

# KLASSISCHE ERFOLGSBÜCHER UND ZEITLOSE WEISHEITEN:

## **Fallgrube Konkurrenzdenken**

- Blick ins Buch -

**Willard und Marguerite  
Beecher**



# Fallgrube Konkurrenzdenken

## **Originaltitel:**

[Beyond Success And Failure](#)

## **Autoren:**

Willard und Margeruite Beecher

## **Auszugsweise Übersetzung:**

Benno Schmid-Wilhelm

## **Für:**

[I-Bux.Com](#)

Wissen, das Ihr Leben gestaltet

In diesem Buch - von dem es keine vollständige Übersetzung ins Deutsche gibt - bieten die beiden Autoren weder Abhilfe noch andere Programme an.

Sie helfen dem Leser aber, sich selbst zu orientieren und seine eigenen Fähigkeiten freizulegen, um sich den anstehenden Problemen zu stellen.

Die folgenden Seiten befassen sich insbesondere mit den **Ursachen** des Konkurrenzdenkens.

**K**onkurrenzdenken führt zu einer geistigen Versklavung und Verarmung des Menschen. Konkurrenzdenken ist eine der häufigsten und destruktiven Formen, die zu einer psychologischen Fremdabhängigkeit führen.

Wenn man nicht aufpasst, ist es nur eine Frage der Zeit bis sich ein roboterhafter Menschentyp herausbildet - man wird zu einem mittelmäßigen, nachahmenden, initiativlosen, ausgebrannten und farblosen Mitläufer, welchem Schöpfergeist, Originalität, Vorstellungsvermögen und Spontaneität abgehen.

Als solcher gleicht man einem lebendigen Toten. Das Konkurrenzdenken hat den Menschen in einen Zombie verwandelt.

Konkurrenzdenken ist ein Prozess oder eine Verhaltensveränderung, die aus einer geistigen Gewohnheit erwächst. Eine solche Denkweise geht auf die Notwendigkeit zurück, in unseren ersten Lebensjahren andere Personen nachzuahmen.

Doch wenn diese Haltung auch nach der Pubertät noch anhält, ist sie ein untrügliches Zeichen einer zurückgebliebenen Kindlichkeit. Ein solcher Mensch ist psychologisch unreif, und steckt sich selbst in die Zwangsjacke der Imitation.

Wenn diese Haltung des ständigen Konkurrierens dann auch noch die zwischenmenschlichen Beziehungen bestimmt, vergiftet sie alle Kontakte zu anderen Menschen. Konkurrenzdenken richtet viel Schaden an, weil es den Menschen um seine Eigeninitiative und seine persönliche Verantwortung beraubt.

Die Unsitte des ständigen Konkurrierens ist so weit verbreitet, dass sie von vielen Menschen gleichsam als eine Art Naturgesetz hingenommen wird. Manchmal wird sie sogar als eine große Tugend hingestellt, die man möglichst ausgeprägt entfalten solle.

Diese Verzerrung hat einen hohen Preis, da die menschlichen Fähigkeiten nur in einem Miteinander und bei entsprechender Verstärkung gebührend zur Reife gelangen können. Konkurrenzdenken befindet sich jedoch immer auf der Seite, die einem Miteinander polar gegenübersteht. Auf diese Weise verhindert es die Entwicklung einer individuellen menschlichen Initiative.

Dieses bedauerliche Missverständnis entstammt der Tatsache, dass viele Menschen eine oberflächliche Verwandtschaft zwischen Eigeninitiative und Konkurrenzverhalten zu entdecken glauben. Einige meinen gar, es handle sich um ein und dasselbe, und verwechseln einen Giftpilz mit einem Speisepilz.

Deshalb müssen wir zunächst den Unterschied zwischen beiden klar erkennen. Nur dann können wir das Übel vermeiden, welches im Gefolge von Konkurrenzdenken und -handeln unweigerlich auftritt. Konkurrenzdenken versucht, in jeder Hinsicht die Initiative nachzubilden. Doch damit verschwindet die traurige Realität noch nicht:

Wir konkurrieren nur dann mit anderen Menschen, wenn wir Angst haben und es uns an Eigeninitiative fehlt!

