

Kapitel III.1

Kooperation oder Wettbewerb – ethisch relevant?

Inhaltsverzeichnis

Ziele des Kapitels	2
1.1 Die Grundlagen des Wettbewerbsprinzips	3
1.1.1 Der politische Liberalismus als Vorbild für die Wirtschaftsordnung	3
1.1.2 Der Wirtschaftsliberalismus	5
1.1.3 Die biologistische Begründung: Darwins „Survival of the fittest“	6
1.1.4 Die Radikalisierung durch den Sozialdarwinismus	8
1.1.5 Die Radikalisierung durch die neoliberale Wettbewerbsideologie	11
1.2 Argumente für das Wettbewerbsprinzip	16
1.3 Kritik am Wettbewerbsprinzip	17
1.3.1 Wettbewerb oder Kooperation als Naturgesetz? – Die Kritik der Naturwissenschaft	17
Kropotkin und das Naturgesetz der Kooperation	18
Die Neurobiologie und die Spieltheorie	19
1.3.2 Soziale Konsequenzen der Hyperwettbewerbsgesellschaft	21
1.3.3 Individuelle Konsequenzen – Wettbewerb als asozialer Druck	24
1.3.4 Ökonomische Konsequenzen – Hyperwettbewerb als beschränkte Interaktionsform	26
1.4 Das Verhältnis von Wettbewerb und Wirtschaftsethik	29
1.5 Wettbewerbslogiken: konvivaler versus perverser Wettbewerb	32
Kontroll- und Reflexionsfragen	35
Literaturverzeichnis	37

Ziele des Kapitels

Ist Wettbewerb moralisch oder unmoralisch? Ist die Wirtschaft notwendigerweise immer auf Wettbewerb ausgerichtet? Ist vielleicht sogar der Mensch „von Natur aus“ ein wettbewerbsorientiertes Wesen? Und wenn ja, welche Rolle kommt dann dem Prinzip der Kooperation als alternativem gesellschaftlichem Beziehungsmuster zu?

Wettbewerb nimmt eine wichtige Rolle in unserem Verständnis von Wirtschaft und Gesellschaft ein. Wettbewerb gilt als Grundprinzip der Marktwirtschaft. Nach Ansicht der Befürworter des Wettbewerbsprinzips gilt: umso freier der Wettbewerb, umso effizienter sind Volkswirtschaften und Unternehmen. Das Wettbewerbsprinzip prägt also unsere Vorstellung und die gegenwärtige Organisation von Wirtschaft.

Kritiker des Wettbewerbscredos heben hervor, dass der Mensch ein soziales Wesen ist und dass wir ohne Kooperation nicht überlebensfähig sind. Sozialer Ausgleich und Solidarität werden als Grundlagen menschlichen Fortschritts betrachtet. Wir möchten in diesem Kapitel die Entwicklung unseres Wettbewerbsverständnisses und die unterschiedlichen theoretischen Grundlagen und Begründungsmuster diskutieren, die für oder gegen das Wettbewerbsprinzip vorgebracht werden.

Nach Auseinandersetzung mit diesem Kapitel sollen Sie

- den Wettbewerbsbegriff in seiner historischen Entwicklung und aktuellen Bedeutung reflektieren können
- Argumente für und gegen das Wettbewerbsprinzip kennen und einordnen können
- ein Verständnis für den Zusammenhang zwischen politischen Ideen und Interessen mit unterschiedlichen Wettbewerbsvorstellungen entwickelt haben
- die Rolle der Biologie des 19. Jahrhunderts für unser heute dominantes Wettbewerbsverständnis reflektieren
- die Sicht der Wirtschaftsethik auf das Wettbewerbsprinzip kennen
- eine konviviale (= am Leben orientiert) von einer pervertierten Form des Wettbewerbs unterscheiden können

Funkstation 1:	„Bitte ändern Sie ihren Kurs um 15 Grad nach Norden, um eine Kollision zu vermeiden.“
Funkstation 2:	„Empfehle, Sie ändern Ihren Kurs um 15 Grad nach Süden.“
Funkstation 1:	„Hier spricht der Kommandant eines US-Kriegsschiffes. Ich wiederhole: Ändern Sie Ihren Kurs!“
Funkstation 2:	„Nein. Sie ändern den Kurs!“
Funkstation 1:	„Dies ist der Flugzeugträger ‘Enterprise. Wir sind ein sehr großes Kriegsschiff der US-Navy. Ändern Sie den Kurs – und zwar jetzt.“
Funkstation 2:	„Wir sind ein Leuchtturm. Over to you.“

Von der US-Kriegsmarine 1995 freigegebenes Sprechfunkprotokoll des Flugzeugträgers ‘USS-Enterprise.

1.1 Die Grundlagen des Wettbewerbsprinzips

Markt und Wettbewerb stehen im medial verbreiteten Selbstverständnis westlicher Gesellschaften gleichwertig neben Idealen wie Demokratie und Freiheit. Das Wettbewerbsprinzip wird in unserer Gesellschaft von weiten Teilen als ein ethisch vorzugswürdiges und sozial gerechtes Gestaltungsprinzip betrachtet. Man kann sogar von einem „Primat des Wettbewerbs“ sprechen. Worauf beruht diese bemerkenswerte Entwicklung hin zur Wettbewerbsgesellschaft, zum (Standort-)Wettbewerbsstaat, zur Wettbewerbsökonomie, zum wettbewerbsorientierten Individuum?

Im folgenden Abschnitt werden wir fünf Ebenen der Herausbildung unseres gegenwärtigen Wettbewerbsverständnisses beschreiben:

- der politische Liberalismus als Vorbild für die moderne Wirtschaftsordnung
- die Verengung des Politischen im Wirtschaftsliberalismus
- die biologische Legitimation: Wettbewerb als Überlebenskampf
- die Radikalisierung durch den Sozialdarwinismus
- die Radikalisierung durch die neoliberale Wettbewerbsideologie

1.1.1 Der politische Liberalismus als Vorbild für die Wirtschaftsordnung

Der politische Liberalismus ist wie alle weltanschaulichen Strömungen das Resultat historischer Erfahrungen und Machtkämpfe. Der politische Liberalismus entstand unter dem Eindruck der Religionskriege, die Europa im 16. und 17. Jahrhundert in unversöhnliche Lager zerrissen und unter dem Eindruck der Intoleranz und der Unterdrückung in dieser Epoche. Er war auch Resultat der Auseinandersetzungen zwischen dem Adel, der seine Machtposition mit seiner Herkunft legitimierte, und einem immer selbstbewussteren Bürgertum.

Die zentrale Frage der (bürgerlichen) Philosophen des politischen Liberalismus lautete, wie eine stabile und gerechte Gesellschaft freier und gleicher Bürger, die durch vernünftige und gleichwohl konträre religiöse, philosophische und moralische Lehren einschneidend voneinander getrennt sind, dauerhaft bestehen kann (in Anlehnung an Rawls 1989 : 105-109).

Zentral ist hier, dass laut John Stuart Mill (1806-73) „jeder Bürger gleichermaßen Anspruch auf Freiheit“ (Mill, 1859/1974, S 12) hat. Freiheit als unantastbares Recht eines jeden ist die zentrale Forderung des Liberalismus. Aus dieser Zeit leiten sich auch die bürgerlichen Grundrechte bzw. Freiheiten in der Tradition von John Locke (1632 - 1714) ab: das Recht auf Freiheit (z. B. von Leibeigenschaft) sowie das Recht auf Leben und Besitz (als materielle Grundlage der beiden anderen Rechte). Im Laufe der Zeit kommen weitere bürgerliche Rechte hinzu wie: Meinungsfreiheit, Redefreiheit, das Recht auf Privatleben und das Recht auf faire gerichtliche Behandlung. Der politische Liberalismus und die Verfassungsethik gehen v.a. auf Basis der gleichen historischen Erfahrungen Hand in Hand: Jeder Mensch wird als ein freies Individuum und Träger dieser unveräußerlichen Rechte betrachtet.

Damit ist die Basis des politischen Liberalismus einerseits ein individualistisches Menschenbild, andererseits geht es zentral um den Schutz des Einzelnen vor der politischen Macht. Die Gesellschaftskonzeption ist eher defensiv und negativ formuliert: Es gilt, „Wesen und Grenzen der Macht, welche die Gesellschaft über das Individuum ausübt“ (Mill 1859/1974, 16) zu bestimmen und zu beschränken.

Der politische Liberalismus betont die Freiheit des Individuums und das Recht auf privates Eigentum, da – aus bürgerlich liberaler Sicht – Privateigentum die Freiheit des Einzelnen gewährleistet. Ursprünglich gegen die Vorrechte des Adels gerichtet betont u. a. Locke, dass der einzelne Mensch Eigentümer seines Körpers und folglich auch der Arbeit seines Körpers ist. Was ein Mensch schafft gehört ihm: Er kann es verwenden wie er will und kann nicht gezwungen werden, es einem anderen zu geben.

Der Liberalismus ist in seinen Grundlagen eine gesellschaftspolitische Strömung, die ein Zuviel an Regierung vermeiden will. Die liberale Marktgesellschaft wird als natürlichste und höchste Form menschlichen Gemeinwesens betrachtet. Der Liberalismus will in dieser vermeintlich natürlichen Ordnung dem Einzelnen möglichst viel Spielraum zur persönlichen Entfaltung ermöglichen. Die Struktur der Gesellschaft, insbesondere die ungleiche Eigentumsordnung, müsse deshalb akzeptiert werden. Eine Veränderung der Struktur der Besitzverhältnisse ist widernatürlich und daher abzulehnen.

Der politische Liberalismus ist aber in vielerlei Hinsicht ambivalent, vor allem wegen der als unproblematisch dargestellten gleichzeitigen Betonung von persönlichen und politischen Rechten einerseits und wirtschaftlichen Eigentumsrechten andererseits.

Der politische Liberalismus hatte seine Blütezeit im 19. Jahrhundert, als liberale Parteien – begünstigt durch ein auf Wohlhabende beschränktes Wahlrecht - die Politik (mit-)bestimmten. Die Geschichte der Liberalen im 19. Jahrhundert zeigte, dass ihnen

sowohl die Meinungsfreiheit als auch der Rechtsstaat immer weniger wichtig waren als die Verteidigung des Eigentums und damit des gesellschaftlichen Status Quo. Beim vom Ökonomen A. F. von Hayek unterstützten Militärputsch in Chile 1973 zeigte sich, dass dies auch im 20. Jahrhundert seine Gültigkeit bewahrt hat.

Deshalb ist es sinnvoll, zwischen einem politischen und einem wirtschaftlichen Liberalismus zu unterscheiden. Der politische Liberalismus betont Rechtsstaat und Demokratie, der wirtschaftliche Liberalismus betont Markt und freies Unternehmertum.

1.1.2 Der Wirtschaftsliberalismus

Der oben beschriebene politische Liberalismus beinhaltet zwar auch wirtschaftsliberale Prinzipien, diese sind aber dem Politischen untergeordnet. Anders im Wirtschaftsliberalismus: hier wird das Politische dem Ökonomischen untergeordnet. Der Wirtschaftsliberalismus ist seit dem 18. Jahrhundert die bestimmende Ideologie zur Legitimierung und Erklärung kapitalistischer Marktwirtschaften. Er ist eine Strömung des Liberalismus, die sich an der klassischen politischen Ökonomie von Adam Smith und David Ricardo orientiert. Demnach folgt die Ökonomie mit dem Marktgesetz eigenen Regeln. Angebot und Nachfrage stellt durch die **„unsichtbare Hand“** ein ökonomisches Gleichgewicht her. **Markt und Eigentum** sind die Grundlagen einer vermeintlich natürlichen Wirtschaftsordnung. Der Wirtschaftsliberalismus betont die Freiheit des Wirtschaftsbürgers bzw. bedeutet die Anwendung liberaler Prinzipien auf den Bereich der Wirtschaft. Kernelement des Wirtschaftsliberalismus ist der Wettbewerb bzw. das Wettbewerbsprinzip in einer „freien“ Marktwirtschaft, im internationalen Freihandel und in der Privatwirtschaft.

Der freie Markt sorge in optimaler Weise für eine optimale Allokation der Ressourcen. Das gewünschte Marktgleichgewicht stelle sich aber nur dann ein, wenn der Markt tatsächlich „frei“ ist.

Das nach Jean Baptiste Say benannte Saysche Theorem besagt, dass sich ohne staatlichen Eingriff stets ein Marktgleichgewicht einstellt. Ein freier Wettbewerb wird deswegen als das optimale Steuerungsinstrument der Wirtschaft betrachtet.

David Ricardos (1772-1823) Theorie der Komparativen Kostenvorteile wird als Grundlage des Freihandels betrachtet. Der Freie Handel führe zu weltweitem Wohlstand, deshalb wären auch hier Wettbewerb zu fördern bzw. Beschränkungen abzubauen. Die ökonomische Globalisierung, der Abbau von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen werden von wirtschaftsliberaler Seite mit dem Versprechen von Effizienzgewinn und Wohlfahrtssteigerung legitimiert.

Da der Liberalismus eine skeptische Haltung gegenüber dem Staat, dem Gemeinwesen oder gesellschaftlichen Regeln einnimmt, welche die wirtschaftlichen Aktivitäten beschränken, ist es wenig verwunderlich, dass die Rolle des Staates in wirtschaftlichen Dingen möglichst gering gehalten werden soll. Der Staat soll in erster Linie das „Prinzip des Privateigentums“ garantieren, selbst jedoch nicht unternehmerisch tätig

werden. Privateigentum soll Vorrang gegenüber staatlichem Einfluss haben.

1.1.3 Die biologistische Begründung: Darwins „Survival of the fittest“

Wenn von Wettbewerb die Rede ist, wird häufig auf die Natürlichkeit von Wettbewerb verwiesen. Ist Wettbewerb tatsächlich natürlich? Woher kommt diese Sicherheit eigentlich?

Joachim Bauer (2006) spricht vom „Paukenschlag des Jahres 1859“. Es ist das Jahr, in dem Charles Darwin seinen Weltbestseller „Über die Entstehung der Arten“ veröffentlichte. Dieses Buch, so Bauer, revolutionierte unsere Sichtweise von Natur und Mensch. Das Deutungsmonopol der Kirche und die biblische Schöpfungsgeschichte wurde durch eine gut begründete Theorie über die Entstehung der Arten herausgefordert. Darwins Werk beschränkte sich aber nicht auf die Darstellung der Entwicklungsgeschichte, die heute nur mehr von religiösen Fundamentalisten angezweifelt wird. Vielmehr enthielt es auch ziemlich martialische Ansichten über die Grundprinzipien der Biologie.

