubilden, das die dauernde Demonstration der eigenen Überlegenheit überflüssig macht. Je besser mein Selbstgefühl ist, umso weniger werde ich den Drang verspüren, den anderen verlieren zu lassen. Wie ich schon in „Jenseits der Scores“ zu zeigen versucht habe, sind Selbstvertrauen und Selbstachtung das Produkt aufeinander aufbauender Eigenschaften an deren Anfang Eigenmotivation, Selbstdisziplin, Selbsterkenntnis, Selbstverantwortung und Selbstbestimmung stehen.

Auch wenn wir dem strukturellen Wettbewerb nicht ausweichen können, können wir trotzdem an der Verringerung unseres Konkurrenzverhaltens arbeiten, indem wir unsere Aufmerksamkeit von den Ergebnissen einer Aktivität abziehen. Bei einem Wettspiel können wir es unterlassen, die Punkte zu zählen. Wenn offensichtlich ist, wer gewinnt, sollten wir zumindest vermeiden, Preise zu verleihen oder ein großes Aufheben um den Sieger zu machen. Indem wir die Bedeutung des Gewinnens herunterspielen, mindern wir die Kränkung des Verlierens. Wenn wir an einem Wettbewerb teilnehmen, können wir versuchen, ihm eine kameradschaftliche Basis zu geben: Durch die bewusste Anstrengung, die Bande zwischen den Konkurrenten zu stärken, können die destruktiven Effekte, gegeneinander arbeiten zu müssen, etwas gemildert werden. Freundliche Gesten gegenüber Rivalen werden öfter erwidert als man meint; der Kontrahent fühlt sich in der Struktur wahrscheinlich ebenso isoliert und eingesperrt wie wir selbst. Diese Art der Freundlichkeit hat zumindest den Effekt, die Feindseligkeit in Grenzen zu halten, die der Konkurrenz um dieselbe Position oder denselben Preis entspringt.

Das Verlangen, in allen Situationen Nummer Eins sein zu wollen, kann dem Bedürfnis nach Selbstachtung entspringen, aber auch der Macht der Gewohnheit. Wir haben uns einfach daran gewöhnt, entlang dieser Linien zu denken. Es könnte fruchtbar sein, das eigene Konkurrenzverhalten in unterschiedlichen Situationen zu verfolgen – um dann eine bewusste Anstrengung zu unternehmen, diesem Impuls Zügel anzulegen. („Warum habe ich ihn gerade schon wieder unterbrochen? Ich versuche, allen zu beweisen, dass ich schlauer bin als er. Warum lehne ich mich nicht einfach zurück und höre zu, was er zu sagen hat?“) Ein klares Bewusstsein des eigenen Konkurrenz-

verhaltens kann uns helfen, den reflexhaften Drang, alle zu überrunden, zu erkennen und zu überwinden.

Alle diese Überlegungen gewinnen ein besonderes Gewicht im Rahmen der Kindererziehung. Die Leistung eines Kindes sollte niemals zum Ansporn mit der eines anderen verglichen werden – sei es Bruder oder Schwester, ein Klassenkamerad, oder man selbst als Kind. Zuneigung und Bestätigung dürfen nicht an die Leistung des Kindes geknüpft werden. Das heißt mehr als dem Kind, das verloren hat, fadenscheinigen Trost anzubieten. („Nun ja, mein Liebes, Hauptsache, Du hast Dein Bestes gegeben.“) Es bedeutet, den Ergebnissen von Wettkämpfen, selbst bei Siegen, wirkliches Desinteresse entgegenzubringen. Besonders sollten wir auf die subtile und hinterhältige Art und Weise achten, in denen wir unsere Kinder ermutigen, ihre Selbstwertgefühle an das Gewinnen zu binden; solange wir es brauchen, dass sie die Klassenbesten sind, werden sie das auf einer bestimmten Ebene spüren und es selbst von sich fordern. Das Ergebnis ist nicht, wie schon deutlich wurde, herausragende Leistung, sondern Angst, Selbstzweifel, Feindseligkeit und schwindende intrinsische Motivation.

Der psychische und zwischenmenschliche Schaden, den der Wettbewerb anrichtet, ist so schwerwiegend, dass wir darüber unsere Kinder auch ganz explizit informieren sollten. Es gibt Schulprogramme über den Missbrauch von Drogen, einschließlich Tabak und Alkohol. Warum lässt sich nicht dasselbe für sich wechselseitig ausschließende Zielverwirklichung machen? Die Belege sind völlig eindeutig und die Risiken hoch genug. Da das, was wir tun, allemal wichtiger ist als das, was wir sagen, sollten wir darauf achten, Kinder nicht gegeneinander antreten zu lassen und ihnen in unserem eigenen Handeln keine konkurrierenden Rollenmodelle vorzuführen. Aber es könnte sich auch als hilfreich erweisen, sie, ihrer Entwicklungsstufe angemessen, über die Mythen des Wettbewerbs und die Kooperation als gesündere Alternative zu belehren. Schließlich trainieren wir sie gegenwärtig, wie beschrieben, in Konkurrenz; es ginge also nicht darum, Indoktrination zu betreiben, wo vorher wertfreie Erziehung war, sondern anstelle des Unterrichts in Wettbewerb Unterricht gegen ihn zu setzen. Zeigen wir unseren Kindern, warum und wie man kooperiert.

Hierbei sind kooperative Spiele besonders hilfreich. Ich möchte daher auf die beiden Bücher von Orlick verweisen.

*Dieser Text beruht zum überwiegenden Teil auf den Büchern von Alfie Kohn. Da sie nicht auf Deutsch erhältlich sind, will ich auf diese Weise zum Studium der Originale motivieren. Um dem Leser eine Zitatensammlung zu ersparen und die Lesbarkeit zu erleichtern, habe ich die Zitate nicht extra kenntlich gemacht. Im Zweifel stammen die Gedanken von Kohn.*

*Das Bild auf Seite 1 stammt aus dem Buch: „Jungen. Wie sie glücklich heranwachsen“ von Steve Biddulph.*

Literaturempfehlungen:

Alfie Kohn: No Contest – The Case Against Competition

Alfie Kohn: Punished By Rewards

Alfie Kohn: The Schools Our Children Deserve

Alfie Kohn: The Brighter Side of Human Nature

Terry Orlick: Kooperative Spiele

Terry Orlick: Neue Kooperative Spiele

Steve Biddulph: Das Geheimnis glücklicher Kinder

Steve Biddulph: Jungen. Wie sie glücklich heranwachsen.