Wer kann, wird von sich aus aktiv. Wer nicht kann oder sich nicht traut, macht es anderen nach.

**Die Eigeninitiative ist die wertvollste aller Tugenden!** Sie ist insofern eine Lebensnotwendigkeit, als die Lösung sämtlicher menschlichen Probleme einen aktiven Einsatz erfordert.

Solange die persönliche Initiative ausbleibt, bleiben die menschlichen Probleme ungelöst!

Ohne Initiative ist Selbstvertrauen ein Ding der Unmöglichkeit. Der Mensch kann sein Potenzial nur dann ausschöpfen, wenn er physisch und emotionell an sich glaubt.

Der hohe Stellenwert von Eigeninitiative und Selbstverantwortlichkeit ist im Leben eines Menschen durch nichts anderes ersetzbar.

Eigeninitiative ist das Gegenteil von Konkurrenzdenken, und das eine ist der Tod des anderen. Eigeninitiative ist die natürliche Fähigkeit eines Freigeistes. Wie die Hiebe eines Fechters ist sie spontan und intuitiv, sobald sie sich gewissen Situationen gegenüber sieht.

Die Freigeistigkeit ermöglicht es uns, ein von Innen heraus geführter Mensch zu sein, dessen Reaktionen automatisch ablaufen.

Auf der anderen Seite ist der vom Konkurrenzdenken dirigierte Mensch nur ein imitativ Reagierender, der immer mehr ins Hintertreffen gerät, während er auf Fremdhinweise von jemandem wartet, dem er mehr Fachlichkeit zutraut als sich selbst.

Konkurrenzdenken ist ein Abkömmling der Abhängigkeit. Eine solche Haltung imitiert die Initiative auf trügerische Weise, und verwässert dadurch unser Verständnis. Der konkurrierende Mensch trainiert, um schneller zu laufen als diejenigen, welche er zu „Hasen“ gestempelt hat, und vielleicht bilden wir uns ein, dass er die Früchte der Initiative genießen würde.

Bisweilen entwickelt er eine beachtliche Fähigkeit, und erscheint durchaus kompetent. Aufgrund seiner Erfolge gelangt er in eine beachtliche Schlüsselposition, wo originelles Denken verlangt wird und wo er Abläufe auf eine Weise organisieren soll, für die er nicht gewappnet ist, da ihm selbstständiges, originelles und imaginatives Planen und Handeln fremd sind.

In solchen Situationen ist er überfordert, und kann keine eigeninitiativen Aktionen in die Wege leiten, da er sich ja lediglich darin trainiert hat, den „Hasen“ zu überholen oder bereits bestehende Vorgaben zu übernehmen. Es fehlt ihm an der geistigen Freiheit, etwas zu kreieren oder neue Wege zu gehen. Und so verbringt er eine Arbeitszeit in einer Falle.

Um das Bewusstsein von der Gewohnheit des Konkurrerens zu befreien, sollten wir uns den Prozess, der das Bewusstsein im Konkurrenzdenken gefangen hält, näher anschauen.

Am ehesten entkommt man einer Falle, wenn man weiß, wie die Falle gebaut ist. Dann ist sie keine Falle mehr für uns. Um den Würgegriff des Konkurrenzdenkens abzuschütteln, brauchen wir vor allem mehr Selbstvertrauen, denn Konkurrenzdenken kann nur so lange Bestand haben, wie wir uns nicht genügend vertrauen.

Wer auf sich selbst baut, kann Dinge erreichen, die mit einem Konkurrenzdenken niemals möglich wären!

Der Konkurrierende verwandelt alle, die ihn umgeben und etwas mehr aus der Masse herausragen als er selbst, in „Hasen“. Dadurch gibt er sein angestammtes Geburtsrecht auf.

Nachdem er seine Eigeninitiative ad acta gelegt hat, kämpft er darum, all jene zu übertrumpfen, die seiner Auffassung nach über ihm stehen. Auf diese Weise macht er sich blind für seine ureigenen Fähigkeiten, und gerät nach und nach völlig in den Bann der „Hasen“, die er selbst auserwählt hatte. Er ist von ihnen in den Bann gezogen.