Darwin beschreibt die Entwicklung von Lebewesen über viele Generationen hinweg als Prozess der Anpassung und des Selektionsdrucks: Gut angepasste Individuen haben eine bessere Überlebenschance. Darin ist sich die Wissenschaft bis heute einig. Jedoch stellte Darwin auch zwei umstrittene Grundprinzipien auf:

1. Dass die Individuen innerhalb einer Art als auch die Arten als Ganzes aufgrund des Selektionsdrucks der Umwelt fortwährend gegeneinander ums Überleben kämpfen müssen. Im Laufe der Evolution setzen sich die Eigenschaften durch, die einen Vorteil im gegeneinander geführten Kampf ums Überleben bedeuten. Lebewesen sind damit ihrer Natur nach Kämpfer im Verdrängungswettbewerb.
2. Der Prozess der Auslese unter dem Druck des Überlebenskampfes ist die treibende Kraft zur Höherentwicklung der Arten.

Diese zwei Grundprinzipien – der „Krieg der Natur“ (war of nature) und der „Kampf ums Überleben“ (struggle for life) – werden zu allgemeingültigen Prinzipien der Natur und alles Lebendigen ernannt. Kooperation wird nur als untergeordnete Strategie im Kampf ums Überleben betrachtet. Damit revolutionierte Darwin nicht nur das Verständnis der Naturgeschichte, sondern auch das Menschenbild und das Bild von der menschlichen Gesellschaft.

Bilder sind mächtig. Sie beeinflussen die Art und Weise, wie wir uns selbst und andere wahrnehmen. Aber ist das Bild, das Darwin neu gezeichnet hat, richtig? Sind diese zwei umstrittenen Prinzipien tatsächlich das allgemeine Gesetz der Natur? Oder sind sie nicht vielmehr menschliche Interpretationen? Und sind Interpretationen nicht immer auch Spiegelbild der Zeit und der Gesellschaft, in der sich der Interpret bewegt, die ihn sozialisiert und die ihm Deutungsmuster vorgibt?

Zwei Zeitgenossen Darwins haben die Eckpunkte seiner Theorie stark geprägt: die frühkapitalistischen Nationalökonom Thomas Malthus und Adam Smith. Wenn sich also die Ökonomen auf Darwin und die unumstößlichen „Naturgesetze“ berufen, um das Wettbewerbsprinzip zu verallgemeinern bzw. zur „Natur“ zu erklären, dann verschweigen sie (oder wissen es nicht besser), dass Darwin es selbst von den ökonomischen Vorstellungen seiner Zeit eingefflüstert bekam.

Darwin wurde erst zum Schöpfer der Evolutionstheorie, „als er nach England zurückgekehrt war und sich darum bemühte, dem Erlebten einen Sinn zu geben, und zwar im Licht seines eigenen Wissenshintergrundes, der von Adam Smith, William Wordsworth, Thomas Malthus und anderen geprägt war.“ (Gould 1994, 29, zitiert nach Ortman 2008, 260).

Darwin wurde zur Idee des „Kampfes um das Dasein“ und zur Idee der Selektion inspiriert, als er 1838 ein Buch des frühkapitalistischen Ökonomen Thomas Malthus las. Malthus (1766-1834) war Mitglied der Oberschicht, der erste Inhaber eines Lehrstuhls für Ökonomie in England (am College der East India Company (!)), der in Haileybury eingerichtet wurde.

Darwin: „Im Oktober 1838, fünfzehn Monate nachdem ich mit meiner systematischen Analyse begonnen hatte, las ich zufällig, nur zum Vergnügen, Malthus‘ Buch über ‘Population, und weil ich durch meine langen Beobachtungen der Gewohnheiten von Tieren und Pflanzen wohl darauf vorbereitet war, anzuerkennen, dass ein Kampf ums Dasein überall stattfindet, wurde mir sofort deutlich, dass unter solchen Bedingungen vorteilhafte Variationen eher erhalten bleiben und unvorteilhafte Variationen eher vernichtet werden. Das Ergebnis dieser Tendenz musste die Bildung neuer Arten sein. Jetzt hatte ich endlich eine Theorie, mit der ich arbeiten konnte.“ (Darwin 1887, 124, 129, zitiert nach Bauer 2008, 158).

Darwins Theoriebildung war also deutlich von einer Affinität zu bestimmten gesellschaftlichen Idealen und Ordnungen gezeichnet. Diese zwei „Grundprinzipien der Natur“ hatten ein ökonomisches Kalkül zur Grundlage.

Was war aber der Inhalt, des Buches von Malthus, welches Darwin so beeinflusste?

In seinem 1798 erschienen Buch „Essay on the Principle of Population“ betrachtete Malthus die erheblichen sozialen Probleme seiner Zeit als Folgen einer zu großen Bevölkerungszahl. Er stellte die These auf, dass sich die Bevölkerung exponentiell vermehrt, die Nahrungsmittelproduktion hingegen nur linear. Die Folge müsse ein Kampf um knappe Ressourcen, ums Überleben (und ein Massensterben) sein. Malthus forderte deshalb Maßnahmen zur Begrenzung der Überbevölkerung (z. B. durch sexuelle Enthaltsamkeit, ein höheres Heiratsalter und die Abschaffung der Armenfürsorge) und war ein Verfechter der Laissez-faire Ökonomie, die er in seinem zweiten Werk „Principles of Political Economy“ (1820) vertrat.

Malthus Theorie hatte zu seiner Zeit großen Einfluss auf die Eliten. Darwin war der Meinung, dass sich dieses Prinzip des Kampfes um knappe Ressourcen auch auf andere Arten anwenden ließ und ein solcher Konkurrenzkampf dazu führen würde,

dass vorteilhafte Variationen erhalten blieben und unvorteilhafte Variationen aus der Population verschwänden. Dieser Mechanismus der Selektion konnte eine Erklärung für die Veränderung und auch die Entstehung von neuen Arten sein. (vgl. Bauer 2006, 2008)

Darwin war auch stark von den Ideen Adam Smiths beeinflusst. Eines der Bücher, das Darwin nach seiner Rückkehr von den Galapagos Inseln las und ihn sehr beeinflusste, war Dugold Stewarts Biographie von Adam Smith: „On the life and Writing of Adam Smith“. Darwin transferierte Smiths Argument für eine „rationale“ Ökonomie auf die Biologie: die Ordnung, Balance und Entwicklung wird nicht durch eine höhere Instanz (Gott, oder ein das Allgemeine betreffende Gesetz) bewirkt, sondern durch den Kampf der Individuen um ihren individuellen Eigennutz. Vielfach wird darauf hingewiesen, dass Darwin nicht die Evolution entdeckte (davon gingen bereits viele seiner Zeitgenossen aus), sondern dass er eine Evolution ohne Gott erfand. Ebenso wie Smith und Malthus im Bereich der Ökonomie das eigennützige Vorteilsstreben der Individuen in den Vordergrund ihrer Theorien schoben (gegen eine allgemeine normative Regelung/Planung des Wirtschaftsgeschehens) hob Darwin im Bereich der Biologie den individuellen Kampf (im Gegensatz zum göttlichen Schöpfungsplan) hervor. Und tatsächlich gibt es eine deutliche Übereinstimmung in der Art und Weise, wie diese individualistische Sichtweise gerechtfertigt wird: Zum einen wird das Gemeinwohl als das Resultat der individuellen eigennützigen, wettbewerbsorientierten Bestrebungen beschrieben; zum anderen tragen die ums individuelle Überleben kämpfenden Lebewesen durch ihren Kampf zur Höherentwicklung der Arten bei. Die „unsichtbare Hand“ führe in Natur und Gesellschaft auf wundersame Weise dazu, dass das Verhalten individuell konkurrierender Lebewesen zu einem allgemein höheren Nutzen bzw. zu einer Höherentwicklung führe. Darwin übernahm die Weltanschauungen und theoretischen Grundlagen der schottischen Ökonomen seiner Zeit. (vgl. Ortmann 2008)

Er übernahm die ökonomische Idee des individuellen Kampfes/Eigennutzens von Smith, allerdings betonte er nicht wie Malthus die quantitative Begrenztheit (z. B. von Nahrung oder Lebensraum) als zentralen Aspekt des Kampfes, sondern die qualitative Selektion der „Angepassten“ (Survival of the fittest). Dieser Ansatz wurde von den so genannten Sozialdarwinisten später noch radikalisiert.

1.1.4 Die Radikalisierung durch den Sozialdarwinismus

Das Bild, das Darwin von der Natur zeichnete, hatte auch Auswirkungen auf das Menschenbild. Der Sozialdarwinismus war eine ab der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts populäre sozialwissenschaftliche Theorierichtung, die Aspekte von Darwins Naturtheorie auf die menschliche Gesellschaft anwendet und die Entwicklung der Menschheit als Resultat natürlicher Selektion und des „Kampfes ums Dasein“ versteht. Der erste Vertreter der Idee einer evolutionären Höherentwicklung des Menschen war der Zeitgenosse Darwins, britische Philosoph und Soziologe Herbert Spencer (1820-1903). Er hatte be-

reits 1852 in *A Theory of Population* die natürliche Auslese als Faktor der Evolution diskutiert und auf die menschliche Population angewendet. Spencer übernahm die Idee des Überlebenskampfes - wie auch Darwin - von Malthus. Spencer war der erste, der das Schlagwort des „survival of the fittest“ benutzte.

Darwin selbst blieb in der Frage der Übertragung seiner Theorie auf die menschliche Gesellschaft ambivalent. Obwohl er sich vielfach davon distanzierte, schrieb er zur natürlichen Zuchtwahl bei den zivilisierten Völkern in „Die Abstammung des Menschen“ folgende Passage:

„Bei Wilden werden die an Geist und Körper Schwachen bald beseitigt und die, welche leben bleiben, zeigen gewöhnlich einen Zustand kräftiger Gesundheit. Auf der andern Seite thun wir civilisierte Menschen alles nur Mögliche, um den Process dieser Beseitigung aufzuhalten. Wir bauen Zufluchtsstätten für die Schwachsinnigen, für die Krüppel und die Kranken; wir erlassen Armengesetze und unsere Aerzte strengen die grösste Geschicklichkeit an, das Leben eines Jeden bis zum letzten Moment noch zu erhalten. (...) Hierdurch geschieht es, dass auch die schwächeren Glieder der civilisirten Gesellschaft ihre Art fortpflanzen. Niemand, welcher der Zucht domesticirter Thiere seine Aufmerksamkeit gewidmet hat, wird daran zweifeln, dass dies für die Rasse des Menschen im höchsten Grade schädlich sein muss. Es ist überraschend, wie bald ein Mangel an Sorgfalt oder eine unrecht geleitete Sorgfalt zur Degeneration einer domesticirten Rasse führt; aber mit Ausnahme des den Menschen selbst betreffenden Falls ist wohl kaum ein Züchter so unwissend, dass er seine schlechtesten Thiere zur Nachzucht zuliesse.“ (Darwin 1875, 174.)

Allerdings ergänzt er im nächsten Absatz: „Die Hülfe, welche dem Hülflösen zu widmen wir uns getrieben fühlen, ist hauptsächlich das Resultat des Instincts der Sympathie, welcher ursprünglich als ein Theil der socialen Instincte erlangt, aber später in der oben bezeichneten Art und Weise zarter gemacht und weiter verbreitet wurde. Auch könnten wir unsere Sympathie, wenn sie durch den Verstand hart bedrängt würde, nicht hemmen, ohne den edelsten Theil unserer Natur herabzusetzen. (Ü) Wir müssen daher die ganz zweifellos schlechte Wirkung des Lebenbleibens und der Vermehrung der Schwachen ertragen; doch scheint wenigstens ein Hinderniss für die beständige Wirksamkeit dieses Moments zu existiren, in dem Umstände nämlich, dass die schwächeren und untergeordneteren Glieder der Gesellschaft nicht so häufig als die Gesunden heirathen; und dies Hemmnis könnte noch ganz ausserordentlich verstärkt werden, trotzdem man es mehr hoffen als erwarten kann, wenn die an Körper und Geist Schwachen sich des Heirathens enthielten.“ (Darwin 1875, 174.)

Dem Geist der Zeit entsprechend wurde der Sozialdarwinismus als Instrument der Legitimation des Laissez-Faire-Kapitalismus, des Imperialismus, des Kolonialismus, der Auslöschung „minderwertigen Lebens“, des Völkermords und der Vorstellung der Überlegenheit der „weißen Rasse“ verwendet. Individuelle Selektion, Krieg und der Kampf der Rassen wurde als natürlicher Bestandteil des sozialen Lebens und als treibende Kraft der Geschichte betrachtet. Im Zentrum steht auch hier das Konzept des Wettbe-

werbs.

Sozialdarwinistische Ansätze unterscheiden sich danach, ob sie sich auf individuellen oder kollektiven Wettbewerb beziehen. Insbesondere der auf individuellen Wettbewerb abzielende Sozialdarwinismus stellte eine willkommene theoretische Grundlage des Laissez-faire Kapitalismus dar. Vertreter konservativer und wirtschaftsliberaler Strömungen und einflussreiche amerikanische Industrielle wie Andrew Carnegie und John Rockefeller begrüßten diese scheinbar biologische Grundlage des Wettbewerbs als Vorwand, um unerwünschte staatliche Eingriffe in die Wirtschaft zu bekämpfen. So wurde laut Hofstadter das 1851 veröffentlichte Werk „Social Statics“ des Sozialdarwinisten Herbert Spencer so oft vor dem Obersten Gerichtshof der USA zitiert, um reformerische staatliche Eingriffe in die Wirtschaft zu verhindern, dass der Richter schließlich extra darauf hinwies, dass Spencers Ideen nicht Teil der US-Verfassung seien: „the fourteenth amendment does not enact Mr. Herbert Spencers Social Statics“ (Hofstadter 1944,46f). Kollektive Sozialdarwinismen betonen den Kampf zwischen Rassen und Völkern als Grundlage des evolutionären Fortschritts. Sie legitimierten Imperialismus, Rassismus und Krieg.

Der wichtigste Popularisierer der Ideen Darwins im deutschsprachigen Raum war der Mediziner Ludwig Büchner (1824 – 1899). Auf ihn geht nach Bauer (2006, 109) der Satz „Das Individuum ist nichts ..., die Art ist alles“ zurück, der von den Nazis abgewandelt wurde in: „Du bist nichts, dein Volk ist alles.“ Büchner war der Ansicht – und er verbreitete diese Ansicht in vielen Publikationen – dass der Kampf ums Dasein zur Auslöschung „minderwertiger“ Rassen und zur Weltherrschaft der weißen Rasse führen werde. In Verbindung mit der wissenschaftlich diskreditierten Rassentheorie bildete der Sozialdarwinismus einen Grundpfeiler des Nationalsozialismus. Bis heute sind „Ungleichheit“ und das „Recht des Stärkeren“ zentrale Bestandteile des Rechtsextremismus.

