

## Common Security Clubs

### Clubs für Gemeinsame Sicherheit

#### Kooperationsgruppen

Außer den Transition-Initiativen brauchen wir noch mehr. Während wir uns gemeinsam bemühen, die Abhängigkeit von Öl und anderen fossilen Brennstoffen zu überwinden, müssen wir auch Wege finden, wie wir uns gegenseitig dabei unterstützen können, mit den unmittelbaren Folgen des Umbruchs in der Wirtschaft umzugehen. Arbeitslosigkeit (Anm. J.B.: hier: Lohnarbeit), Zwangsversteigerungen und Insolvenzen ziehen eine Spur der Verwüstung durch Kommunen, Stadtviertel und Familien. Wie bewältigen wir das? Muß jeder Haushalt für sich die Verluste tragen, oder ist es sinnvoller, zusammen mit Freunden und Nachbarn nach gemeinsamen Wegen zu suchen, wie wir die wirtschaftlichen Folgen des Wachstumsendes bewältigen können?

Und auch hier gibt es bereits Initiativen: Das Programm Common Security Clubs hat sich genau das zum Ziel gesetzt. Es wurde von einem Team von Aktivisten initiiert, die für wirtschaftliche Gerechtigkeit und eine ökologische Wende kämpfen und mit dem Institute for Policy Studies und dem Strategiezentrum On the Commons verbunden sind, die im Januar 2009 ein Pilot-Curriculum erarbeitet haben. Mehr als 55 Clubs folgten bisher ihren Vorschlägen, weitere rund 100 Gruppen ließen sich davon inspirieren und informieren und arbeiten unter anderen Namen zusammen. Die Strategie der Clubs hat drei Stoßrichtungen: Gemeinsames Lernen, Gegenseitige Hilfe, Soziales Handeln.

**Gemeinsames Lernen:** Durch Lernmittel für die Bildung von unten, Videos und gemeinsame Lektüre vertiefen die Teilnehmer ihr Verständnis für Wirtschaftsthemen und gehen den Fragen nach wie: Warum ist die Wirtschaft in Schwierigkeiten? Welche ökologischen Faktoren tragen zur ökonomischen Krise bei? Was ist unsere Vision für eine gesunde, nachhaltige Wirtschaft? Wie kann ich meine wirtschaftliche Verwundbarkeit verringern? Wie komme ich aus Schulden heraus?

**Gegenseitige Hilfe:** Durch Erzählungen, Beispiele, Quellen im Internet, ein Arbeitsheft und gegenseitige Unterstützung reflektieren die Teilnehmer, was ihnen Sicherheit gibt. Wie kann ich mir selbst und meinem Nachbar helfen, wenn einer von uns von Zwangsvollstreckung, Arbeitslosigkeit (Anm. J.B.: hier: Lohnarbeit), oder wirtschaftlicher Unsicherheit bedroht ist? Was können wir gemeinsam tun, um unsere wirtschaftliche Sicherheit zu erhöhen?

**Soziales Handeln:** Common Security Clubs erkennen an, daß viele Herausforderungen, vor denen wir stehen, nicht durch individuelle oder lokale Anstrengungen zu bewältigen sein werden. Bundesstaatliche, nationalstaatliche und sogar globale wirtschaftliche Reformen sind nötig. Welche politischen Entscheidungen der Einzelstaaten und des Bundes werden unsere persönliche Sicherheit verbessern? Wie können wir uns politisch engagieren, um derartige Entscheidungen zu befördern? Viele Clubs, die aus Initiativen entstanden sind wie »Brechen Sie mit Ihrer Bank« und »Bewegen Sie Ihr Geld«, haben das Geld von Einzelpersonen und religiösen Vereinigungen und sonstiges Geld von Wall-Street-Firmen abgezogen und auf lokale Banken und Kreditvereine übertragen.

Auf der Website der Common Security Clubs findet man Tools für Initiatoren, die eine Gruppe ins Leben rufen wollen, und Geschichten aus bereits bestehenden Clubs. Eine Geschichte stammt von einer »Ressourcenteilenden Gruppe« im ländlichen Maine, die Connie Allen initiiert hat. Connie schreibt: »Ich kannte mehrere Menschen, die mit bescheidenem Einkommen lebten, entweder wegen Arbeitslosigkeit (Anm. J.B.: hier: Lohnarbeit) oder wegen Unterbeschäftigung, Ruhestand oder weil sie freiwillig ein einfaches Leben gewählt hatten. Und ich dachte, wenn wir diese Gruppe gründen, könnten wir alle davon profitieren. Sie würde das Leben für uns alle einfacher machen.«

Und Connie hatte recht. Aber was sie nicht erwartet hatte: daß sie so viel Spaß zusammen haben würden, »Wir trafen uns immer im Untergeschoß der örtlichen Bücherei, etwa zwölf Personen, jede Woche«, erzählte Connie. »Die Bibliothekarin fragte dauernd, worüber wir lachten. Irgendwie hatten wir immer eine Menge Spaß zusammen. Und wir halfen einander auf jede nur mögliche Weise«.