Er manövriert sich selbst in eine Situation der totalen Abhängigkeit von einer durch andere vorgegebenen Richtung hinein, und gleicht einem Blinden mit Blindenhund. Er traut sich nicht mehr, seiner eigenen Initiative und Spontaneität Folge zu leisten, und hat sich in einen Zustand der dauerhaften Verantwortungslosigkeit begeben. In diesem Zustand benutzt er seinen Geist nur noch dazu, sich weiter zu begrenzen und auf andere Menschen zu reagieren. Wenn andere niesen, bekommt er eine Erkältung.

Es liegt auf der Hand, dass die Gewohnheit des Konkurrierens eng mit einer anderen Gewohnheit verknüpft wird - nämlich mit der Gewohnheit des Vergleichens.

Wir vergleichen uns nach oben und nach unten mit anderen Menschen. Diese „Anderen“ sind in unseren Augen Autoritätsfiguren, die unser Weiterkommen fördern oder auch behindern könnten.

Andere wiederum siedeln wir unterhalb unseres Niveaus an, wir möchten aber nicht, dass sie uns unsere Position streitig machen.

Und so verkommt das Leben zu einem gefährlichen Spiel, bei dem wir pausenlos von Gegenspielern umzingelt sind, die wir zu übertrumpfen haben. Zumindest reden wir uns dies ein.

Die innere Höllenqual des Konkurrierenden ist, dass er sich selbst in die zweite Reihe verbannt, in der weder Initiative noch Originalität zum Ausdruck gebracht werden. Er degradiert sich selbst zum Mitläufer! Genau dies dängt ihn unablässig zum Konkurrieren.

Wer andererseits in sich ruht und an sich glaubt, verspürt überhaupt keinen Zwang zum Konkurrieren und hat es nicht nötig, ständig „Beweise“ liefern zu müssen - weder sich selbst gegenüber noch für andere.

Somit gründet jedes Konkurrieren auf einer Positionierung aus einer zweiten Reihe heraus, und der Konkurrierende ist unfähig, seinen eigenen Weg zu finden beziehungsweise zu gehen, und sich seine eigenen Ziele zu setzen.

Er muss sich ständig an anderen Personen orientieren, und hängt von den „Hasen“ ab, die er sich aufgrund seiner missgünstigen Neidwahl selbst ausgesucht hat.

Ständig Vergleiche anzustellen, erzeugt Angst, und Angst führt zum Konkurrieren. Wir bilden uns dann ein, dass unsere Sicherheit davon abhinge, ob wir andere Personen, die uns scheinbar voraus sind, überbieten können.

Für unser eigenes Lebensspiel haben wir keine Zeit mehr und können es nicht mehr genießen, denn dann liefen wir ja Gefahr, an Boden zu verlieren und im Wettlauf zurückzufallen.

Je höher wir steigen, umso größer wird die Angst vor dem Fall. Und so plagt uns die ständige Angst, ob wir auf Dauer auch mithalten können, und leben unentwegt mit einem Gefühl der Abhängigkeit.

Diese fixe Idee wächst sich zu einer Zwangsvorstellung aus, in der wir uns den Anweisungen einer anderen Person unterordnen, welche wir als Autorität akzeptieren.

Unsere uneingeschränkte Abhängigkeit von dieser anderen Person führt dazu, dass wir auch nicht mehr die geringsten anderen Hinweise und Signale aus unserem Umfeld wahrnehmen.

Wir können nicht mehr klar sehen und verlieren die Fähigkeit, aufzunehmen, was sich in unserer Umgebung abspielt. Wir stecken in den herkömmlichen Formen des Spieles fest.

Ein spontanes Reagieren auf die Gegebenheiten des Lebens ist uns dann nicht mehr möglich. Wir hören und sehen nur noch über den Umweg der Augen und Ohren derer, denen wir hinterherlaufen und gehorchen.

Diese Einbuße unserer Wahrnehmungsfähigkeit ist wahrscheinlich der schädlichste Faktor im Fahrwasser des Konkurrenzdenkens und seines unablässigen Hechelns nach dem Aufholen, Wettmachen und Übertrumpfen.