Viele Sozialdarwinisten befürworteten eugenische Maßnahmen, also die Anwendung humangenetischer Erkenntnisse auf die Bevölkerungs- und Gesundheitspolitik mit dem Ziel, den Anteil positiv bewerteter Erbanlagen zu vergrößern und negativ bewertete Erbanlagen zu verringern. Sozialdarwinisten vertraten häufig die Ansicht, dass unter Zivilisationsbedingungen die natürliche Auslese ausgeschaltet sei, und dass ohne Gegenmaßnahme eine Degeneration zu erwarten sei.

So wurde im Jahr 1905 vom Mediziner Alfred Ploetz (1860 – 1940) die „Deutsche Gesellschaft für Rassenhygiene“ gegründet. Individuen sollten nur dann Nachwuchs zeugen dürfen, wenn sie sich vorher hinsichtlich der Güte ihrer Erbanlagen medizinisch begutachten lassen. Damit war eine deutliche, reaktionäre Umdeutung der Darwinschen Theorie verbunden: Nun wird der Mechanismus der Selektion hervorgehoben und das Prinzip der Evolution in den Hintergrund gerückt. Die Vertreter des Münchener Flügels der „Deutschen Gesellschaft für Rassenhygiene“ setzten sich in der Regel für Zwangsterilisation und Euthanasie ein. Im Zuge der Machtergreifung der Nazis konnten sie die öffentliche Meinung maßgeblich beeinflussen. Bis 1933 hatte diese Gesellschaft 1.300

Mitglieder, unter ihnen viele Naturwissenschaftler und Ärzte und einige hohe Funktionäre der NSDAP (vgl. Burleigh und Wippermann 1991).

Der Reichsminister für Inneres, Wilhelm Frick, sagte in einer Rede im Sommer 1933 zur Begründung des „Gesetzes zur Verhütung erbkranken Nachwuchses“ in Bezug auf den Sozialstaat: „Was wir bisher ausgebaut haben, ist ... eine übertriebene Personenhigiene und Fürsorge für das Einzelindividuum ohne Rücksicht auf die Erkenntnisse der Vererbungslehre, der Lebensauslese und der Rassenhygiene. Diese Art moderner ‘Humanität und sozialer Fürsorge für das kranke, schwache und minderwertige Individuum muss sich für das Volk im großen gesehen als größte Grausamkeit auswirken und schließlich zu seinem Untergang führen.“ (W. Frick, Reichsminister d. Inneren, auf d. 1. Sitzung d. Sachverständigenbeirats für Bevölkerungs- und Rassenpolitik, 28.6. zit. nach: Schmitz-Berning 1998, 512.)

Diese Ideologie führte im Nationalsozialismus zu systematischer Zwangssterilisationen, zum Genozid, der massenhaften Ermordung „lebensunwerten Lebens“ oder „minderwertiger Rassen“. Bereits in Hitlers politischer Autobiographie „Mein Kampf“ taucht die zentrale Metapher des Sozialdarwinismus im Buchtitel auf und wird an unterschiedlichen Stellen als „Existenzkampf“, „Lebenskampf“ oder auch direkt als „Kampf ums Dasein“ aufgegriffen. Hitler überträgt Darwins Kampf zwischen den Arten auf das Verhältnis zwischen den Menschenrassen.

Neben der Eugenik wurde im 19. Jahrhundert ein zweites „Instrument“ der Selektion diskutiert und legitimiert: Krieg. Der deutsche Mediziner und führende Sozialdarwinist Ploetz war zwar grundsätzlich gegen den Krieg eingestellt, weil – seiner Meinung nach – die Falschen getötet würden, nämlich die Tüchtigsten und Kampfbereitesten. Allerdings äußert er auch eine gewisse Sympathie dafür, gezielt die „minderwertigen Elemente“ unter den Soldaten an der Front als „Kanonenfutter“ einzusetzen. (Ploetz 1895, 147). Bauer weist darauf hin, dass auch die wichtigsten Militärs im 19. Jahrhundert Anhänger der Darwinschen Theorie waren: Der österreichische Generalstabschef Franz Conrad von Hötzendorf befürwortete in seinen Aufzeichnungen explizit den Kampf ums Dasein als Grundprinzip der Natur und das Recht des Stärkeren zur Niederwerfung der Schwachen. (vgl. Bauer 2006, 114). Der Deutsche General Friedrich von Bernardi verfasste 1912 ein Buch („Deutschland und der nächste Krieg“), in dem er erklärt, dass Krieg „biologische Notwendigkeit“ und Vorbeugung gegen kulturelle Degeneration sei.

1.1.5 Die Radikalisierung durch die neoliberale Wettbewerbsideologie

Neoliberalismus ist eine Form des Wirtschaftsliberalismus, der Privatbesitz, die sogenannte „freie Marktwirtschaft“ und das „freie Unternehmertum“ als höchstes Gut ansieht.

Der Begriff Neoliberalismus wurde, in Anknüpfung an den klassischen Liberalismus, von einigen Ökonomen wie Friedrich August Hayek und Walter Eucken bei einer Konferenz in Genf im Jahr 1939 geprägt. Eucken ist der Begründer der so genannten

„Freiburger Schule“, die unter dem einschneidenden Eindruck der sozialen Folgen der Weltwirtschaftskrise in Deutschland in den 1930er Jahren entsteht, jener Zeit, als Keynes in England seine wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Globalsteuerung des Wirtschaftsprozesses formuliert. Der politische Durchbruch sollte aber erst in den 1970er Jahren erfolgen. Er ist eng mit dem Aufstieg wirtschaftsliberaler Politiker wie Margaret Thatcher und Ronald Reagan verbunden.

Wirtschaftspolitisch argumentieren neoliberale Ökonomen und Politikerinnen (siehe auch Kapitel II.2.):

- für einen „schlanken Staat“: Sie gehen von der Stabilität des privaten Sektors aus, Instabilität sei vor allem der staatlichen Wirtschaftspolitik zuzuschreiben. Aus einer restriktiven Geld-, Zins- und Haushaltspolitik folge eine Straffung der Verwaltung, die Schaffung teilautonomer Einheiten und eine Auslagerung bestimmter öffentlicher Aufgaben (Privatisierung).
- gegen staatliche Konjunkturprogramme: Da sich der Markt selbst am besten reguliert sind politische Maßnahmen (antizyklische Wirtschaftspolitik, Marktstützung etc.) schädlich.
- für die Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips als optimaler Mechanismus der Güterallokation und der Durchsetzung der „Besten“ am Markt. Deshalb sind neoliberale Ökonomen und Politiker gegen Machtkonzentrationen, Kartelle und Macht von Interessensgruppen (v.a. Gewerkschaften).
- für die Deregulierung und Liberalisierung der Wirtschaft im Sinne einer Reduzierung der Gesetze und Verordnungen, weil dadurch einzelwirtschaftliche Handlungen verhindert würden. Überregulierung, Bürokratismus und fehlerhafte Regulierungen werden als die Hauptquelle für die eingeschränkte Funktionsfähigkeit von Märkten gesehen.
- für niedrige Steuern: Steuern sollen insbesondere für die „Leistungsträger“ (die Erfolg-Reichen) gesenkt werden, um „Leistungsanreize“ nicht zu unterminieren. Deshalb werden Steuern auf Vermögen als Doppelbesteuerung abgelehnt. Unter Reagan wurde der Spitzensteuersatz von 70 % auf 28 % gesenkt. In Großbritannien wurde der Spitzensteuersatz von 80 % sofort auf 40 % bei Amtsantritt Thatchers gesenkt.
- für eine minimale Sozialpolitik: Sofern sozialstaatliche Maßnahmen überhaupt befürwortet werden, werden privatwirtschaftlich organisierte Lösungen anstelle der als bürokratisch angesehenen staatlichen Systeme bevorzugt. Damit soll eine effizientere Verwaltung der Mittel des Bürgers erreicht werden. Das auf Solidarität beruhende Umlageverfahren (die Reichen bezahlen etwas mehr in einen gemeinsamen Topf ein) wird als unfair kritisiert, statt dessen wird private Vorsorge im

Rahmen des Kapitaldeckungsverfahrens (jeder bekommt im Notfall nur das, was er selbst einbezahlt hat) befürwortet.

- Für eine Schwächung der Arbeitnehmerschutzbestimmungen: Das Arbeitsrecht soll entbürokratisiert werden. Im Zentrum der Kritik der Liberalen stehen dabei besonders der Kündigungsschutz, da er aufgrund der Kosten die Unternehmen von der Schaffung von Arbeitsplätzen abhalte, sowie das Arbeitszeitgesetz und die betriebliche Mitbestimmung. Anstelle von Kollektivlohnverhandlungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden sollen Löhne zwischen dem Unternehmen und dem einzelnen Beschäftigten individuell verhandelt werden.

Betont werden also:

- **Märkte** als gesellschaftliche Definitionszentren: Der neoliberal geprägte Interessensdiskurs betont die „ökonomische Vernunft“ bzw. ökonomische Naturgesetze, denen alle anderen gesellschaftlichen Bereiche unterworfen sein sollen.
- **Wettbewerb** und Wettbewerbsfähigkeit als Schlüsselkonzepte: Wettbewerb als zentrales Instrument der „Höherentwicklung“ und Wettbewerbsfähigkeit als Instrument im „Kampf ums Dasein“. Die Legitimität und Rationalität von Handlungen und Entscheidungen wird maßgeblich von ihrem Beitrag zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit abhängig gemacht.
- **Freiheit für ökonomische Aktivitäten** und ökonomische Akteure: Der Begriff der Freiheit wird dabei v.a. aus Sicht der Investoren gerahmt und meint in erster Linie Freiheit von regulativen Eingriffen. Anstelle verpflichtender Regelungen soll sich der Unternehmenssektor freiwillig selbst Regeln geben und ihre Einhaltung gegebenenfalls selbst kontrollieren (self-regulation). Unternehmen sollen aus der Bevormundung und Fesselung staatlicher Regulative befreit werden, damit sie ihre Potenziale besser und effizienter entfalten können. Freiheit, Markt und Demokratie werden argumentativ in eins gesetzt (vgl. Hayek 1944, Friedman 1962). Das zentrale Argument lautet, dass individuelle Freiheit bzw. ökonomische Freizügigkeit die überragenden gesellschaftlichen Werte sind. Peter Ulrich weist darauf hin, dass in der neoliberalen Fassung des Freiheitsbegriffs in erster Linie eine „möglichst grenzenlose Kapitalverwertungsfreiheit eigennützig denkender Besitzbürger (Bourgeois) gegen soziale Gerechtigkeitsansprüche“ gemeint ist. (Ulrich 2004: 171)

Die Bedeutung des neoliberal gefassten Wettbewerbsprinzips zeigt sich auch in den vertraglichen Grundlagen der EU. Der Vertrag von Lissabon ist ein Reformvertrag der EU aus dem Jahr 2007, der am 1.12. 2009 in Kraft getreten ist. Trotz massiver Kritik wurden wesentliche Inhalte des abgelehnten ursprünglichen „Verfassungsentwurfs für Europa“ (2004) übernommen.

Nach massiver Kritik, dass neoliberale Prinzipien damit in Verfassungsrang erhoben würden, wurde der ursprüngliche Passus hinsichtlich der „Ziele der EU“ gestrichen, der einen „Binnenmarkt mit freiem und unverfälschtem Wettbewerb“ vorsah. Allerdings wurde ein zusätzliches „Protokoll über den Binnenmarkt und den Wettbewerb“ vereinbart. Das Protokoll, das rechtlich dem Vertragstext gleichsteht, nimmt Bezug auf ein „System, das den Wettbewerb vor Verfälschungen schützt.“ Die Streichung der Zielbestimmung ist damit rechtlich ohne Bedeutung. Durch das Protokoll bleiben die EU und die Mitgliedstaaten weiterhin dem Grundsatz einer offenen Marktwirtschaft mit freiem Wettbewerb verpflichtet (vgl. Deutsches Wirtschaftsministerium 2008)

Der Wirtschaftswissenschaftler André Gauron schreibt gute zehn Jahre früher in einem Artikel für die *Le Monde diplomatique*:

Das Wettbewerbsprinzip, das durch die Römischen Verträge ins Zentrum der Europäischen Einheitskonstruktion gerückt wurde, hat in allen Gesellschaften eine „Metamorphose“ ausgelöst, wie Jacques Delors es genannt hat, als er Kommissionspräsident war. Weiter erklärte er dazu: „Dass sich diese Veränderungen undramatisch vollziehen, sollte nicht über ihren revolutionären Charakter hinwegtäuschen: Wir erleben die Geburt eines anderen Europa.“(1) Wie bei jeder Unternehmung mit „revolutionärem Charakter“ ist auch beim Aufbau des Gemeinsamen Marktes, so demokratisch er daherkommt, Gewalt im Spiel. Und die entscheidende Waffe ist das Recht. Denn das Europa des Gemeinsamen Marktes ist eine „Schöpfung des Rechts“, ja, mehr noch, „eine Gemeinschaft von Rechts wegen“(2). Diese Tatsache ergibt sich aus den in den Römischen Verträgen festgeschriebenen Grundsätzen, denen der Luxemburger Gerichtshof volle Wirksamkeit verliehen hat: das EG-Recht stellt eine autonome Rechtsordnung dar, welche für die Mitgliedstaaten verbindlich ist.

Der Europäische Gerichtshof spielt in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle. Als Rechtsprechungsorgan jenseits demokratischer Kontrolle durch die nationalen Regierungen oder das Europäische Parlament bringt er Europa auf den Weg zur „Marktgesellschaft“. Seine Wettbewerbsphilosophie ist der reinste Sophismus: „Ein unverfälschter Wettbewerb setzt die Existenz eines effizienten Wettbewerbs voraus“, liest man in einer Entscheidung aus dem Jahre 1977, und weiter: „das heißt, es bedarf eines gewissen Maßes an Wettbewerb, damit die Grundforderungen der Verträge eingehalten und deren Ziele erreicht werden, insbesondere die Bildung eines Gemeinsamen Marktes mit binnenmarktähnlichen Voraussetzungen.“(3) Der Gerichtshof leugnet weder die Existenz von „Zielsetzungen anderer Art“ (zum Beispiel im Bereich der Umwelt und der Sozialpolitik) noch die Notwendigkeit, dass die Kommission zu deren Umsetzung „gewisse Wettbewerbsbeschränkungen“ durchsetzen muß. Diese sind jedoch nur dann zulässig, wenn sie für „die Umsetzung dieser Ziele unerlässlich erscheinen und nicht darauf hinauslaufen, dass in einem substantiellen Bereich des Gemeinsamen Marktes der Wettbewerb abgeschafft wird“. Mit anderen Worten, man darf den Wettbewerb nur so weit einschränken, dass er dadurch nicht insgesamt gefährdet wird.