Sie fährt fort: »Wir haben zusammen Großeinkäufe gemacht. Und wir informierten uns gegenseitig über Sonderangebote und Wege, wie wir jede Woche Geld und Zeit gespart hatten.«

Die Gruppe teilte sich Rasenmäher, Bücher und Werkzeuge; die Mitglieder halfen, als ein Mitglied ein neues Büro eröffnete; sie organisierten einen Garagenflohmarkt für 30 Leute; sie stellten eine Website ins Netz, auf der sie Informationen verbreiteten und Gegenstände auflisteten, die zu verkaufen waren; sie boten Kurse zu allen möglichen Themen, dachten gemeinsam über Möglichkeiten zum Geldverdienen nach, trafen sich zu Essen, bei denen jeder etwas mitbrachte, und tauschten Rezepte für günstige Gerichte und sonstige Spartipps aus.

Sie hatten sogar eine »Sparbüchse für Notfälle« auf dem Tisch stehen. Oft steckte jemand bei einem Treffen 50 Cents oder einen Dollar hinein, obwohl es niemand verlangte. Das Geld wurde kaum angetastet, aber genau wie die Gruppe »vermittelte es ein Gefühl von Sicherheit, einfach zu wissen, daß es da war«.

Common Security Clubs könnten noch effektiver werden, wenn sie durch eine landesweite PR-Kampagne unterstützt würden – aber wer würde dafür zahlen? Die Bundesregierung bestimmt nicht, denn die spinnt die Fiktion weiter, unser nationales Ziel müsse es sein, wieder sorglos in anonymen Vorstädten herumzufahren. Nur wenn dieses »Ideal« schwindet – zusammen mit der Fähigkeit der Regierung, weiterhin Banken zu retten -, könnte die schiere Notwendigkeit uns dazu bringen, eine praktisch kostenlose Teillösung für die sich immer weiter zuspitzende Finanzkrise der Privathaushalte zu unterstützen.

Heinberg, Richard: **Common Security Clubs**. In: Derselbe: **Das Ende des Wachstums. Alte Konzepte – neue Realitäten**. Originalausgabe: The End of Growth, 2011. 2013, Seite 283-285.

#### **Weiterführende Hinweise:**

[Transition Towns and Common Security Clubs](#)

[http://wiki.p2pfoundation.net/Common\\_Security\\_Clubs](http://wiki.p2pfoundation.net/Common_Security_Clubs)

[Common Security Clubs - Under 2 Minute Intro](#)

[Common Security Clubs](#)

[Chuck Collins, 1 of 2, Common Security in Economic Crisis](#)

[Resilience Circles and Transition - Part I, Chuck Collins](#)

[Resilience Circles and Transition - Part II, Carlyne Stayton](#)

[Resilience Circles and Transition - Part III, Ralph Schmoltd](#)

[Resilience Circles and Transition - Part IV, Conrad Willeman](#)

[Resilience Circles and Transition Initiatives - Part V, Q&A](#)

[Stories from Common Security Clubs, Part I](#)

[https://translate.google.de/translate?hl=de&sl=en&u=http://www.ips-dc.org/were\\_in\\_this\\_together/&prev=search](https://translate.google.de/translate?hl=de&sl=en&u=http://www.ips-dc.org/were_in_this_together/&prev=search)

[https://translate.google.de/translate?hl=de&sl=en&u=http://www.ips-dc.org/five\\_benefits\\_of\\_common\\_security\\_clubs\\_economic\\_solidarity/&prev=search](https://translate.google.de/translate?hl=de&sl=en&u=http://www.ips-dc.org/five_benefits_of_common_security_clubs_economic_solidarity/&prev=search)

[http://www.ips-dc.org/five\\_benefits\\_of\\_common\\_security\\_clubs\\_economic\\_solidarity/](http://www.ips-dc.org/five_benefits_of_common_security_clubs_economic_solidarity/)  
[https://translate.google.de/translate?  
hl=de&sl=en&u=http://www.yesmagazine.org/blogs/common-security-clubs/organizing-a-  
common-security-club&prev=search](https://translate.google.de/translate?hl=de&sl=en&u=http://www.yesmagazine.org/blogs/common-security-clubs/organizing-a-common-security-club&prev=search)