Der Konkurrenzmann ist ehrgeizig und gleicht dem Kleinkind, das zur Lieblingstochter oder zum Lieblingssohn erkoren werden möchte. Wie ein Bettler hält er anderen sein Tellerchen hin, auf dass sie ihm doch ein Almosen oder ein Stück Anerkennung hineinwerfen möchten.

Er wird laufen, springen, stehlen, lügen oder noch Schlimmeres tun, wenn es ihm nur das so sehr ersehnte Lob bringt.

Da er das Leben immer noch als Kleinkind oder zumindest wie ein Bürger zweiter Klasse sieht, bringen ihm all seine Bemühungen letztendlich nichts anderes, als dass seine übliche Sichtweise immer wieder aufs Neue bestätigt wird.

Dies geht so lange weiter, bis ihn irgendjemand aus diesem Wahn befreit und ihm vor Augen führt, auf welchen Irrweg er sich begeben hat.

Zu den grundlegenden emotionalen Haltungen, die im Gefolge des Konkurrenzdenkens entstehen, gehört das Gefühl der Feindseligkeit. Ein freundschaftliches oder auch nur freundliches Konkurrenzverhalten ist ein Ding der Unmöglichkeit!

Konkurrenzdenken erwächst aus dem Wunsch, andere zu übertrumpfen oder sie gar zu unterjochen, und kann deshalb nur feindlicher Art sein. Diese Unterjochung kann psychologischer oder physischer Art sein.

Damit platziert sich der Konkurrierende an das andere Extrem anderen Menschen gegenüber.

Das Miteinander, die Zusammenarbeit, wird unterbunden, und die anderen werden mit aktiven oder passiven Mitteln gestört. Es wird versucht, die Spielregeln zu verändern, um andere in eine nachteilige Situation zu bringen und sich selber besser darzustellen. Nur wenn der andere schlechtergestellt ist, kann sich der Konkurrierende einigermaßen wohlfühlen.

Der Konkurrierende ist immer ein schlechter Mitspieler. Eine Situation, in der er nicht besser dasteht als andere, ist ihm beinahe unerträglich. Wenn er nicht gewinnen kann, wird er ärgerlich und will anderen den Spaß verderben. Deshalb beteiligt er sich nur an Spielen, bei denen er von vorneherein weiß, dass seine Gewinnchancen größer sind.

Konkurrenzdenken ist das völlige Gegenteil eines spielerischen Denkens oder Verhaltens. Der Konkurrenzmann ist unfähig, nur zum Spaß oder aus Freude am Spiel mitzuspielen.

Sehr augenfällig ist dies bei Kartenspielern. Der Konkurrenzmann will auf Teufel komm raus gewinnen. Sollte er ein schlechtes Blatt erwisch haben, murt und leidet er. Er bedauert sich selbst, und schiebt die Schuld für seine schlechte Spielweise auf seine Mitspieler. Für ihn ist jedes Spiel eine Hassübung; er wird betrügen und tricksen, wenn er sich davon das Gewinnen verspricht.

Der Konkurrenzmann ist freudlos.  
Er lebt in der Angst vor dem Verlieren.

Der selbstsichere Mensch hingegen spielt um der Freude willen. Für ihn gibt es kein schlechtes Blatt. Ob er gewinnt oder verliert, ist unerheblich.

Ein Blatt ist ebenso interessant wie das andere, weil jedes wieder anders ist. Ihm geht es einzig und allein darum, eine schöne Zeit zu verbringen und seine Möglichkeiten auszuprobieren. Es ist ihm nicht daran gelegen, irgendetwas zu beweisen.

Konkurrenzmenschen leben in ständiger Angst. Diese Angst wirkt beschränkend und entwürdigend.

Wer mit der Angst lebt, hat keine Chance, sein Potenzial zu entfalten! Abhängigkeit führt zur Angst, die Angst wiederum führt zum Vergleichen.

Vergleiche führen zum Konkurrenzdenken, und das Konkurrenzdenken mündet in einer Selbsterniedrigung infolge von Nachahmen, Anpassen, kleinkindlichem Verhalten und Fremdbestimmtheit.

Nur derjenige, der niemand anders höher einstuft als sich selbst, kann Freiheit erlangen!

Weitere Texte aus dieser Reihe:

<https://www.i-bux.com/Autoreneuebersicht.html>