Das EG-Wettbewerbsrecht hat eine besondere Eigenschaft: es gilt als positives Recht, obwohl es nicht aus „erlassenen“, das heißt von den Parlamenten beratenen Gesetzen besteht. Es handelt sich um ein aus den Verträgen „abgeleitetes“ Recht, das sich aus der Anwendung dieser Verträge ergibt und für ihre Anwendung bestimmt ist. Der europäische Gesetzgeber (Kommission und Ministerrat) ist nicht befugt, Recht zu setzen, da er an die Verträge gebunden ist und von ihnen nicht abweichen darf. Die Möglichkeit, Gesetze - oder Verfassungsnormen - zu ändern, ist ihm nicht gegeben.

Das EG-Recht ist außerdem das erste Rechtssystem, das die Selbstregulierung der Gesellschaft allein aus dem Marktmechanismus herleitet. Der damit vollzogene Bruch besteht weniger in der Umkehrung der Beziehung zwischen Recht und Staat als darin, dass das Recht an den Markt gebunden wird. Quelle und Subjekt des Rechts ist nicht mehr die Einzelperson (wie im „Naturrecht“) oder der Staat (wie im „Rechtspositivismus“). Quelle und Subjekt des Rechts ist nunmehr der Markt.

Auf europäischer Ebene haben wir es nicht mit einem einfachen Wettbewerbsrecht nach französischem, deutschem oder US-amerikanischem Muster zu tun; das europäische Recht will die Gesamtheit der rechtlichen Verhältnisse zwischen den Menschen auf der Grundlage der Marktbeziehungen

regeln. Das Personenrecht und die bürgerlichen Freiheiten werden nicht in Frage gestellt. Da dafür aber die Nationalstaaten zuständig sind und das EG-Recht dem jeweiligen nationalen Rechtskörper übergeordnet ist, werden Personenrecht und bürgerliche Freiheiten dem Markt unterstellt. Das Recht schützt den einzelnen nicht mehr vor dem Markt, sondern unterwirft ihn dem Markt. Damit ist der Bestand eines wirtschaftsliberalen Europa auch ohne liberale Regierungen gesichert - das Recht allein genügt.

...

Der Gesellschaftsentwurf, der zur Zeit durch das EG-Recht favorisiert wird, ... strebt eine Gesellschaft an, in der der Wettbewerb die Regel ist: Wettbewerb der Unternehmen im globalen Rahmen, Wettbewerb der Einzelpersonen untereinander um den Zugang zum Markt in allen Bereichen, Wettbewerb der Nationalstaaten, die keine Zukunft mehr haben und in denen Solidarität nichts mehr gilt. Wird diese Gesellschaft, wird dieses Europa des Marktes die Erwartungen der Bürger erfüllen?

Fußnoten:

- (1) Jacques Delors, "Le Nouveau Concert européen", Auszüge aus den wichtigsten Reden des Präsidenten der Kommission zwischen 1985 und 1991, Paris (Odile Jacob), 1992.
- (2) Klaus-Dieter Borchardt, "Der Grundsatz des Vertrauensschutzes im Europäischen Gemeinschaftsrecht", Kehl, Straßburg, Arlington (Engel) 1988.
- (3) Europäischer Gerichtshof (EuGH), 25. Oktober 1977, Metro S.B.-Großmärkte, in: Joel Molinier, "Droit du marché intérieur", Paris (LGDJ) 1995.

ANDRÉ GAURON: Metamorphose zur Marktgesellschaft. In: Le Monde diplomatique Nr. 5532 vom 15.5.1998, Seite 13.

Diese wettbewerbszentrierte Transformation hatte auch auf der Ebene des individuellen und kollektiven Bewusstseins Konsequenzen.

Im Neoliberalismus der Chicagoer Schule wird das Soziale zum Ökonomischen erklärt und damit dem Wettbewerbsprinzip unterworfen. Ab den 90er Jahren beginnen Diskussionen darüber, dass z. B. der Bildungssektor oder der Gesundheitssektor über Privatisierungen einem Wettbewerb unterworfen werden sollen. Bildung und Gesundheit als Waren? Diese Frage trennte die Befürworter neoliberaler Reformen von weiten Teilen der europäischen Öffentlichkeit. Öffentliche Institutionen und Dienstleistungen wie Universitäten, medizinische Versorgung, Schulen, die Versorgung mit Wasser etc. sollten einer neuen Funktionslogik unterworfen werden: der Logik des Marktes. Aus Schulleitern sollten Schul-ManagerInnen werden, die im Wettbewerb stehen, Leistungsvergleiche wie Pisa spiegeln die Wettbewerbsideologie und die Standardisierungsbemühungen.

Der Neoliberalismus stellte eine neue soziale Realität her, indem er spezifische Reflexionskriterien einführte und als allgemeingültige Prinzipien durchzusetzen versuchte: v.a. waren dies am Wettbewerbsprinzip ausgerichtete Prinzipien und Kriterien wie: Effizienz, Optimierung, Beschleunigung, Individualisierung, Flexibilisierung, Deregulierung, Kosten-Nutzen-Kalkül. Der Philosoph Michel Foucault sprach vom „permanenten ökonomischen Tribunal“ (Foucault, Vorlesung vom 21.3.1979 am Collège de France, zitiert nach Lemke 1997, 249), einem permanenten Appell an das Subjekt, sein Leben entsprechend diesen Kategorien auszurichten (vgl. auch Kapitel II.2 und II.3).

1.2 Argumente für das Wettbewerbsprinzip

Neben dem biologistischen Argument, dass Wettbewerb ein natürliches Prinzip wäre und damit auch in der menschlichen Natur läge, werden von den Befürwortern des Wettbewerbsprinzips u. a. die folgenden Argumente angeführt:

Individuum – das Erziehungsargument Wettbewerb stelle ein Instrument zur Erziehung des Subjekts dar. Wettbewerb treibe Individuen zu Höchstleistungen und zwingt sie zur Weiterentwicklung.

Wirtschaft – das Effizienzargument Wettbewerb erfülle die folgenden wirtschaftlichen Funktionen (vgl. u. a. Ungethüm 2005, 6f):

1. Eine Informationsfunktion, indem er über die Preise den Akteuren Signale bezüglich der Knappheit eines Gutes sendet. Das bedeutet, dass sich Nachfrager bei hohen Preisen nach Alternativen umsehen werden und gleichzeitig neue Anbieter in einen Markt drängen und damit das Angebot erhöhen.
2. Eine Innovationsfunktion, d. h. der Markt bietet Anreize zu Innovationen, da diese von Kunden begrüßt werden und höhere Preise erzielen lassen.
3. Eine Steuerungsfunktion durch eine an Konsumentenpräferenzen orientierte rasche Bereitstellung von Gütern zu niedrigen Preisen.
4. Eine Verteilungsfunktion nach dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit.

Gesellschaft – das Nutzenargument Legitimiert werden die wirtschaftsliberale Position und ihre Grundlagen vor allem durch vermutete höhere Wohlfahrtseffekte. Markt und Wettbewerb sorgen nach liberaler Auffassung dafür, dass knappe Güter immer zu denjenigen gelangen, die sie am höchsten schätzen, ausgedrückt durch die Bereitschaft, einen höheren Preis dafür zu bezahlen. Es ist dies das Prinzip der unsichtbaren Hand Adam Smiths: auf wundersame Weise garantiert dieses Prinzip, dass die egoistische Verfolgung des persönlichen Vorteils letztlich zum Wohl aller wirkt. In seinem Werk „Der Wohlstand der Nationen“ (1776) entwickelt Smith seine Theorie:

„Jeder einzelne wird sich darum bemühen, sein Kapital so anzulegen, dass es den höchsten Wert erzielt. Im Allgemeinen wird er weder im Sinne haben, das öffentliche Wohl zu fördern, noch wird er wissen, inwieweit er es fördert. Er interessiert sich lediglich für seine eigene Sicherheit und seinen eigenen Gewinn. Und dabei wird er wie von einer unsichtbaren Hand geleitet, ein Ziel zu verfolgen, das keineswegs in seiner Absicht lag. Indem er seinen eigenen Interessen dient, fördert er das Wohl der Allgemeinheit oft auf weit wirksamere Weise, als hätte es in seiner wahren Absicht gelegen, das Gemeinwohl zu fördern.“ (Smith 1776/1977, 24).

Unter den geeigneten Rahmenbedingungen würde das Wettbewerbsprinzip und die Verfolgung des individuellen Nutzens zum allgemeinen Wohlstand beitragen. Das Wettbewerbsprinzip selbst ist damit ethisch legitimiert. Häufig zitiert wird in diesem Zusammenhang die folgende, schon früher zitierte Passage:

„nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Bauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen- sondern an ihre Eigenliebe und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“
(Smith, 1977, 17)

Wettbewerb wird damit zur „neuen, effektiveren Form der Caritas“ (Ungethüm 2005, S. 8), Egoismus wird zur neuen Solidaritätsmoral erhoben. Das Wettbewerbsprinzip erhöhe zudem die Wahlfreiheit der Verbraucher und die Freiheit der Arbeitnehmer, ihren Arbeitsplatz zu wechseln. Wettbewerb erfülle darüber hinaus eine Kontrollfunktion, etablierte Machtpositionen werden durch neue Wettbewerber herausgefordert und dies Sorge für Dynamik und verhindere Stillstand und Lethargie.

1.3 Kritik am Wettbewerbsprinzip

Die Geltung des Wettbewerbsprinzips ist zu allen Zeiten in Frage gestellt worden. Die Kritik an der Dominanz des Wettbewerbs bezieht sich dabei auf:

- eine andere Sicht auf „Natur“ und so genannte „Naturgesetze“
- die Konsequenzen für das Individuum, das einer Wettbewerbsgesellschaft ausgesetzt ist
- die gesellschaftlichen Konsequenzen
- die ökonomischen Konsequenzen

1.3.1 Wettbewerb oder Kooperation als Naturgesetz? – Die Kritik der Naturwissenschaft

In der modernen Biologie haben sich heute zwei Ansichten durchgesetzt:

1. Evolutionäre Prozesse sind nicht mit einer Höherentwicklung gleichzusetzen. Die Einteilung in höhere oder niedrigere Lebensformen selbst ist nicht nur unmöglich, sondern auch in ihrer Wertung problematisch (vgl. S. J. Gould 1989).
2. Dass Wettbewerb nicht notwendigerweise im Zentrum der Evolution steht.

Den Sozialdarwinisten wird damit die biologische Legitimation entzogen. Die Anhänger des Sozialdarwinismus geben dem Begriff des Survival of the Fittest in der Regel

eine Umdeutung, die nicht einmal durch den biologischen Zusammenhang, in den Darwin ihn stellte, gedeckt ist. V.a. im Deutschen wird die Formel "survival of the fittest" oft fehlerhaft übersetzt: Damit ist nicht größte "Fitness" im Sinne von kompetitiver Durchsetzungsfähigkeit gemeint, sondern die Anpassungsfähigkeit einer Art an die jeweils herrschenden Umweltbedingungen. Anders als bei den Sozialdarwinisten gelten heute die genetische Vielfalt und altruistische Verhaltensweisen in der Natur als wichtige Aspekte der Anpassungs- und (Über-)Lebensfähigkeit. Eine aktuelle Theorie der symbiotischen Evolution vertritt z. B. Lynn Margulis (1999).

Kropotkin und das Naturgesetz der Kooperation

Einer der ersten Kritiker sozialdarwinistischer Theorien war der Anarchist und Geograph Pjotr Kropotkin. Kropotkin präsentiert in seinem 1902 erstmals erschienenen Buch „Gegenseitige Hilfe in der Tier- und Menschenwelt“ Informationen über arterhaltende kooperative Verhaltensweisen bei Insekten, Vögeln und Säugetieren. Gemeinsame Aufzucht von Jungtieren, kooperative Jagdstrategien, gegenseitiger Schutz in Herden und Rudeln, die Sorge um kranke Artgenossen und die rituelle Konfliktvermeidung weisen für ihn auf die gegenseitige Hilfe als eigentlich erfolgreiche Überlebensstrategie in der Natur und als Antrieb der Evolution hin. Kropotkin widerspricht auch dem damals allgemein akzeptierten Bevölkerungsgesetz von Malthus, wonach das Nahrungsangebot nur arithmetisch erschlossen werden kann, während die Population exponentiell wächst, was zum innerartlichen Kampf ums Überleben führt. Er sieht dieses „Naturgesetz“ und seine Übertragung auf kapitalistische Gesellschaften als reine Rechtfertigungsideologie des Sozialdarwinismus. Kropotkin geht davon aus, dass Kooperation zentral und die Entwicklung zur Kooperation das dominante natürliche Bewegungsgesetz ist: Selbst Raubtiere könnten bei der gemeinsamen Jagd mehr erbeuten, als die Summe der jagenden Einzelgänger. Der Hauptaspekt bei Kropotkin ist das Naturgesetz der gegenseitigen Hilfe. Gerade der Individualismus führe zur Geselligkeit, weil das auf sich allein gestellte Lebewesen weniger Überlebenschancen habe. Der Kampf ums Dasein ist für Kropotkin nur ein Nebenaspekt. Diesen Kampf ums Dasein leugnet Kropotkin zwar nicht, allerdings begreift er diesen Kampf als ein Prinzip (unter vielen anderen) in der Natur, das die Stabilität und Überlebensfähigkeit des Gesamtsystems sichert.

Interessant ist, dass Kropotkin nicht nur sagt, dass es die Kooperation ist, die Überleben sichert, sondern dass er seine Erkenntnisse aus der Beobachtung des Lebens im kargen Sibirien bezieht. Darwin bezieht seine Erkenntnisse aus den an Ressourcen reichen Tropen. Eigentlich müsste ja der Umweltdruck in Sibirien stärker sein, und damit auch das Prinzip des Wettbewerbs, wenn denn der Kampf ums Überleben wirklich das zentrale Prinzip sein sollte. (vgl. Ortmann 2008)

Kropotkin und Darwin gingen mit unterschiedlichen theoretischen und weltanschaulichen Brillen an das Erkenntnisobjekt Evolution heran.

Heute wird ein biologistischer Determinismus im Bereich der menschlichen Gesell-

schaft weithin abgelehnt. Die gesellschaftliche Entwicklung wird als Wechselwirkung von genetischen und kulturellen Faktoren betrachtet. Der Mensch kann sich mit anderen Worten durch Veränderung seiner Gene, seiner Kultur oder einer Kombination aus beidem anpassen. Wir haben als Menschen die Freiheit der Wahl: Welchem Modell wollen wir folgen, welches erkenntnis- und handlungsleitende Bild machen wir uns vom Menschen, von der Gesellschaft, von der Ökonomie? Und mit welchen Konsequenzen sind die möglichen Bilder verbunden?