**Commons-Bewegung-Strategie-Center**

## **Kooperation statt Konkurrenz**

Möglicherweise stehen wir unmittelbar vor einer kopernikanischen Wende, was unser Verständnis des menschlichen Zusammenlebens betrifft. Das historische Fenster ist günstig und steht weit offen, weil wir trotz - oder wegen - a) einer hochspezialisierten Wissenschaft, b) eines nie dagewesenen Stands der Technik und c) eines beispiellosen ökonomischen Reichtums gleich mehrere globale Krisen von lebensbedrohlichem Ausmaß produziert haben: Lebensmittel- und Energiekrise; Finanz- und Wirtschaftskrise; Verteilungs- und Demokratiekrise. Irgendetwas ist hier fundamental schiefgelaufen, und immer mehr Menschen sind bereit, alte Denkgewohnheiten über Bord zu werfen und sich für einen grundlegenden Systemwandel zu öffnen.

Vielleicht setzt sich schon in den kommenden Jahren die Erkenntnis durch, dass Konkurrenz ein gefährliches soziales Gift ist. Nicht in der Überdosis, sondern prinzipiell. Ich sehe es als strukturelle Krisenursache, dass wir die Konkurrenz zum Leitwert des Wirtschaftens und Zusammenlebens gekürt und das strukturelle Gegeneinander zur Norm und Normalität erhoben haben. Die politischen und ökonomischen Eliten haben uns über Wesen und Wirkung der Konkurrenz Sand in die Augen gestreut und diese als etwas Positives hingestellt. Das hat wiederum damit zu tun, dass den Mächtigen nichts mehr nützt, als wenn wir alle einander konkurrenzieren und dabei die Fähigkeit zur Solidarität und Kooperation verlernen. Fünf Mythen haben das Supergift Konkurrenz salonfähig und zum politischen Leitziel gemacht.

### **Mythos 1: Der Mensch neigt von Natur aus zur Konkurrenz**

In der Menschennatur ist die Möglichkeit, aber nicht die Notwendigkeit zur Konkurrenz enthalten. Wir streben von Natur aus nach Zielen, aber wie wir das tun - in kooperativer Weise oder durch Konkurrenz darüber sagen unsere Gene nichts aus. Das Muster, nach dem wir unsere Ziele verfolgen, ist kulturell erlernt und somit eine freie Willensentscheidung. (Der Umstand, dass heute fast alle Auto fahren, beweist auch nicht, dass Autofahren in den Genen festgeschrieben ist.) Was kulturell erlernt wurde, kann wieder umgelernt werden. Die Menschennatur bietet uns genauso die Möglichkeit zu Solidarität und Kooperation wie zu Ellbogeneinsatz und Konkurrenz. Die 30000 Menschen, die in Deutschland ehrenamtlich in den Tafeln Lebensmittel an Bedürftige austeilen, handeln nicht gegen die Menschennatur; sie haben sich vielmehr aus freien Stücken dazu entschieden zu kooperieren.

### **Mythos 2: Konkurrenz führt zu hoher Leistung**

Oft behauptet, nie bewiesen. Im Gegenteil: Neun von zehn Studien besagen, dass mit Kooperation höhere Leistungen erzielt werden als mit Konkurrenz. Der Grund dafür ist recht einfach: Die Kooperation motiviert mit positiven emotionalen Erfahrungen: Wertschätzung, Vertrauensbildung, gemeinsame Zielerreichung: Dein Erfolg ist auch mein Erfolg. Konkurrenz motiviert hingegen mit Angst, Druck und Stress. Deshalb geht es vielen Menschen in Konkurrenzsituationen schlecht. Das Nicht-schlechter-sein- Dürfen oder Besser-sein - Müssen als andere ist eine klassische extrinsische Motivation (die von außen drängt) im Unterschied zur intrinsischen (die von innen kommt). PsychologInnen sind sich einig, dass intrinsische Motivation stärker wirkt als extrinsische; extrinsische Motivation untergräbt sogar die intrinsische: Je stärker ich meine Aufmerksamkeit darauf lenke, wie gut ich im Vergleich zu meinen Konkurrenten bin, desto weniger kann ich mich auf die eigentliche Tätigkeit konzentrieren und darin aufgehen. Wer sich einer Beschäftigung oder Beziehung ganz hingibt, braucht keine Konkurrenz, um eine gute Leistung zu erbringen. (Eine Sache gut machen zu wollen und besser sein zu wollen als andere, sind zwei grundverschiedene Dinge.)

