

Kooperationsgewinne

Menschen arbeiten meistens deshalb zusammen, weil sie einen Nutzen daraus ziehen. Eine systematische Betrachtung zeigt, dass mindestens fünf verschiedene Gründe vorliegen können, weshalb eine Zusammenarbeit zwischen Menschen zu einem Kooperationsgewinn führt.

Die wechselseitige Anerkennung von Verfügungsrechten

Unsere Eigentumsordnung ist als gesellschaftlicher Vertrag zu verstehen, indem sich die Gesellschaftsmitglieder wechselseitig private Verfügungsrechte zugestehen, so dass den jeweiligen Eigentümern möglichst viel Freiheit gewährt wird, dies jedoch in einer Weise, dass sie zugleich Anreize haben, diese Freiheit auch produktiv, d.h. zum Vorteil anderer, zu nutzen.

Die Möglichkeit Privateigentum zu besitzen und gleichzeitig zu wissen, dass die meisten Mitmenschen dieses Privateigentum akzeptieren werden, ist ein grosser Gewinn für alle und zugleich die Basis für die nachstehenden Kooperationserfolge.

Die Arbeitsteilung

Arbeitsteilung bedeutet zuerst einmal Spezialisierung. Jede und jeder hat einen Beruf, in welchem Professionalität und Routine angestrebt wird. Letztendlich beruhen nahezu alle kulturellen Leistungen auf dem Prinzip der Arbeitsteilung. Die mittlerweile in den Industriestaaten entstandene extreme Arbeitsteilung ist Ausdruck einer hochproduktiven zwischenmenschlichen Kooperation.

Mit anderen Worten bedeutet Arbeitsteilung auch, dass jeder das macht, was er am besten kann. Dabei ist es wichtig zu verstehen, dass sowohl absolute Vorteile als auch komparative Vorteile sehr wohl zum Vorteil aller sind. Komparative Vorteile in diesem Zusammenhang heisst, dass jeder und jede eine "beste" Fähigkeit hat, welche er zum eigenen Vorteil nutzen kann. Auch wenn Sekretärin A alles besser kann als Sekretär B, lohnt es sich für beide zusammen zu arbeiten!

Der Tausch

Tausch ist ein Positivsummen-Spiel und das heisst zugleich, dass Tausch kein Null-Summen-Spiel ist nach dem Motto, was der eine bekommt, verliert der andere. Vielmehr stehen beide Tauschpartner am Ende besser da. Dazu ein Beispiel: Bauer A hat viel zu viel Brennholz, er wird nie alles selber sinnvoll zum Heizen brauchen können. Bauer B hingegen hat gar keinen Wald, im fehlt es immer an Brennholz. Dafür hat er Gemüse im Überfluss, alleine wird er das Gemüse nie essen können. Bauer A und B tauschen nun Holz gegen Gemüse. Beide stehen nach dem Tausch besser da, weil jeder etwas bekommen hat, was er tatsächlich gerade gut gebrauchen kann!

Der Leistungswettbewerb

Für viele Nicht-Ökonomen ist es vermutlich kontraintuitiv, Wettbewerb als Quelle von Kooperationsgewinnen zu betrachten. Und es ist gewiss nicht jede Art von Wettbewerb produktiv. Aber Wettbewerb ist auch als ein Entdeckungsverfahren zu verstehen, bei welchem sich Menschen zu verbessern versuchen.

Wettbewerb hat eine Entwicklungsfunktion, er schafft neue Ideen, Produkte und Erfindungen. Wettbewerb hat aber auch eine Disziplinierungsfunktion: "Wer am Ball bleiben will", muss sich ständig verbessern.

Der Umgang mit Risiken

Die Zukunft ist grundsätzlich unsicher und mit Risiken behaftet. Sicherheit wird so zum gewünschten Gut und dieses Gut lässt sich in Grenzen produzieren. Gegen alle Widerwärtigkeiten des Lebens kann sich niemand schützen, aber in gewissen Grenzen kann Sicherheit mittels einer Versicherung erkaufte werden.

Sei es eine Haftpflichtversicherung oder die AHV: Eine gewisse Reduktion von in der Zukunft liegenden Risiken kann erreicht werden, indem Menschen miteinander kooperieren und allgemeine Haftungsregeln anerkennen oder vielleicht sogar eine Versicherung abschliessen.

Quelle:

Homann, K., Suchanek, A. (2000): Ökonomik: Eine Einführung. Mohr Siebeck, Tübingen, 479 p.