

Der Sieg des Siegers

Siegen ist Lust

Siegen ist lustbetont und damit zunächst einmal eine tolle Leistung unseres Gehirns. ein Akt höchster geistiger Befriedigung

Wer wollte nicht schon als kleiner Junge in der Sandkiste die höchste Burg bauen oder das tiefste Loch buddeln oder als Mädchen die schönste Puppe besitzen?

Oder wer würde sich nicht freuen, wenn er auf folgende Frage laut „Hier, ich!“ rufen könnte:

Wer ist der erfolgreichste Trainer in Deutschland?

Wer berät die größten Unternehmen?

Wer hat das meistgelesene Buch von uns publiziert?

Die Lust am Siegen ist emotional eingefärbt und ist - wie auch die übrigen Emotionen - ursächlich im limbischen System unseres Gehirns verankert. Emotionen funktionieren nach einem Schlüssel-Schloss-Prinzip. Bestimmte Wahrnehmungsbilder lösen im Gehirn eine Verkettung von elektro-chemischen Impulsen aus, die verbunden mit Botenstoffen den gesamten Blutkreislauf und die Muskulatur aktivieren.

Der Sieg setzt einen verlierenden Rivalen voraus. Der Begriff Sieg wird enger gesehen als der Begriff Erfolg: Denn Erfolg kann ich auch in Situationen haben, in denen kein unmittelbarer Rivale vorhanden ist.

Jeder sieht sich gern an der Spitze und legt sich dafür ins Zeug. Rivalisieren korreliert mit aggressivem Verhalten. Der Verhaltensforscher Konrad Lorenz hat in seinem 1963 erschienenen Buch „Das so genannte Böse“ nachgewiesen, dass aggressives Verhalten in der Evolution vorteilhaft für die Fortpflanzung und das Überleben von einzelnen Tierarten sein kann.

Im Tierreich vorhandene aggressive Verhaltensweisen:

- Die Verteidigung und Eroberung des Reviers
- Die Behauptung der Vorherrschaft innerhalb wohl organisierter Gruppen
- Die sexuelle Aggression
- Feindselige Handlungen, mit denen die Entwöhnung abgeschlossen wird
- Die Aggression gegen Beutetiere
- Defensive Gegenangriffe gegenüber Fressfeinden
- Moralische und disziplinierte Aggression, die der Durchsetzung der gesellschaftlichen Regeln gilt.

In der ökologischen Forschung spricht man heute nicht mehr von einem allgemeinen Aggressionsinstinkt. Tiere haben eine Prädisposition: Sie reagieren auf eine bestimmte Umweltkonstellation (wenn diese wahrgenommen wird) mit aggressiven Handlungen.

Rivalen sind Wettkämpfer oder Konkurrenten. Beide durchleben intellektuell und emotional die Wettkampfsituation und versuchen ihre Kompetenz zu vergrößern. So tragen z. B. in der

Brunft die Hirsche untereinander aus, wer Platzhirsch ist und den Harem für sich beanspruchen kann.

Diese Prädisposition hat sich auch beim Menschen in der Evolution vorteilhaft ausgewirkt. Die intellektuellen Leistungen sind zwar beim Menschen größer und sie reagieren subtiler in Rivalitätssituationen. Dennoch laufen nach dem Schlüssel-Schloss-Prinzip diverse automatische Auslösemechanismen ab und führen zu aggressiven Verhaltensweisen, verbunden mit Neid, Eifersucht, Gier, Verzweiflung, Enttäuschung und Schadenfreude.

Wir sind keine Sammler und Jäger mehr. Solange es den Menschen in ihrer heutigen Gestalt gibt, wird man Aggressionen nie abschaffen können. Die Einsicht, dass Aggressionen überholt sind, heißt aber noch nicht, dass sie außer Kraft gesetzt sind.