### **Mythos 3: Konkurrenz macht Spaß**

Es ist bezeichnend, dass bei Diskussionen über ökonomische Konkurrenz reflexartig der sportliche Wettbewerb bemüht wird, um zu beweisen, dass Konkurrenz normal und natürlich ist und Spaß macht. Abgesehen davon, dass es offenbar nicht überzeugt, dass ökonomische Konkurrenz Spaß macht, weshalb der Sport aushelfen muss: Selbst im Sport hört sich der Spaß für die meisten auf, wenn aus Spiel ein Wettkampf wird. Plötzlich geht es nicht mehr um den Prozess, sondern um das Ergebnis: das Siegen. Und das ist für die meisten nicht so lustig. Denn die meisten verlieren. Und selbst die, die gewinnen, erfahren nicht nur die Bewunderung, sondern meistens auch den Neid aller anderen, selbst der engsten TrainingskollegInnen. Der Sieg von heute kann, davon abgesehen, schon morgen einer Niederlage weichen. Deshalb schmeckt ein Sieg nicht wirklich süß. SpitzensportlerInnen müssen sich mit negativen Gefühlen wie Verbissenheit, Selbstzweifel und Angst vor Anerkennungsverlust herumschlagen. Hingegen gehen Menschen in Spielen, in denen es um den Prozess geht und bei denen niemand verlieren kann, regelrecht auf: Sie haben Spaß. In einer Studie bevorzugten zwei Drittel aller Burschen und alle Mädchen Spiele, bei denen niemand verliert, gegenüber Spielen, wo die einen gewinnen und die anderen verlieren.

### **Mythos 4: Konkurrenz wirkt charakterbildend**

Dieser Mythos rührt wohl daher, dass Konkurrenz scheinbar dazu führt, dass Menschen an sich arbeiten, um weiterzukommen. Doch das Ziel ihrer Arbeit ist ausschließlich das Besser-Sein als andere, das Siegen und Demütigen. Und das ist doch eine sehr merkwürdige Form des An-sich-Arbeitens. Studien zufolge zeigen erfolgreiche SportlerInnen »wenig Interesse an Unterstützung und Fürsorge durch andere, ein geringes Bedürfnis, für andere zu sorgen und geringe Gruppenanschlussfähigkeit«. Eine andere Studie zeigt, dass »Freundlichkeit, Sympathie und Uneigennützigkeit« auffallend abwesend unter erfolgreichen SportlerInnen sind. Eine dritte besagt, dass stark wettbewerbsorientierte Kinder weniger empathisch sind als schwächer wettbewerbsorientierte Kinder. Womit wird hier Charakter verwechselt? Mit blinder Zielorientierung und rücksichtsloser Durchsetzungskraft? Der Charakter kann nicht der große Nutznießer der Konkurrenz sein: Möchten Sie mit der wettbewerbsfähigsten Person im Dorf befreundet sein? Eben. Die Psychologin Karen Horney fasst zusammen: »Wettbewerbsorientierung führt zu Neid gegenüber den Stärkeren, zu Verachtung gegenüber den Schwächeren und zu generellem Misstrauen gegenüber allen.«

### **Mythos 5: Konkurrenz stärkt das Selbstwertgefühl**

Das glatte Gegenteil liegt vor: Wer Wettbewerb braucht, um sich gut zu fühlen, dem mangelt es offenbar an Selbstwert. Sie oder er fühlt sich nicht wert, ohne besser zu sein als jemand anderer. Wettbewerbsverhalten ist als Defizit-motivierte Charaktereigenschaft mehr eine Notwendigkeit als ein Bedürfnis. Je gesünder eine Person, desto geringer das Bedürfnis zu konkurrieren. SportsoziologInnen berichten von charakterstarken Persönlichkeiten mit hohem Selbstwertgefühl, die Wettbewerbe aus Prinzip meiden. Wenn wir ein Verhalten als ungesund beschreiben, weil es Defizit-motiviert ist oder auf ein geringes Selbstwertgefühl zurückzuführen ist, dann ist *gesunder Wettbewerb* ein Widerspruch in sich. Wettbewerbs orientierte Personen sind weit davon entfernt, ein bedingungsloses Selbstwertgefühl zu haben. Sie sind übermäßig davon abhängig, wie gut sie bestimmte Dinge gemacht haben und was andere über sie denken. In einer wettbewerbsorientierten Kultur wie der unseren kennt jeder das Gefühl der Scham und