Von Schimpansen und Menschen

Im „Standard“ vom 29.10.2008 ist auf Seite 19 folgender Text zu lesen:

Schimpansen haben soziales Gedächtnis

Forscher des Max-Planck-Instituts für Evolutionäre Anthropologie in Leipzig fanden nach 3000-stündigen Beobachtungen heraus, dass westafrikanische Schimpansen bei der wechselseitigen Fellpflege erstaunlich gerecht agieren, wie sie im Fachblatt „Proceedings of the Royal Society B“ schreiben. Laut den Leipziger Experten dürften die Schimpansen aufgrund von kognitiven Leistungen wie rationalem Zählen und Planen in der Lage sein, auf eine gerechte Verteilung ihrer Zuwendungen zu achten.

Die Neurobiologie und die Spieltheorie

Auch die moderne Neurobiologie zeichnet den Menschen als von Natur aus auf Kooperation ausgerichtet und greift damit sozial-darwinistische Menschenbilder an (vgl. Bauer 2006). Aus neurobiologischer Sicht steht das Bindungsbedürfnis (befriedigende soziale Beziehungen) an erster Stelle, Aggression wird als nachrangig und instrumentell betrachtet. Das bedeutet: Aggression wird eingesetzt, um Bindungen zu verteidigen. Darwinistisch fundierte Theorien gehen umgekehrt davon aus, dass der Kampf ums Überleben und damit die Aggression und der individuelle Eigennutz vorrangig und die steuernde Kraft der Evolution sind. Die moderne Neurobiologie betont, dass die körpereigenen Belohnungssysteme dann aktiviert werden, wenn Beziehung gelingt, bzw. damit Beziehung gelingen kann. Dort wo befriedigende soziale Beziehungen nicht vorhanden sind, wird die Ausschüttung dieser körpereigenen Belohnungssubstanzen (z. B. das Vertrauens- und Bindungshormon Oxytozin und das Motivationshormon Dopamin) eingestellt. Die Konsequenzen einer verringerten Ausschüttung sind jedoch körperliche und psychische Erkrankungen. So konnten Forscher um Otto Fehr von der ETH Zürich feststellen, dass Personen als Folge einer geschäftlichen Transaktion, in der ihnen Vertrauen entgegen gebracht wurde, erhöhte Oxytozin-Werte im Blut aufweisen. (Zak et al. 2005). Gleichzeitig steigert Oxytozin die Bereitschaft, Anderen zu vertrauen. Fehr untersuchte das Verhalten von Probanden, die sich in einer experimentellen Situation

befanden, in der sie entscheiden mussten, wie viel Geld sie einem Treuhänder anvertrauen wollten. Probanden, denen vorher Oxytozin verabreicht worden war, vertrauten ihrem Verhandlungspartner signifikant mehr Geld an (Kosfeld et al. 2005). Die Neurobiologie zeichnet damit ein grundsätzlich anderes Bild vom Menschen.

Die Spieltheorie unterstützt ebenfalls die Kooperationsthese: Der Politikwissenschaftler Robert Axelrod von der University of Michigan ließ sich 1981 im Rahmen eines globalen Turniers weltweit Strategien für das „Iterative Gefangenen Dilemma“ zuschicken und die eingesandten Lösungen in einer Computersimulation gegeneinander spielen. Das Ergebnis: Wenn Partner auf lange Sicht miteinander zu tun haben, ist das beste Ergebnis mit einer kooperationsorientierten Strategie zu erzielen. Diese Strategie besteht aus den folgenden Verhaltensweisen:

1. Primär auf Kooperation setzen.
2. Im Falle einer Nichtkooperation eines Partners die weitere Kooperation verweigern („Wie du mir so ich dir“).
3. In gewissen Intervallen immer wieder Kooperationsangebote machen.

Diese auf Kooperation ausgerichtete Strategie war jenen, die auf eine Übervorteilung des Gegners abzielten überlegen.

Experimente haben darüber hinaus ergeben, dass Menschen keine zweckrationalen Nutzenmaximierer sind, sondern ein „social brain“ (Bauer 2006, 2008) besitzen. Das Gehirn verachtet nichtkooperative Unfairness nicht nur, sondern möchte sie auch bestraft sehen. So zeigen Experimente wie das Ultimatum-Spiel (siehe auch Kapitel II.2) deutlich die Bedeutung von Fairness: In diesem Spiel interagieren zwei Personen. Der Spielleiter gibt einer Person (A) einen Geldbetrag, über deren Höhe der zweite Spieler (B) informiert ist. A hat nun die freie Wahl, darüber zu entscheiden, wie der Betrag zwischen ihm und B aufgeteilt wird. Allerdings muss Person B der Aufteilung zustimmen. Willigt B ein, wird das Geld so verteilt wie von A festgelegt, willigt B nicht ein, erhält keiner der beiden etwas. Wären Menschen zweckrationale Entscheider müsste B jeden Betrag akzeptieren (da jeder zusätzliche Geldbetrag eine Verbesserung darstellt). Tatsächlich fällt die Zustimmung zu einer Verteilung von 8 : 2 auf 50 Prozent und bei einer Verteilung von 9 : 1 auf 40 Prozent ab.

Ein anderes Experiment der beiden US-Forscher Robert Kurzban und Daniel Houser (2005) hob noch stärker den Kooperationsaspekt hervor: Die Teilnehmer erhielten einen Geldbetrag, den sie im Rahmen des Experiments investieren und potenziell vermehren konnten. Jede Person wurde einer Gruppe von vier Teilnehmern zugeordnet: Jeder Teilnehmer hatte die Möglichkeit, einen Teil des Betrages in einen gemeinsamen Topf zu geben. Die individuell geleisteten Einzahlungen blieben gegenüber den anderen Teilnehmern der Vierergruppe vertraulich. Nach jeder Runde wurde die in den Topf einbezahlte Summe vom Versuchsleiter verdoppelt und zu gleichen Teilen an alle Teilnehmer ausbezahlt. Wenn alle einzahlen, können sie also ihren Gewinn erhöhen. Wenn

jedoch jemand mehr als die Anderen einzahlt - verliert diese Person in Relation zu den Trittbrettfahrern.

Das Ergebnis: über 60 % der Versuchspersonen investieren in den Pool, reduzieren ihre Beiträge allerdings, wenn sie bemerken, dass sich die Anderen mit ihren Geldeinlagen zurückhalten. Diese 60 % verzichten allerdings darauf, selbst als Trittbrettfahrer aktiv zu werden und die Anderen zu übervorteilen. 20 % versuchten sich Vorteile zu verschaffen und agierten zu Lasten ihrer Mitspieler.

Wenn die Bedingungen des Spiels modifiziert werden und die Spieler die Möglichkeit haben, nichtkooperative Partner mit kleinen Geldstrafen zu belegen, dann erhöht sich die Kooperationsbereitschaft auf über 90 % (Özgür Gürerk et al. 2006).

Menschen sind also keine rein „zweckrationalen Entscheider“. Menschen ziehen kooperatives Vorgehen einzelkämpferischen Strategien vor. Darüber hinaus erweisen sich kooperative Strategien als effizienter: Laughlin et. al. (2006) identifizierten innerhalb von Gruppen die Begabtesten. Dann ließ man sie – jeweils einzeln – eine Aufgabe lösen und verglich die Ergebnisse mit den Resultaten, die sich durch eine gemeinsame Arbeit innerhalb der Gruppe (unter Einschluss der begabten Einzelpersonen) erzielen ließen: Regelmäßig war es die Gruppe, die besser abschnitt.

Aus Sicht der Neurobiologie sind Anerkennung, Zugewandtheit und Vertrauen zentrale Motivationsysteme. Diese Motivationsquellen können jedoch nur aus gelingenden zwischenmenschlichen Beziehungen bezogen werden. Bauer nennt auf Basis neurobiologischer Erkenntnisse fünf wesentliche Voraussetzungen für das Gelingen von Beziehungen bzw. kooperativen Projekten:

1. Sehen und Gesehen werden: Nichtbeachtung ist ein Beziehungs- und Motivationskiller und Ausgangspunkt für aggressive Impulse. Zum Gesehenwerden gehört auch die Bereitschaft, offen zu sein und zu sich selbst zu stehen. Wer selbst offen ist, kann Andere besser wahrnehmen.
2. Gemeinsame Aufmerksamkeit gegenüber etwas Drittem: Hinweise von Anderen in einer Sache Ernst nehmen.
3. Emotionale Resonanz: Fähigkeit, sich auf die Stimmung des Anderen einzuschwingen, Fähigkeit zur Achtsamkeit.
4. Gemeinsames Handeln: Gemeinsames Handeln stiftet Beziehung. Wer sich nicht für eine Beziehung in Bewegung setzen will, wird als unmotiviert wahrgenommen.
5. Verstehen von Motiven und Absichten: Nur wer Motive und Absichten immer wieder neu hinterfragt, kann Motivationspotenziale nützen.

1.3.2 Soziale Konsequenzen der Hyperwettbewerbsgesellschaft

Ist die menschliche Gesellschaft biologisch determiniert (z. B. durch die Existenz eines „Egoismus-Gens“, „Wettbewerbs-Gens“?) oder ist sie auf Basis von kollektiven Ent-

scheidungen veränderungsfähig?

Die Vielfalt unterschiedlicher Formen gesellschaftlichen Zusammenlebens (in unterschiedlichen Kulturen und zu unterschiedlichen Zeiten) ist ein Hinweis darauf, dass Menschen einen Entscheidungs- und Gestaltungsspielraum haben, wie sie ihr Zusammenleben organisieren und welche handlungsleitenden Prinzipien sie entwickeln.

Für die Kritiker des Modells der Wettbewerbsgesellschaft ist der Mensch ein gesellschaftliches Wesen. Der Mensch interagiert mit anderen in einer Gesellschaft und das individuelle Verhalten wird von gesellschaftlichen Normen geprägt.

Ricardo Petrella (2001), die Gruppe von Lissabon (1997) und eine Reihe anderer Autoren kritisieren, dass unsere Gesellschaft einen radikalen Wandel ab den 70er Jahren durchgemacht habe. Wettbewerb als Ideologie habe sich verselbständigt und werde zum zentralen gesellschaftlichen Wert und zu einem Ziel an sich erklärt. Diese Verschiebung von „Wettbewerb als Mittel“ zum „Wettbewerb als (Selbst-)Zweck“ zeigt laut der Gruppe von Lissabon verheerende Auswirkungen, weil sich die Wettbewerbsideologie auch auf die Sphäre der Politik und der Gesellschaft ausgedehnt habe.

Ab den 80er Jahren haben „die staatlichen Behörden die Wettbewerbsfähigkeit des Landes (der Nation) zum strategischen nationalen Ziel ersten Ranges erhoben, mit dem Souveränität, Unabhängigkeit und Autonomie des Landes, seine internationale Position gegenüber dem Weltkapital, Beschäftigungspolitik, Zugang zur Welttechnologie, Finanzierung der nationalen Solidarität und Erhaltung des sozialen Friedens gesichert werden soll.“

Die Wettbewerbsfähigkeit ist laut Petrella „zu einem Glaubensbekenntnis geworden, zum neuen Evangelium jener Bevölkerungsgruppen, die heute über die Welt herrschen.“ (Petrella 2001)

Die Kernidee dieser Ideologie des Wettbewerbs lässt sich auf einige wenige, sehr simple Vorstellungen reduzieren: Wir sind Akteure in einem unerbittlichen technologischen, industriellen und wirtschaftlichen Krieg auf globaler Ebene. Ziel ist es, zu überleben und nicht 'unter die Räder zu kommen'. Ohne Wettbewerbsfähigkeit gebe es kurz- oder langfristig kein Wachstum, kein wirtschaftliches und soziales Wohlergehen, keine Autonomie, keine politische Unabhängigkeit. Die wichtigste Aufgabe des Staates, der Schule, der Gewerkschaften, der Städte usw. ist es, für Unternehmen die günstigsten Bedingungen zu schaffen, um in diesem globalen Krieg wettbewerbsfähig zu sein bzw. zu werden.

Mit der Durchsetzung der Wettbewerbsideologie und -politik waren aus der Perspektive der Kritiker dieser Entwicklung drastische Konsequenzen verbunden:

1. Neue Vorstellungen über die Art der Beziehungen zwischen Institutionen und Regionen: Die Beziehungen zwischen Unternehmen, wirtschaftlichen Akteuren, Städten und Staaten wird zunehmend in kriegerischen Begriffen definiert: Eroberung von Marktanteilen, Verdrängung, Positionierung im Standortwettbewerb, Wirtschaftskrieg etc.

2. Eine Reduzierung der Rolle des Staates: Der Staat ist nicht mehr vorrangig die politische Verkörperung des gemeinsamen öffentlichen Interesses. Seine Aufgabe wird nun eher darin gesehen, die für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen vorteilhaftesten Bedingungen zu schaffen. Der Staat ist damit nicht mehr vorrangig der Förderer und Garant des Gemeinwohls.
3. Entdemokratisierung und Ausschluss: Eine Reduzierung der Rolle des Staates führt zu Entdemokratisierung, da die Entscheidungen über Investitionen, Auswahl der Produkte und Dienstleistungen, Optimierung der Produktionsstandorte usw. den privaten und demokratisch nicht legitimierten Wirtschaftskräften übergeben wird.

Das Prinzip der Wettbewerbsfähigkeit produziere darüber hinaus massenhaft Ausschluss und Marginalisierung: Wer nicht wettbewerbsfähig ist, bleibt – aus Sicht der Kritiker der Wettbewerbsideologie – auf der Strecke. Das Wettbewerbscredo legitimiere den damit verbundenen Ausschluss: Wer nicht wettbewerbsfähig ist, ist selbst Schuld.

Das Phänomen der Ausgrenzung betrifft Individuen (z. B. die Selektion über das Bildungswesen, ohne dass unterschiedliche Zugangsvoraussetzungen berücksichtigt werden, die Ausgrenzung durch Massenarbeitslosigkeit, den Abbau des Wohlfahrtsstaates) und ganze Länder, ja sogar Kontinente (wie Afrika) z. B., weil sie keine großen Märkte darstellen, oder weil sie auch aus historischen Gründen der Entwicklung nicht folgen können. Die Ideologie der Wettbewerbsfähigkeit fördere und legitimiere die Beibehaltung struktureller Ungleichheiten zwischen Individuen, sozialen Gruppen, Regionen und Ländern, indem sie der Leistungsstärke den absoluten Vorrang gibt. Auch Unternehmen werden (aus)geschlossen, obwohl sie profitabel wirtschaften und möglicherweise der Gesellschaft mehr zurückgeben (in Form von guten Arbeitsplätzen, fairer Preisgestaltung, nachhaltiger Ressourcenbewirtschaftung) als ihre „wettbewerbsfähigeren“ Konkurrenten.

