

Paul Reszke

Braucht der Mensch Konkurrenz?

Meiner Meinung nach ist das Analogisieren, das Wiedererkennen von Gleichem, eine allgemein menschliche Konstante, eine Grundform der Erkenntnis. Dazu gehört auch das Sich-Wiedererkennen im Anderen, in anderen Menschen, und auch das Vergleichen.

Wann sehe ich einen Menschen als Konkurrenten, was ist ein Konkurrent?

Es ist jemand, der das gleiche Ziel erreichen will wie ich: Eine Goldmedaille, einen bestimmten Arbeitsplatz vielleicht oder Sieger des ersten Philosophy Slams in Kassel werden. Deshalb sehe ich ihn als Konkurrenten, deshalb trete ich in Wettstreit mit ihm.

Was aber ist nun ein Wettstreit? Nehmen wir das Beispiel Sport: Es wird ein Spiel gespielt, d.h. Es gibt Regeln, und wer sich in ihren Grenzen bewegt, und nicht nur das: wer sie am besten ausreizt, der gewinnt.

Dies hier ist ein Redewettbewerb und es wäre sicherlich nützlich gewesen, in diesem Zusammenhang die Regeln der antiken Rhetorik zu studieren... Was ich *nicht* getan habe. Ein Gedanke allerdings, der mir aus dem Umgang mit ihr als besonders bemerkenswert erschien, ist mir bis heute vertraut: Nach einer Unzahl von Hinweisen, welchen Regeln man folgen sollte, um eine wirksame Rede zu halten, folgt ein kleiner Hinweis, nämlich: Wer hingegen die richtige Situation erkennt, kann durch das Ignorieren der Regeln den größten Erfolg erzielen.

Kehren wir zum Beispiel „Sport“ zurück, so werden Sie sagen: Ein Regelnbruch führt doch immer zur Disqualifikation. Aber dies ist ja nicht das einzige Beispiel für Wettstreit, es gibt doch auch gesellschaftlichen Wettstreit, den Wettstreit auf dem Arbeitsmarkt.

Und nun komme ich auf die heute behandelte Frage: Braucht es hier Konkurrenz?

Nun, es wird oft der Fall sein, dass ich angetrieben vom Drang mich zu vergleichen, konkurrieren muss.

Aber *muss* ich das? Ist nicht der Wettbewerb selbst auch nur eine Regel einer bestimmten Gesellschaft zu einer bestimmten Zeit? Ich denke ja, und so kann ich, der antiken Rhetorik gehorchend, die richtige Situation erkennen und die Regel ignorieren. Ich kann mich im anderen wiedererkennen, nicht, um mich zu messen, sondern um ihn zu verstehen. Und so den größten Erfolg erreichen: Nicht das alte individuelle Ziel, sondern ein neues, gemeinsames (, und die Konkurrenz in sinnvoller Weise überwinden.)