Einzelne Kulturen begünstigen oder vermindern aggressives Verhalten. Dieses ist abhängig

- von den Zwängen, welche die Umwelt der Gesellschaft auferlegt
- der Neigung, sich Lernvorgänge zu Eigen zu machen (Entwicklungsrichtung und Aggressionsdynamik)
- und der Prädisposition zum Erlernen gemeinschaftlicher Aggression

Die Frage, ob die Prädisposition zu aggressivem Verhalten bei der heutigen Waffentechnik den Bestand der Menschheit nicht eher gefährdet, sei hier ausgeklammert. Aggressionen weltweit durch Werthalten, Normen, Gesetze und Staats-„Gewalt“ einzudämmen stellt eine der wichtigsten Aufgaben dar.

Auf der anderen Seite steht die Aussage: Siegen ist Lust! Und der damit verbundene Einsatz um die überlegene Leistung, das bessere Material, das leistungsfähigere Aggregat bringt technischen Fortschritt und verbessert damit auch den Wohlstand der Menschen. Der kleine Bruder der Aggression ist der Wettbewerb.

Bei dem Bemühen, aggressives Verhalten in kontrollierbare Bahnen zu lenken und Siege freudig zu genießen, spielt der Sport eine große Rolle. Der Sieg wird nicht nur genussvoll von den Spielern erlebt – auch die Zuschauer identifizieren sich mit dem sportlichen Geschehen und siegen (oder verlieren) quasi im Geiste mit.

Der sportliche Wettkampf wird durch folgende Komponenten geprägt:

- Ich und Wir: Die Mannschaft
- Der Gegner: Generische Mannschaft: diese stellt das Problem dar
- Das Ziel: Den Gegner zu besiegen
- Taktik und Strategie
- Technisches Können, Gespür, Klugheit
- Organisation des Zusammenspiels
- Räumlicher Rahmen: Fußballplatz
- Zeitliche Begrenzung des Spiels
- Objekt, mit dem gespielt wird: Z. B. der Ball
- Spielregeln

- Zuschauer als Resonanzboden
- Der triumphale Sieg
- Bewältigung einer demütigen Niederlage

Das „reine“ Spiel dient ausschließlich der Befriedigung aggressiver Bedürfnisse. Im eigentlichen Spiel entsteht kein materielles Interesse. Die Situation lautet: So tun als ob! Anders ist es dagegen im kommerzialisierten Sport, da geht es um handfeste wirtschaftliche Interessen.

Entscheidend ist: Werden die Regeln vom Rivalen akzeptiert! Außerhalb des Sports gibt es keine festgeschriebenen Regeln. Aggressives Verhalten wird durch die Werthaltung eingedämmt. Aber die bestehen häufig nur vage.

Der Sieger genießt seinen Triumph! Aber es kann auch für ihn gelten:

Wenn du gesiegt hast, schnalle den Helm fester:

Das Problem des Siegers: Wie geht der Unterlegene mit der Niederlage um:

- Niederlage nagt am Selbstwertgefühl.
- Der Unterlegene hat den Eindruck, dass seine Leistung oder seine Bedeutung nicht mehr anerkannt wird.
- Wer sich gekränkt fühlt, erlebt das Geschehene als negativ gegen sich gerichtet.

Wird die Niederlage als Kränkung empfunden, dann begleiten ihn Emotionen wie Neid und Rache.

Rache ist nicht süß – aber verständlich. Rache ist kein originäres Bedürfnis. Rache setzt eine Niederlage, einen Verlust voraus: Die Ehre, das Selbstwertgefühl, die große Liebe – alles kann unwiederbringlich beschädigt sein.

Rache wird oft geübt, um einen Ausgleich zu schaffen: Was du mir angetan hast, zahle ich dir heim.

Kränkungen treffen den Kern des Selbstwertgefühls. Die Folge: Heiße Wut, brennender Ärger, Kränkungs-zorn. Rache-genüsslichkeit hat ein Pedant in der kalten Berechnung, mit der man zu Werke geht: Distanz, Feindseligkeit und finstere Vergeltungsgedanken begleiten das innere Nagen und Bohren und drängen zur Genugtuung.