Aus einer gesellschaftskritischen Perspektive wird das Wettbewerbsprinzip als unzureichendes Instrument der Lenkung des wirtschaftlichen, politischen und sozialen Lebens betrachtet. Das Wettbewerbsprinzip ist aus dieser Perspektive nicht in der Lage

- die sozioökonomischen Ungleichheiten, die innerhalb der Länder und zwischen den Ländern existieren, und die Marginalisierung zu beseitigen;
- die Zerstörung der Umwelt (Verwüstung, Bodenerosion, Aussterben von Tier- und Pflanzenarten, Meeres- und Trinkwasserverschmutzung) zu beschränken;
- die Konzentration von Macht in den Händen von Privatunternehmen, die hauptsächlich gegenüber ihren Eigentümern und nicht gegenüber den Betroffenen und der Gesellschaft im Allgemeinen verantwortlich sind, zu reduzieren.

Das Prinzip des Wettbewerbs wird aus dieser Perspektive als nicht geeignet betrachtet, eine wirkliche Antwort auf langfristige Probleme zu geben.

1.3.3 Individuelle Konsequenzen – Wettbewerb als asozialer Druck

Die große Bedeutung des Wettbewerbsprinzips im gesellschaftlichen Transformationsprozess ab den 80er Jahren beeinflusste auch unser Bild vom Individuum und seinen Beziehungen zu anderen Individuen.

Schlagwörter und Bilder wie jenes des durchsetzungsfähigen, auf Erfolg ausgerichteten „High Performers“, des überlegenen „High Potentials“, das Bild des Hochleistungssportlers als Vorbild auch für das Bildungs- und Berufsleben und die Darstellung der Lebensumwelt als prinzipiell feindlich, in der jeder mit jedem um Jobs, Karriere, Lebenschancen, Einkommen, Wissen etc. konkurriert, prägen unser Selbst- und Fremdbild.¹

Moderne Managementbestseller wie Peters/Watermans „Auf der Suche nach Spitzenleistungen“ (1990) popularisierten die Idee des Wettbewerbs am Arbeitsplatz. Hier geht es nicht nur um den Wettbewerb der Unternehmen gegeneinander, sondern um die Verbreitung von Managementinstrumenten, die dazu führen sollen, dass Beschäftigte innerhalb eines Unternehmens und innerhalb der selben Hierarchieebene in einen Wettbewerb zueinander gestellt werden. Peters und Waterman nennen einige Beispiele dafür:

„Der größte Druck und zwar ein sehr realer Druck entsteht aus dem Wettbewerb unter Kollegen.“ Von IBM berichten Peters und Waterman: „Vertreter der Regionalbüros und der Zweigniederlassungen werden allmonatlich zu einem Gespräch über abgesprungene Kunden zusammengerufen. Darüber hinaus erhalten der Präsident, der Chairman und die Mitglieder der Unternehmensleitung täglich Berichte über abgebrochene Kundenbeziehungen. Dazu bemerkt ein ehemaliger leitender IBM-Mann: Das ist wirklich erstaunlich. Ich erinnere mich, dass ich einmal einen großen Kunden verloren habe. Ich war nach dem Gespräch noch kaum wieder in meinem Büro angelangt, als schon das Telefon schrillte. Am Tag darauf schien die halbe Firma über mich herzufallen“ (1990, S. 195 f.)

Bei Procter & Gamble werden „[d]ie Brand Manager eines Jahres zu Jahrgangsklassen zusammengefasst und die verschiedenen Jahrgänge liefern sich einen unerbittlichen Wettbewerb“. (Peters/Waterman 1990, S. 252)

Eine ritualisierte Wettbewerbsinszenierung ist die so genannte Ralley bei Tupperware. Peters und Waterman: „Jeden Montagabend kommen alle Verkäuferinnen eines Verkaufsgebietes zu einem solchen Treffen zusammen. Bei dieser Zusammenkunft geht eine nach der anderen – in der umgekehrten Reihenfolge der Verkaufsergebnisse der letzten Woche – auf die Bühne, unter dem Beifall ihrer Kolleginnen. Praktisch jede be-

¹ Erste Vorläufer der Produktion des hyperkompetisierten Arbeitssubjekts können in den nationalsozialistischen „Reichsberufswettbekämpfen“ – deren Ziel die „Erziehung des faschistischen Subjekts durch Wettbewerb“ war (Nemitz 1980) und an denen 1939 bereits mehr als fünf Millionen Deutsche teilnahmen gesehen werden.

kommt, wenn sie überhaupt irgendetwas geleistet hat, eine Nadel oder ein Abzeichen, vielleicht auch mehrere. Dann wird der ganze Vorgang für ganze Gruppen wiederholt. Einerseits ist dies ein ziemlich brutales Verfahren, ein unverblümter, direkter Konkurrenzkampf, dem sich niemand entziehen kann. Andererseits schwingt eine positive Grundstimmung mit, ... die Beurteilung ist informell und nicht bürokratisch.“ (1990, S. 153)

Hyperkompetitive Individuen sind dazu angehalten, sich ständig mit einem Auge selbst zu kontrollieren und zu beurteilen, ob sie den „Wettbewerbsmaßstäben“ entsprechen, und mit dem anderen schauen sie auf die Welt potenzieller Mitkonkurrenten.

Sozialmediziner und Soziologen (vgl. u. a. Richard Sennett 1998) weisen darauf hin, dass eine Diskrepanz besteht zwischen dem, was diese Form des Wettbewerbs abverlangt und dem, was menschliche Entwicklung benötigt. Diese Diskrepanz äußert sich in einer Reihe von Pathologien:

- das Bewusstsein der eigenen Ersetzbarkeit, Sennett spricht vom „Gespenst der Nutzlosigkeit“ (1998)
- der permanenten Angst sozialen Abstiegs (z. B. durch Arbeitsplatzverlust)
- die Erfahrung des Kontrollverlusts über die eigene (Berufs-)Biographie
- Entsolidarisierung
- Konflikte, Mobbing, individuelle Flucht in Süchte, burn-out etc.
- Kooperation und Diversität werden tendenziell entwertet

Eine Reihe von Autoren beleuchten die negativen Konsequenzen eines wettbewerbsbesessenen Denkens: die Unterminierung grundlegender menschlicher Beziehungen und die Beeinträchtigung notwendiger Bedingungen individueller und kollektiver Entwicklung. Wie Bohm and Edwards (1991) bemerken, beeinträchtigen kompetitive Beziehungen Menschen auf sehr unmittelbare Art und Weise: „People are frightened; they feel they’ve got to win, if only for their self esteem. If you loose, you feel that your self-esteem is wounded ...”.

In einem derartigen Umfeld kann sich niemand seiner sozialen Position oder seiner Rolle in der Gemeinschaft sicher sein. LaBier (1986) untersuchte in einer umfangreichen Studie wie sich hoch-kompetitive Arbeitsumwelten auf das emotionale Leben und die geistige Gesundheit von Menschen auswirken. Seine Studien zeigten, dass Menschen mit pathologischen Verhaltensweisen auf ein derartiges Umfeld und die von ihm produzierten Konflikte reagieren: Häufig verbergen sie ihr Innenleben, um gleichzeitig ein Image der Wettbewerbsfähigkeit und Härte nach außen zu symbolisieren. In derartigen Umwelten fühlen sich Menschen permanent bedroht, „ihr Gesicht zu verlieren“, oder ihren Job und damit „überflüssig“ zu sein. Die permanente Angst vor sozialem Abstieg, Arbeitslosigkeit, Alternativenlosigkeit, das Bewusstsein der eigenen Ersetzbarkeit führt

zu Konflikten mit Arbeitskollegen oder zu inneren Konflikten. Diese angstgetriebene Reaktion unterbindet soziale oder organisationale Transformation, behindert produktive Beziehungen und negiert menschliche Entwicklungsbedürfnisse.

1.3.4 Ökonomische Konsequenzen – Hyperwettbewerb als beschränkte Interaktionsform

Autoren, die eine hyperkompetitive Wirtschaft nicht nur konstatierten, sondern sie auch einforderten (z. B. Richard D’Aveni 1995), erlangten in den 90er Jahren größere öffentliche Aufmerksamkeit.

Propagiert wird die generelle „Mobilmachung“ und die Verschiebung des strategischen Schwerpunktes: von der Erhaltung zur permanenten Zerstörung von Wettbewerbsvorteilen.

Einige Zitate mögen dies veranschaulichen:

„Die aggressiven Konkurrenten schnappen den anderen den Kuchen vor der Nase weg und hinterlassen eine Spur der Verwüstung und des Hungers.“ (D’Aveni 1995, S. 406)

„... befinden sie sich mitten in einem frontalen, tödlichen globalen Wirtschaftskrieg“ (S. 407)

„Kooperation und Fair Play sind nicht das Modell für die Zukunft des Wettbewerbs. Das neue Modell wird verkörpert von Hondas Schlachtruf „Wir werden Yamaha zerstören, zermalmen und massakrieren“ (S. 408)

„Töten oder getötet werden“ (S. 408)

„eine Strategie der verbrannten Erde und der Plünderi mit einem Ziel: der Konkurrenz den Garaus zu machen.“ (S. 408)

„Töte oder du wirst getötet.“ Die Aggressivität des Hyperwettbewerbs verlangt ein neues Weltbild. (S. 409)

„Überleben kann nur eine neue Spezies: wilde, furchtlose Wettbewerber.“ (S. 409)

„Wirtschaft ist Krieg“ (S. 413)

„Im Hyperwettbewerb ist jedes Mittel recht“ (S. 407)

„Die Stärksten überleben“ (S. 407)

Charakteristisch für den Hyperwettbewerb ist zudem die Betonung der Geschwindigkeit: Beschleunigung selbst wird zur Strategie: So meint D’Aveni, dass ein nachlassendes Tempo auf der Eskalationsleiter des Wettbewerbs (vom Preis- / Qualitätswettbewerb über den Zeit- / Innovationswettbewerb zum Wettbewerb über Finanzmittel (sog. „Kriegskassen“)) kein erstrebenswertes Ziel ist. Manager, die versuchen, das Wettbewerbstempo zu drosseln, erreichen lediglich, dass ihre Unternehmen auf der Verliererseite stehen, denn: „Der Wirtschaftskrieg wird zweifellos Opfer fordern.“ (D’Aveni 1995).

Marianne Gronemeyer (1993) weist darauf hin, dass Beschleunigung nicht nur eine Denkfalle sein kann, sondern grundsätzlich zur Verrohung beiträgt. In der Eile / Beschleunigung unterbleibt das Zweifeln und Denken. Der Reflexionsstopp begünstigt die Banalisierung und Verrohung der Beziehungen, weil menschliche Hinwendungsformen wie Vertrauen, Befreundung, Kooperation eben nicht beschleunigungstauglich sind. In der Beschleunigung liegt eine destruktive Kraft: Mensch und Welt werden radikal versimpelt und die Grenze zwischen moralisch Erlaubtem und nicht Erlaubtem erodiert in einer „Monokultur der Raserei“ (Gronemeyer 1993).

Die zentralen Denk- und Analysekategorien des Hyperwettbewerbsansatzes sind von Konflikt und aggressiver Verdrängung charakterisiert. Die Fähigkeit, Unternehmensführung als prinzipiell unbeschränktes Feld von Handlungsmöglichkeiten wahrzunehmen, wird dadurch auf die Dimension des Konfliktes beschränkt. In vielerlei Hinsicht erinnert D’Avenis Strategiekonzept des Hyperwettbewerbs an sozialdarwinistische Denkmuster. Die wahrnehmungs- und handlungsleitenden Aspekte des Hyperwettbewerbsansatzes sind Verdrängung, Flexibilität, Beschleunigung und Aggressivität. Durchaus könnte man diese „Werte“ des Hyperwettbewerbers auch folgendermaßen übersetzen: Egoismus, Prinzipienlosigkeit, Reflexionsstopp und Rücksichtslosigkeit.

Wenig überraschend wird Kooperation bei D’Aveni wie bei seinen Vorläufern als mögliches Interaktionsmuster ausgeblendet. Kooperationen z. B. mit Kunden (in der Produktentwicklung, oder um Kosten zu sparen), mit Mitbewerbern (z. B. um ökologische und soziale Mindeststandards nicht einem destruktiven Preiswettbewerb aussetzen zu müssen), oder mit anderen Stakeholdern (öffentliche Hand, Arbeitnehmerorganisationen, Konsumentenorganisationen etc.) werden als Relikte einer vergangenen Epoche betrachtet und Hyperwettbewerb als die einzige mögliche Form des Wettbewerbs (D’Aveni 1995, S. 60) dargestellt. So postuliert D’Aveni: „Dem Frieden eine Chance: eine gefährliche Illusion.“ In der heutigen Wettbewerbssituation könnten Kooperationen bestenfalls als temporäre Taktiken im Hyperwettbewerb betrachtet werden, um letztlich das Wettbewerbsniveau zu erhöhen: durch Schaffung eines Wettbewerbsvorteils gegenüber anderen Konkurrenten, bzw. sogar gegenüber dem eigentlichen Kooperationspartner.

D’Aveni spricht von einer neuen Form der „Kooperation“, welche nicht mehr durch die Abstimmung von Verhaltensweisen und dem Ziel der Stabilität geprägt ist, sondern selbst Bestandteil und untergeordnetes Instrument des Hyperwettbewerbs ist. Kooperative Strategien „können die Rivalität im Wettbewerb nicht mindern, da im Hyperwettbewerb die einzig wirksame Strategie ein dynamischer Aufstieg auf den Eskalationsleitern ist.“ (S. 398) Deshalb kommt D’Aveni zum Ergebnis: „Im heutigen wettbewerbsbetonten Umfeld sind Kooperationsvereinbarungen nur dann sinnvoll, wenn damit Zielsetzungen des Hyperwettbewerbs verfolgt werden.“ (S. 399)

Kooperation verliere damit im dynamischen Wettbewerbsumfeld ihre Gültigkeit. Sie führe nicht zu Stabilität, sondern fördere statt dessen den Markteintritt aggressiverer Konkurrenten.