des Selbstzweifels, wenn man einen Wettbewerb verloren hat. *Loser* ist zum weltweiten Schimpfwort geworden. In einer großangelegten Studienauswertung in Bezug auf die Auswirkung auf das Selbstwertgefühl besagten 87 Studien, dass Kooperation einen positiveren Effekt auf das Selbstwertgefühl hat als Konkurrenz, nur eine Studie kam zum gegenteiligen Ergebnis. Kurz, Wettbewerb ist ein hochgradiges Charakter-, Beziehungs- und Gesellschaftsgift. Wir sollten ihn aus den politischen Programmen streichen und aus unserem kulturellen Wertekanon bannen. Kooperation führt erwiesenermaßen zu solidarischerem Verhalten und größerer Hilfsbereitschaft, zu stärkerer Freundschaftsbildung und Zuneigung, zu mehr Vertrauen und Sicherheit. Kooperation ist besser für die Persönlichkeitsentwicklung. sie macht mehr Spaß als Konkurrenz und verursacht weniger Stress. **Wir sollten die Kooperation zum durchgängigen Prinzip des menschlichen Zusammenlebens machen: in der Nachbarschaft, in der Erziehung, in der Wirtschaft, in der Politik.**

### **Kooperationsgruppen gründen**

Je konsequenter wir uns vom Wettbewerb in allen Lebensbereichen verabschieden und Kooperation einüben, desto fruchtbarer wird der gesellschaftliche Boden für einen tiefgreifenden Systemwandel. Die Gesetze, die uns heute noch zur Konkurrenz anstacheln oder zwingen, kann niemand im Alleingang umschreiben. Hingegen kann jede und jeder eine Kooperationsgruppe gründen. Als Keimzelle einer überlebensfähigen, solidarischen Gesellschaft. Kooperationsgruppen bestehen zum Beispiel aus 15 bis 25 Personen, die in essenziellen materiellen Dingen kooperieren. Sie achten darauf, dass alle Gruppenmitglieder mit Nahrung, Wohnung, Kleidung und Energie versorgt sind, und helfen einander in Notlagen. Sie bereiten sich auf mögliche Krisenszenarien vor:

- kein Strom (damit auch kein Internet und kein Handy)
- kein Benzin
- kein Gas
- leere Supermarktregale
- eine von drei oder vier Personen hat keinen Erwerbsarbeits-Platz mehr
- kein Geld mehr auf der Bank

Das sind Szenarien, die in den nächsten Jahren eintreten können. Inmitten der Finanzkrise haben wir die Energie- und Klimakrise vorübergehend etwas aus den Augen verloren. Sie wird mit umso größerer Wucht zurückkommen, und wir sollten vorbereitet sein. Die Regierungen scheinen handlungsunfähig geworden zu sein, was die Verhinderung weiterer Krisen betrifft. Somit liegt es an uns selbst - als freie Menschen.

Wichtig ist die heterogene Zusammensetzung der Kooperationsgruppen. Insbesondere die Altersstufen sollten durchmischt sein und Personen mit besonderen Bedürfnissen, die nicht gleich viel geben können, wie sie selbst brauchen, aufgenommen werden - eine Mini-Solidargemeinschaft. Grundprinzip müsste auch sein, dass sich diese Gruppen nicht in Konkurrenz zueinander verhalten, sondern das Kooperationsprinzip universal leben. Sie sollten sich von Beginn an mit anderen Kooperationsgruppen vernetzen und kommunizieren, um im Krisenfall gemeinsam reagieren und einander ausgleichen und auch schwere Schocks aller Art möglichst elastisch abfedern zu können.

Der Hauptzweck dieser Gruppen besteht darin, dass wir das (wieder) erlernen, was der Menschheit von Beginn an das Überleben gesichert hat: gegenseitige Hilfe und Solidarität. Kooperation ist nicht nur die Voraussetzung für das Überleben der Menschheit, sondern für die gesamte Evolution. »Ohne das Gelingen von Kooperation kann nichts entstehen, was

lebenstüchtig ist«. schreibt der Psychotherapeut und Neurobiologe Joachim Bauer.

Selbst wenn keines der möglichen Krisenszenarien eintritt, dann werden wir grundlegende Kulturtechniken erlernt haben: Achtsamkeit, Mitfühlen, Vertrauensbildung, gegenseitige Hilfe und Solidarität. Mit diesem Projekt kann jeder und jede heute beginnen, ohne Regierungs- und Systemwechsel. Der kommt umso wahrscheinlicher, je mehr Menschen diesen ersten - oder zehnten - Schritt tun.

Felber, Christian: **Kooperation statt Konkurrenz. 10 Schritte aus der Krise.** 2009, Seite 129-135.