Oft bleibt es bei Rachephantasien:

*Mit der Zahnbürste das Klo putzen,
Lasagne mit Chappifüllung.
Kollegin beim Finanzamt verpfeifen.
Generalstabsmäßig eine Karriere zerstören*

Rache kann Leben kosten:

Kennen Sie von Friedrich Dürrematt: „Der Besuch einer alten Dame“? Claire will sich rächen an dem Mann, den sie einst mit 17 Jahren liebte. Sie wurde damals schwanger. Er verleugnete die Vaterschaft. Zwei bestochene Zeugen sagen vor Gericht falsch aus. Er heiratet eine andere. Claire bringt das Kind zu Pflegeeltern, wo es nach einem Jahr stirbt. Sie muss im Bordell arbeiten und lernt einen alten, reichen Mann kennen, den sie später heiratet. Nach dem Tod macht er sie zur Milliardärin. Claire hat nach 45 Jahren nichts vergessen. Kühl bietet sie den Bürgern eine große Summe Geld gegen das Leben des Mannes, der sie einst ins Elend gestoßen hat. Und ihre Rache hat Erfolg: Die Bürger ermorden gemeinschaftlich aus Geldgier den früheren Geliebten.

Wer gekränkt worden sind, braucht etwas von dem Kränkenden. Rache ist destruktiv, wie die Blutrache in vielen Kulturen. Sobald sich später eine Gelegenheit bietet, schlägt der Ressentimentgeladene zurück, um die Hilflosigkeit, mit der das Unrecht ursprünglich erlebt worden ist, zu überwinden.

Rivalität ist nicht nur ein Problem der Männer. Auch Frauen können wütend und aggressiv sein. Aber die „Spielregeln“ sind oft andere:

- Vom Mädchen erwartet die Gesellschaft, dass sie nett ist.
- Aggressivität kann Beziehungen gefährden

Doch damit das Konzept der Nettigkeit nicht auffliegt, verlegen sich viele Mädchen auf indirekte Aggressionen: vernichtende Blicke, Gerüchte, Verleumdungen, soziale Ausgrenzung oder demonstratives Schweigen. Frauen werten andere Frauen ab, um sich selbst aufzuwerten. „Niemand kann dich so demütigen wie eine Geschlechtsgenossin!“ Meint die amerikanische Psychologin und Frauenforscherin Phyllis Chesler in ihrem Buch „Woman’s inhumanity to woman“. Die Psychologin Leora Tanenbaum schreibt dazu: „Wenn Frauen die Möglichkeit hätten, sich ein größeres Stück vom Kuchen zu erarbeiten, hätten sie es nicht nötig, miteinander um die Krümel zu wetteifern.“

Das Rivalisieren korreliert unmittelbar mit der Zufriedenheit:

- Unzufriedenheit entspringt dem Gefühl:
 - ungerecht behandelt worden zu sein
 - nicht mithalten zu können
 - man hätte sein Glück nicht so gut geschmiedet wie sein Nachbar, Freund oder Kollege
- Neid ist das Gefühl, das die Beschämung überwinden hilft.
- Im Neid mobilisieren wir Aggressivität, Ehrgeiz und Kampfbereitschaft

Rivalitäten spornen an. Konkurrenz belebt das Geschäft und ist Motor des gesamten Wirtschaftslebens. Ohne Konkurrenz gibt es keinen Fortschritt. Konstruktive Rivalität gehört zu den Kernkompetenzen des Arbeitslebens.

Der ehrgeizig stimulierende Neid ist in einer Konsumgesellschaft ein zentraler Produktions- und Wirtschaftsfaktor. Werbung führt der Bevölkerung vor, was man alles haben muss, um

glücklich und zufrieden zu sein und so glücklich und zufrieden auszusehen, wie die Leute in der Werbung.

Aber: In der Regel wird nicht das Auto, die Villa, die größere Schönheit geneidet. Das Eigentümliche ist: Man neidet den anderen das Ansehen, Glück und die Zufriedenheit. Also innere Zustände, die diese – so die Annahme – durch die beneideten Güter erreichen. Selbst wenn die Freundin das gleiche Kleid hat, kann Neid dadurch entstehen, dass die andere toller darin aussieht.