Wenig verwunderlich passten sich auch „Bildungs-„Institutionen dieser Ideologie an. So wurde in Paris im Jahr 1997 die *École du Guerre Économique* (Schule für Wirtschaftskrieg) von General Jean Picho-Duclos gegründet. Finanziell unterstützt wird die Einrichtung u. a. vom französischen Verteidigungsministerium und der Rüstungsberatungsfirma *Défense Conseil International*. Ca. 50 Studenten lernen in einem zehnmönatigen Studium (um 10.000 Euro) „kognitive Kampftechniken“, „Einflussmanagement über das Internet“, „Lobbying“, „Verhandlungsstrategien“, „Unternehmensspionage“ oder „Desinformation, um Gegner zu diskreditieren“. So lautete die Aufgabe der Abschlussarbeit der Studenten im Jahr 2006, innerhalb eines Tages einen imaginären Internetauftritt von Kritikern unschädlich zu machen. Das Szenario trug den Titel „Kill activistcash.com“. Laut Eigenwerbung setzt die Schule auf die „Verschmelzung militärischer und wirtschaftlicher Methoden“. (siehe u. a. <http://www.ege.fr>)

Selbst Modelle strategischen Managements, welche die Entwicklung von „nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen“ propagierten (Porter 1985), wurden in den 90er Jahren zunehmend als altmodisch betrachtet. Angesichts des neuen Wettbewerbs wurde der Ruf laut nach einem *more aggressive approach* (Ilinitch et al. 1996, S. 219). Die von D’Aveni (1994) konstruierte Welt ist geprägt von „escalation ladders“, „creative destruction“, „warfare“, „fencing“, „hurricanes“, und „earthquakes“. In einer solchen Welt wird nicht der nachhaltige Wettbewerbsvorteil eingefordert, sondern: „(c)ontinuous improvement, commitment to complete victory even at great personal cost“ (Ilinitch, D’Aveni and Lewin 1996, S. 213).

Diese Position blieb aber auch in der traditionellen Managementlehre nicht unwidersprochen: Für Zohar und Morgan (1996) ist Hyperwettbewerb eine „metaphor gone wild“: „Creative destruction may well prove a powerful competitive strategy for a single, well-prepared organization seeking to outmanoeuvre a rival. But practised by many organizations, it can have disastrous systemic consequences, not least for the employees left riding in the back seat“. (S. 463).

Insbesondere lernorientierte Schulen des Managements argumentieren, dass die Herausforderung darin besteht, anstelle von wettbewerbsorientierten eher dialog- und lernfähige Organisationen zu schaffen. Kofman and Senge (1995): „We have become overdependent on competition, to the extent that it is our only model for change and learning ... Fascinated with competition, we often find ourselves competing with the very people with whom we need to collaborate. Members of the management team compete with one another to show who is right, who knows more, ore who is more articulate or persuasive. Divisions compete with each other when they ought to cooperate and share knowledge“. (S. 20). Die Konsequenz für Kofman und Senge ist, dass „we become masters of what Chris Argyris calls skilled incompetence, skillful at protecting ourselves from the threat and pain that come with learning, but also remaining incompetent and blinded to our incompetence“. (ibid.).

Die Konsequenz daraus wäre die Entwicklung anderer Organisationsbilder: „[T]o regain our balance we must create alternative ways of working and living together.

We need to invent a new, more learning model for business, education, health care, government, and family. This invention will come from the patient, concerted efforts of communities of people invoking aspiration and wonder.” (Kofman und Senge 1995 : S. 43)

Im „Standard“ vom 22.2.2010 ist auf Seite 1 zu lesen:

Gedopt bis zur Pension

Studenten britischer Unis werfen immer öfter Drogen ein, um die kognitive Leistungsfähigkeit zu erhöhen. Barbara Sahakian, Professorin für Neuropsychologie in Cambridge, fordert deshalb Dopingtests für Prüflinge. Es geht um Medikamente wie Ritalin und Modafinil, die eigentlich bei Alzheimer, ADHS oder Narkolepsie (Schlafkrankheit) helfen sollen – an den Unis aber als „smart drugs“ eingesetzt werden. Laut US-Studien nutzt sie bereits jeder vierte Student – aber auch jeder fünfte Lehrbeauftragte. Das verzerrt den Wettbewerb natürlich grob. Gleichzeitig, so Sahakian, geht es aber um ethische Fragen, die über gesundheitliche und Fairness-Aspekte hinausgehen: Wenn erst einmal „sichere“ Leistungs-Booster fürs Gehirn existieren, dürfte die Bereitschaft rasant steigen, die Möglichkeiten kosmetischer Neurologie ebenso locker zu nutzen wie jene der kosmetischen Chirurgie. Was wird dann aus jenen, die auf Chemie (samt Nebenwirkungen) lieber verzichten? ... Früher einmal haben die Studenten noch mit Drogen experimentiert, um ihr Bewusstsein jenseits von Leistungsdruck zu erweitern. Heute sollen Drogen nur noch für gute Noten sorgen. Ob das echt ein Fortschritt ist?

1.4 Das Verhältnis von Wettbewerb und Wirtschaftsethik

Die wirtschaftsliberale Sichtweise geht davon aus,

- dass Wettbewerb per se moralisch richtig ist, insofern er (leistungs)gerecht und ein effizienter Weg der Lenkung der Wirtschaft sei, und weil er den höchsten Grad an sozialer Wohlfahrt garantiere (durch technische Innovationen, Produktivitätssteigerungen und die effiziente Nutzung der Ressourcen);
- dass die einzelnen Wirtschaftsteilnehmer gar nicht anders können, als sich wettbewerbsorientiert zu verhalten (Sachzwang). Deshalb wäre die Frage der Ethik ausschließlich auf der Ebene der ordnungspolitischen Rahmenbedingungen zu stellen und nicht auf der Ebene der einzelnen Akteure, die sich moralisch richtig verhalten, solange sie die Regeln nicht verletzen.

Aus wirtschaftsethischer Perspektive ergeben sich zwei Fragen:

1. wie realistisch sind die Grundannahmen, auf denen die behauptete Überlegenheit des Wettbewerbsprinzips beruht?
2. Gibt es den Sachzwang „Wettbewerb“ wirklich?

Ad 1. Die liberale, wettbewerbsfreundliche Position beruht auf einigen Voraussetzungen, um Wettbewerb ethisch rechtfertigen zu können :

- Die potenziellen Konkurrenten haben annähernd die gleichen Ausgangspositionen. Im Sport wäre es etwa undenkbar, dass ein 50 kg schwerer Boxer gegen einen 100 kg schweren Boxer in den Ring steigt.
- Der vollkommene Markt gibt die Preise vor und die Wirtschaftssubjekte reagieren entsprechend.
- Vollständige Information der Marktteilnehmer
- Der Mensch ist ein homo oeconomicus – der nicht nur über vollständige Information verfügt, sondern auch nutzenmaximierend rational handelt.
- Die Konsumenten können tatsächlich frei entscheiden. Das schließt auch den Zugang zu Informationen ein.

Markttransparenz, vollständige Information sowie unverzerrte Konkurrenz sind die – nicht sehr realitätsnahen - Grundlagen einer sozial-verantwortlichen Wettbewerbsgesellschaft.

Ad 2. Der Wirtschaftsethiker Peter Ulrich widerspricht der These vom absoluten Sachzwang des Wettbewerbs, d. h. dass die einzelnen Akteure keinen ethischen Handlungsspielraum hätten. Für Ulrich sind ökonomische Zwänge immer von der Gesellschaft oder dem politischen System geschaffen und damit auch veränderbar. Auch jede Einzelperson kann sich im Grunde dem „Sachzwang“ widersetzen und im Rahmen seiner Handlungsfreiheit ethisch vertretbar handeln. An die Stelle der Sachzwangproblematik stellt Ulrich die Zumutbarkeitsproblematik: In wie weit ist ein derartiges Verhalten auch zumutbar? Für Ulrich (1993) gibt es zwei Möglichkeiten, wie wir uns der Zwangssituation des Wettbewerbs entziehen können (vgl. auch Kapitel II.1):

- durch individuelles ethisches Verhalten, indem im Rahmen einer moralischen Selbstbegrenzung auf die Eigennutzenmaximierung verzichtet wird, wenn durch unser Handeln andere unverhältnismäßig zu Schaden kommen,
- durch eine Ordnungspolitik, die Rahmenbedingungen schafft, welche den Wettbewerb ethisch begrenzen und den individuellen Akteuren die Möglichkeit verschafft, sich ethisch zu verhalten (durch Selbstbegrenzung).

Ulrich plädiert für ein zweistufiges Konzept wirtschaftsethischer Ordnungspolitik, welches die „Vitalpolitik“ vor einer Wettbewerbspolitik stellt (siehe ausführlicher II.1. – hier soll nur noch einmal kurz auf den Wettbewerbsaspekt verwiesen werden).

Die Vitalpolitik Zielt darauf ab, das marktwirtschaftliche System in ein gesamtgesellschaftliches Zielsystem einzubetten. Diese vitalen Interessen und Ziele sollen nicht von Angebot und Nachfrage, freier Preisbildung oder Wettbewerb abhängig sein.

Ulrich (2002) verfolgt damit die Leitidee einer „lebensdienlichen Marktwirtschaft“, die die Marktkräfte mittels ethisch-politischer Vorgaben auf „vitale“ Gesichtspunkte ausrichtet und wenn nötig begrenzt. Normen sollen dem Markt humanitäre, soziale und ökologische Grenzen setzen und bestimmte Lebensbereiche vor der Ökonomisierung (und damit dem Wettbewerbsprinzip) schützen.

Die Wettbewerbspolitik Baut auf der Vitalpolitik auf und soll marktwirtschaftlichen Wettbewerb auf die Erreichung vitaler Zwecke des guten Lebens und gerechten Zusammenlebens ausrichten.

Auf globaler Ebene gibt es derzeit keinen Akteur, der eine Vitalpolitik durchsetzen könnte. Die Welthandelsorganisation ist ausschließlich auf die Förderung des Wettbewerbsprinzips ausgerichtet und hat vielfach bewiesen, dass vitalpolitische Aspekte für sie bedeutungslos sind (z.B. in der Frage von Umwelt- und Gesundheitsstandards).

Die Gruppe von Lissabon (1995) schlägt so genannte „Weltverträge“ als Basis einer kooperativen Steuerung im Sinne einer Vitalpolitik vor. Anstelle des globalen Wettbewerbs sollten vier globale Sozialverträge die Basis der Lenkung der Weltwirtschaft und Weltgesellschaft bilden:

- Ein Grundbedürfnisvertrag sollte die Grundbedürfnisse der Weltbevölkerung abdecken: Das Recht auf sauberes Trinkwasser, das Recht auf menschenwürdige Behausung, das Recht auf Zugang zu Energie, ärztlicher Versorgung, Nahrung und Bildung. Regierungsbehörden, Finanzinstitutionen, Stiftungen und Privatunternehmen sollten gemeinsam Instrumente zur Durchsetzung dieser Ziele entwickeln. Unternehmen, die sich zur Mitarbeit bereit erklären, könnten als globale Partner längerfristige Privilegien wie z. B. Steuererleichterungen erhalten.
- Ein Kulturvertrag unterstützt Maßnahmen und Kampagnen zur Förderung von Toleranz und Dialog zwischen Kulturen.
- Ein Demokratievertrag legt die globale Steuerung wieder zurück in die Hände der Bürger. Globale Themen sollten von einem „Weltbundesrat“ diskutiert werden, der sich aus VertreterInnen nationaler Parlamente zusammensetzt. Damit könnten globale soziale Forderungen formuliert werden, für die es derzeit keine demokratisch legitimierte Institution gibt.
- Der Erdvertrag legt den Fokus auf die Förderung einer nachhaltigen Entwicklung. Dabei soll die Agenda 21 durch eine Erklärung über die Prinzipien der Waldhaltung, eine UNO-Rahmenkonvention zum Klimawandel und eine Konvention zur Artenvielfalt ergänzt werden.

1.5 Wettbewerbslogiken: konvivialer versus perverser Wettbewerb

Wettbewerb ist ein kulturelles Phänomen und als solches Wandlungen unterworfen. In wenigen Gesellschaften zuvor dürfte allerdings das Prinzip des Wettbewerbs eine derartige Definitionsmacht innegehabt haben wie in der unseren. Wettbewerb stellt eine wichtige Dimension sozialen Lebens dar, die zu wirtschaftlichem Wohlstand und zu lebendiger Demokratie beitragen, aber auch destruktive Kräfte freisetzen kann. Wichtig ist deshalb die Wahrnehmung von Differenzen.

Die genauere Betrachtung der Wortwurzel des Begriffs Wettbewerb zeigt die Doppeldeutigkeit des Wettbewerbskonzepts: Die lateinische Wurzeln des Begriffs Wettbewerb – *cum petere* – (engl. *competition*), bedeutet nichts anderes als „gemeinsame Suche“ (z. B. Streben nach besseren Lösungen). Das Wort „*concurrere*“ (dt. Konkurrenz) bedeutet „gemeinsam laufen“. Wir haben also in der Wortwurzel von Wettbewerb einen kooperativen Aspekt. Formen des Wettbewerbs, die diesen kooperativen Aspekt negieren, können als „pervertierter“ Wettbewerb bezeichnet werden.