Im Unternehmen sind Mobbing, Bullying und Bossing unfaire Mittel:

- Mit Kritik wird gewartet, bis der Chef ganz sicher mithören kann
- Infos werden gegenüber Kollegen zurückgehalten.
- Streuen von Gerüchten
- Klauen von Ideen
- Fälschen von Forschungsergebnissen

Die unfair Konkurrerenden sind oft:

- Einzelgänger
- misstrauisch
- innerlich angespannt bis aggressiv
- wenig selbstsicher
- vermeiden Schwächen zuzugeben
- nutzen die Schwächen anderer skrupellos aus

Nicht überall wird gemobbt, aber überall konkurrieren Kollegen miteinander. Rache feiert fröhliche Urständ – vielleicht weil es ein klammheimliches Vergnügen bereitet. Aber kaum einer gibt dieses Konkurrieren zu, denn Rivalisieren gilt als unsolidarisch. In Besprechungen gilt ein tabu.

Umso wichtiger ist es, dem „Sieger“ durch Rachegeleüste von Unterlegenen die Freude am Erfolg nicht zu vergällen.

Fünf Tipps für ein souveränes Rivalisieren:

- Rivalisieren Sie bewusst:
 - Wahrnehmung des eigenen und fremden Reviers.
 - Reflexion der eigenen Ziele.
 - Welche Mittel sollen eingesetzt werden und wie wirken diese auf den Rivalen.
 - Ein unverkrampftes Herangehen an die Situation.
 - Welche Rivalitätsmuster aus der Kindheit „schleppe“ ich mit mir herum.
 - Wie könnten die Folgen eines Sieges aussehen (z. B. Pyrrhussieg).
- Rivalisieren Sie angemessen und gelassen:
 - Unterscheiden Sie, wo Sie mit Rivalität und wo mit solidarischer Kooperation weiterkommen: Mitspieler, Gegner? Welche Koalitionsformen gibt es?
 - Betrachten Sie Rivalität als Spiel.
 - Erleben Sie dieses Spiel lustvoll.
 - Machen Sie Rivalisieren nicht zum Selbstzweck.

- Kultivieren und verfeinern Sie Ihre Methoden.
- Rivalisieren Sie offen:
 - Besprechen Sie mit Kollegen Konkurrenzkonflikte.
 - Vermeiden Sie eine Tabuisierung des Themas.
- Rivalisieren Sie fair:
 - Werden Sie sich klar über die Folgen unfairen Rivalitätsverhaltens.
 - Destruktive Methoden provozieren Rache und vergiften das Klima.
 - Versuchen Sie negatives in positives Rivalisieren zu verwandeln.
- Versuchen Sie so oft es geht eine Win-Win-Situation herzustellen:
 - Zeigen Sie Empathie.
 - Berücksichtigen Sie die Bedürfnisse Ihres „Rivalen“.
 - Beziehen Sie die Zielerreichung Ihres „Rivalen“ in Ihre Strategien und Maßnahmen ein.
 - Versuchen Sie in jeder Situation sicher zu stellen, dass Ihr „Rivale“ sein Gesicht wahren kann.

Literatur:

Roland Franck,
Winning! Wie Sieger Finanzdienstleistungen verkaufen,
verlag moderne industrie, Landsberg/Lech 1997

Axel Honneth,
Kamp um Anerkennung – zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte,
Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Mein 1992

Konrad Lorenz,
Das sogenannte Böse – Zur Naturgeschichte der Aggression,
Dr. G. Borotha Schoeler Verlag, Wien 1963

Kurt Theodor Oehler,
Rivalität und wie man richtig damit umgeht.
C. H. Beck Verlag, München 2003

Wolf Schneider,
Große Verlierer – von Goliath bis Gorbatschow,
Rowohlt Verlag, Reinbeck bei Hamburg 2004

Leora Tanenbaum, Catfight: Weibliches Konkurrenzverhalten und wie Männer davon profitieren,
Verlag Ariston, Kreuzlingen/München 2004

Edward O. Wilson,
Biologie als Schicksal – Die sozialbiologischen Grundlagen menschlichen Verhaltens,
Ullstein Verlag, o. O. 1979