Ein Blick auf andere Kulturen mag hilfreich sein, um das eigene Verständnis von Wettbewerb angemessener beurteilen zu können:

Der Anthropologe Richard Lee (1984) beschreibt den sozialen Rahmen für Wettbewerb in der Gesellschaft der südafrikanischen Dobe ꞑKung. Wettbewerb wird zwar auch als ein Mittel betrachtet, um die Gemeinschaft mit Nahrung, Unterkunft, Rat, medizinischer Versorgung und Geschichten zu versorgen, aber dieser Wettbewerb ist nach Lee sozial eingebettet. Wettbewerb wird als eine Form der Interaktion unter mehreren betrachtet, die dem Ziel der Kooperation untergeordnet ist, um die destruktiven Effekte von Wettbewerb gesellschaftlich einzudämmen. Die Dobe ꞑKung entwickelten soziale Mechanismen, um zu verhindern, dass Wettbewerb zu perversen (= sozial entbetteten) Wettbewerb wird. In vielen so genannten „vor-kapitalistischen“ Gesellschaften gab es beispielsweise Regeln, die vorsahen, dass ein reich gewordener Mensch gleichzeitig die Verantwortung für seine Verwandten und die Gemeinschaft übertragen bekam. Das bedeutete, dass die Früchte des Wettbewerbs wieder unter allen aufgeteilt werden mussten. Ein zweiter Mechanismus der sozialen Eingrenzung von Wettbewerb waren rituelle Mechanismen (vgl. dazu auch das Kapitel „Moral Economy“). Giddens (1994, S. 61f) beschreibt die Praxis der „Verächtlichmachung des Fleisches“ („*insulting of the meat*“) bei den Dobe ꞑKung:

“When a hunter returns from a successful hunt his kill is disparaged by the rest of the community, no matter how beautiful it may be.” (Giddens 1994, S. 61)

Wenn die Gemeinschaft gemeinsam die Beute des erfolgreichen Jägers in die Ansiedlung transportiert, wird lautstark über die Unfähigkeit des Jägers und die eigene Enttäuschung diskutiert. Häufig fällt dieses Ritual zeitlich mit einer kollektiven Feier zusammen. (z. B. die Errichtung einer neuen Hütte, oder die Ernte eines Feldes)

Giddens: ‘The ritualized disparagement is a counter to arrogance and therefore to the sort of stratification that might develop if the best hunters were honoured or rewarded. (ibid. S. 62) Die Dobe ꞑKung sind sich der sozialen Funktion dieser Rituale bewusst: Giddens zitiert einen Heiler der Dobe ꞑKung:

When a man makes many kills, he is liable to think of himself as a chief, and see the rest of the group as his inferiors. This is unacceptable; so we always speak of his meat as worthless. In this way we cool his heart and make him gentle. (ibid. S. 62)

Eine andere Methode der gesellschaftlichen Einbettung von Wettbewerb ist die Untertreibung: Vom erfolgreichen Jäger wird eine gewisse Bescheidenheit erwartet, wie das folgende Zitat veranschaulicht:

Say that a man has been hunting, he must not come home and announce like a braggart, ‘‘I have killed a big one in the bush!’’ He must first sit down in silence until I or someone else comes up to his fire and asks, ‘‘What did you see today?’’ He replies quietly, ‘‘Ah, Im no good for hunting, I saw nothing at all ... may be just a tiny one’’. Then I smile to myself because I know he has killed something big. (ibid. S. 61)

Die Unterschiede dieses „vor-modernen“ Wettbewerbskonzepts zu unserem ist nur allzu deutlich: Während konvivialer (= am Leben orientierter) Wettbewerb gesellschaftlich eingebettet ist, anerkennt pervertierter Wettbewerb die soziale Verpflichtung des Teilens, des Leben und Lebenslassens nicht. An die Stelle dieser sozialen Verpflichtung tritt das Prinzip: „the winner takes it all“. Ökonomische Aktivitäten werden damit gesellschaftlich entbettet. Damit verändert sich auch die Welt und Weltwahrnehmung: Das Umfeld wird damit nicht mehr als soziales Interaktionsfeld betrachtet, an dem wir alle teilhaben, sondern als ungastlich-feindlicher Ort, an dem jeder gegen jeden kämpft.

Wettbewerb wird zu einem hoch abstrakten, nicht greifbaren Konzept, das vielleicht gerade deshalb als machtvolleres gesellschaftliches Definitionszentrum wirken kann.

Im Laufe der Herausbildung kapitalistischer Gesellschaft scheint es eine Entwicklung weg von konvivialen Formen des Wettbewerbs (die eher die kollektive und individuelle Anstrengung um ein gemeinsames Ziel zu erreichen betonen), hin zu einem Wettbewerbskonzept, das den individuellen Kampf gegen Rivalen betont.

Man könnte sogar argumentieren, dass dieses Modell des perversen Wettbewerbs zur strukturprägenden Logik modernen menschlichen Lebens geworden ist, das sich nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in der Politik, im Sport, in Wissenschaft und Bildung ausbreitet.

Im Überblick ergeben sich die folgenden Unterschiede zwischen einem konvivialen und einem pervertierten Wettbewerb:

Aus ethischer Perspektive ist immer zu bedenken, worin das Ziel der Wirtschaft liegt. Es ist nicht das höchste Ziel der Wirtschaft, die Anderen zu schlagen, sondern die

Konvivialer Wettbewerb	Pervertierter Wettbewerb
Im Zentrum: konkretes Ziel, konkretes zu lösendes Problem	Abstraktes Konzept, allgemeines Glaubensbekenntnis (Wettbewerb als Wert an sich)
konkretes Gegenüber (Mit-Suchende) „Verbinden“	künstliches Feindbild, abstrakte „Gegner“ „Distanzieren“
Logik des „gemeinsam laufen“	„schneller laufen“
produziert und ermöglicht produktive Differenz – gemeinsam etwas Neues erschaffen Differenz als Bereicherung	Auslöschen von Differenz – etwas Einzelnes dominant machen Differenz als Bedrohung
Sozial eingebettet	Entbettung aus einem sozialen, lokalen Kontext
bewegen (movement)	mobilisieren
Gemeinschaftlicher Nutzen	Individueller Nutzen auch auf Kosten aller Anderen
Gemeinschaftliche Anstrengung	Individualisierende Strategie
Tendenz: Rituelles understatement der eigenen Leistung	Tendenz: Narzismus, Macher- und Führermythos
Gegenseitiges Lernen/Verbessern	Vernichtung der innovativen Kompetenzen des Gegners
Teilen des Nutzens	„the winner takes it all“
Instrumente und Regeln, um die Herausbildung von Herrschaftsstrukturen zu verhindern	De-Regulierung im Interesse der Stärkeren

bestmöglichen materiellen und immateriellen Lebensbedingungen für **alle** Mitglieder zu schaffen.

Möglicherweise zwingen uns künftig aber auch kollektive globale Problemlagen (Klimawandel, Ressourcenerschöpfung etc.) zu einer Rückbesinnung auf konviviale Formen des Wettbewerbs, in denen es um die Entwicklung lebensfreundlichen Wissens und von Technologien geht, deren Wert durch Weitergabe an Andere und Kooperation erhöht wird.

Kontrollfragen

1. Homo oeconomicus oder homo cooperativus? Welche Antworten gibt die Spieltheorie, die Neurobiologie bzw. die klassische Ökonomie?
2. Was versteht Ulrich unter der Sachzwangproblematik des Wettbewerbs und welche Handlungsmöglichkeiten sieht er?
3. Welches sind die Grundlagen des Wirtschaftsliberalismus?
4. Welche Rolle spielt die Biologie des 19. Jahrhunderts bei der Herausbildung der Wettbewerbsidee?
5. Nennen Sie Merkmale des Sozialdarwinismus.
6. Nennen Sie Hauptaspekte des Neoliberalismus, insbesondere der Chicagoer Schule.
7. Welche Argumente werden für das Wettbewerbsprinzip vorgebracht?
8. Welche Argumente werden gegen das Wettbewerbsprinzip vorgebracht?
9. Was sind die Hauptaussagen der Neurobiologie bzw. der Spieltheorie im Hinblick auf den Wettbewerb?
10. Welches sind die Konsequenzen einer Hyperwettbewerbsgesellschaft?
11. Welches sind die Konsequenzen des Hyperwettbewerbs auf individueller Ebene?
12. Wettbewerb und Ethik: welche Fragen sind an eine liberale Konzeption des Wettbewerbs zu stellen?
13. Wie stellt sich die Sachzwangthese aus der Perspektive Ulrichs dar?
14. Was versteht man unter Vitalpolitik und welche Vorschläge hat dazu die Gruppe von Lissabon?
15. Wodurch unterscheidet sich konvivialer von perverser Wettbewerb?

Reflexionsfragen

1. Reflektieren Sie den Unterschied für das Gemeinwesen, das Bildungswesen und das wirtschaftliche Handeln je nachdem ob wir vom Bild des homo oeconomicus ausgehen oder vom kooperationsorientierten Menschen.
2. Diskutieren Sie unterschiedliche Zusammenhänge zwischen globalem Wettbewerb und Menschenrechten, Demokratie und ArbeitnehmerInnenrechten.

3. Welchen Einfluss könnte der gesellschaftliche „Primat“ des Wettbewerbs auf ein Gemeinwesen, soziale Beziehungen und den individuellen Charakter haben?
4. Diskutieren Sie die Frage ob, ethisches Verhalten ein Wettbewerbsvorteil sein kann und welche Rahmenbedingungen dazu notwendig wären.
5. Die Umweltorganisation der Vereinten Nationen (UNEP) kommt zum Schluss, dass ein Sechstel der weltweiten nützlichen Landfläche nachhaltig durch falsche Landwirtschaft geschädigt ist, dass ein Viertel der Fischgründe erschöpft sind, dass 50 % der Fischbestände bis an die biologische Grenze ausgebeutet werden und sich der weltweite Fischbestand zwischen 1970 und 2000 halbiert hat. Wissenschaftler sprechen heute von der sechsten großen Aussterbensperiode der Erdgeschichte, allerdings der ersten, die von einer Spezies verursacht wird. In den “Proceedings” der amerikanischen Akademie der Wissenschaften berichten US-Forscherinnen, dass der Mensch die Aussterbensrate um das 100- bis 1000-fache über das natürliche Maß hinaus getrieben habe. („PNAS“)

Wenn Ökonomie die Lehre vom vernünftigen Umgang mit knappen Ressourcen ist, ist dann das Wettbewerbsprinzip oder das Kooperationsprinzip angemessener? Finden Sie für beide Antwortmöglichkeiten Argumente.
6. Ist Wettbewerb ein brauchbares Instrument der gerechten Verteilung von Wohlstand? Warum, warum nicht?
7. Was ergibt sich für Sie aus den Ergebnissen der Spieltheorie in Hinblick auf geeignete gesellschaftliche Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns?

Literaturverzeichnis

- Bauer, J. (2006): Prinzip Menschlichkeit. Warum wir von Natur aus kooperieren. Hamburg
- Bauer, J. 2008: Das kooperative Gene. Abschied vom Darwinismus. Hamburg
- Bohm, D. and Edwards, M. (1991): *Changing Consciousness*. San Francisco: Harper.
- Burleigh, M. und Wippermann, W. (1991): *The Racial State: Germany 1933–1945*. Cambridge University Press.
- D’Aveni, R. (1995): *Hyperwettbewerb – Strategien für die neue Dynamik der Märkte*, Frankfurt/Main: Campus.
- D’Aveni, R. (1994): *Hypercompetition. Managing the Dynamics of Strategic management*, New York: Free Press.
- Darwin, Ch. (1875): *Die Abstammung des Menschen und die geschlechtliche Zuchtwahl*. Übersetzung von J. Victor Carus, 3. Auflage, Band 1.
- Darwin, Ch. (1887/1993): *Mein Leben*. Frankfurt a. M.
- Deutsches Wirtschaftsministerium (2008): *Wirtschaftspolitische Aspekte des Vertrags von Lissabon*. in: *Schlaglichter der Wirtschaftspolitik - Monatsbericht 02/2008*
- Die Gruppe von Lissabon (1997): *Grenzen des Wettbewerbs. Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit*. München: Luchterhand.
- Gauron, A. (1998): *Metamorphose zur Marktgesellschaft*. In: *Le Monde diplomatique* Nr. 5532 vom 15.5.1998, Seite 13.
- Giddens, A. (1994): *Living in a Post-Traditional Society*, in: Beck, U., Giddens, A. and Lash, S. (Hrsg.), *Sociology*, 28(2): 479-498.
- Gould, S. J. (1998): *Illusion Fortschritt. Die vielfältigen Wege der Evolution*. Fischer, Frankfurt am Main 1998.
- Gronemeyer, M. (1993): *Das Leben als letzte Gelegenheit. Sicherheitsbedürfnisse und Zeitknappheit*. Darmstadt: Primus.
- Gürerk, Ö, et al.: *the competitive advantage of sanctioning institutions*. *Science* 312: 208, 2006.
- Hofstadter, R. (1944): *Socialdarwinism and American Thought. 1860-1915*. Philadelphia 1944.
- Ilinitch, A.Y., D’Aveni, R.A. and Lewin, A.Y. (1996): *New Organizational Forms and Strategies for Managing in Hypercompetitive Environment*, *Organization Science* 7(3), 211-219.
- Kofman, F. and Senge, P. (1992): *Communities of Commitment: The Heart of the Learning Organization*, in Chawla, S. and Renesch, J.: *Learning Organizations*, pp. 15-44, Portland, Oregon: Productivity Press.
- Kosfeld, M. et al.: *Oxytocin increases trust in humans*. *Nature* 435:673, 2005.
- Kurzban, R. und Houser, D.: *Experiments investigating cooperative types in humans*. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. PNAS 02: 1805, 2005.
- LaBier, D. (1986): *Modern Madness: The Hidden Link Between Work and Emotional Conflict*, New York: Simon and Schuster.
- Laughlin, P. et al.: *Groups perform better than best individuals on letters-to-numbers problems: Effects of group size*. *Journal of Personality and Social Psychology* 90: 644, 2006.
- Lee, R. B. (1984): *The Dobe jKung*, New York: Holt.
- Lemke, T. (1997): *Eine Kritik der politischen Vernunft. Foucaults Analyse der modernen Gouvernementalität*. Berlin.
- Margulis, L. (1999): *Die andere Evolution*. Spektrum, Heidelberg 1999.
- Mill, J. St. (1859/1974): *Über die Freiheit*. Stuttgart.
- Nemitz R. (2008): *Die Erziehung des faschistischen Subjekts*, in: *Projekt Ideologie-Theorie*, Berlin 1980
- Ortmann, G. (2008): *Organisation und Welterschließung*, Wiesbaden 2008
- Petrella, R. (2001): *Die Ideologie des Wirtschaftskrieges und des sozialen Überlebens der Besten im Lichte des 11. Septembers*, Brüssel, am 17. Dezember 2001 (1.2.2010)
- Ploetz, A. (1895): *Die Tüchtigkeit*. Berlin.
- Porter, M. E. (1985): *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*, New York: Free Press.
- Rawls, J. (1989): *Politischer Liberalismus*. Frankfurt a. M.
- Schmitz-Berning, C. (1998): *Vokabular des Nationalsozialismus*, Berlin, New York, 1998.

- Sennett, R. (1998): *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus*. Berlin.
- Smith, A. (1776/1977): *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. München.
- Ulrich, P. (1993): *Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik- ein Rahmenkonzept* (Nr. 55).St. Gallen: Institut für Wirtschaftsethik der Hochschule St.Gallen.
- Ulrich, P. (2001): *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*. 3.Aufl. Bern: Haupt.
- Ulrich, P. (2002): *Der entzauberte Markt. Eine wirtschaftsethische Orientierung*. Freiburg 2002.
- Ungethüm, M. (2005): *Zur Ethik des Wettbewerbs*, Marburg.
- Zak, P. et al.: Oxytocin is associated with human trustworthiness. *Hormones and Behavior* 48: 522, 2005.
- Zak, P. et al.: The neuroeconomics of distrust: Sex differences in behavior and physiology. *Cognitive Neurosciences Foundation of Behavior* 95: 360, 2005.
- Zohar, A., und Morgan, G. (1996): Refining our Understanding of Hypercompetition and Hyper-turbulence, in: *Organization Science* Vol 7/3 S. 460-64.