

# SWR2 Wissen: Radio Akademie

## Die teilende Gesellschaft (2)

### Der teilende Mensch

Von Martin Hubert

Sendung: Samstag, 14. Mai 2016, 8.30 Uhr

Redaktion: Gábor Paál

Regie: Günter Maurer

Produktion: SWR 2016

---

#### **Bitte beachten Sie:**

Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.

---

#### **Service:**

SWR2 Wissen können Sie auch als Live-Stream hören im **SWR2 Webradio** unter [www.swr2.de](http://www.swr2.de) oder als **Podcast** nachhören: <http://www1.swr.de/podcast/xml/swr2/wissen.xml>

Die **Manuskripte** von SWR2 Wissen gibt es auch **als E-Books für mobile Endgeräte** im sogenannten EPUB-Format. Sie benötigen ein geeignetes Endgerät und eine entsprechende "App" oder Software zum Lesen der Dokumente. Für das iPhone oder das iPad gibt es z.B. die kostenlose App "iBooks", für die Android-Plattform den in der Basisversion kostenlosen Moon-Reader. Für Webbrowser wie z.B. Firefox gibt es auch sogenannte Addons oder Plugins zum Betrachten von E-Books:

**Mitschnitte** aller Sendungen der Redaktion SWR2 Wissen sind auf CD erhältlich beim SWR Mitschnittdienst in Baden-Baden zum Preis von 12,50 Euro.

Bestellungen über Telefon: 07221/929-26030

Bestellungen per E-Mail: [SWR2Mitschnitt@swr.de](mailto:SWR2Mitschnitt@swr.de)

---

#### **Kennen Sie schon das Serviceangebot des Kulturradios SWR2?**

Mit der kostenlosen SWR2 Kulturkarte können Sie zu ermäßigten Eintrittspreisen Veranstaltungen des SWR2 und seiner vielen Kulturpartner im Sendegebiet besuchen. Mit dem Infoheft SWR2 Kulturservice sind Sie stets über SWR2 und die zahlreichen Veranstaltungen im SWR2-Kulturpartner-Netz informiert. Jetzt anmelden unter 07221/300 200 oder [swr2.de](http://swr2.de)

## MANUSKRIFT

### Radio Akademie Intro: Die teilende Gesellschaft

#### **Ansage:**

Der teilende Mensch  
Von Martin Hubert

*Musik*

#### **Sprecher:**

Die Savanne im Norden Namibias. Eine karge Graslandschaft, in der zwischen vereinzelt Baumgruppen einfache Hütten stehen. Hier leben die Hai||om, eine Jäger-Sammler-Gesellschaft, die uralte Traditionen in die heutige Zeit hinübergerettet hat.

#### **O-Ton Daniel Haun:**

Es ist so, dass Ressourcen verteilt werden unter den Hai//kom in einer sogenannten Demand-Share-Kultur, also einer Kultur, in der ich im Grunde das Recht habe, alle Gegenstände, die sich im Moment in Ihrem Besitz befinden, für mich zu beanspruchen.

#### **Sprecher:**

Eine faszinierende Kultur gemeinschaftlichen Teilens. Daniel Haun, Professor für kindliche Entwicklung und Kultur an der Universität Leipzig, hat sie in mehreren Projekten erforscht.

#### **O-Ton Daniel Haun:**

Das heißt ich könnte auf Sie zukommen und sagen: Geben Sie mir mein Mikrofon! Auch wenn sie das Mikrofon im Moment in der Hand halten und das auch zu Ihrem Besitz zählen würden, gehört es Ihnen im Grunde nicht mehr als mir. Wenn jeder jederzeit das Recht hat, nach allen Dingen zu fragen, dann verteilen sich die Dinge ungefähr gleich über alle hinweg. Das ist im Grunde so das zugrunde liegende System.

#### **Sprecher:**

Jeder teilt im Prinzip alles mit jedem. In vorzivilisatorischen Jäger-Sammler-Gesellschaften war das gang und gäbe. Heute dagegen, im Kapitalismus, dominiert ein individuelles Besitz- und Konkurrenzdenken. Zunächst einmal will jeder die eigenen Ressourcen erhöhen und verteidigen – wer mehr besitzt, hat auch mehr Macht und einen höheren Status. Ganz zurück in den Zustand der Jäger-Sammler-Gesellschaften wird es die Menschheit wohl nicht mehr schaffen. Aber die Kritik am egoistischen Charakter des Kapitalismus ist fast so alt wie er selbst. Lässt er sich sozialer gestalten? Wie viel von dem alten Erbe der Jäger-Sammler-Gesellschaften, von ihrem natürlichen Bedürfnis zu teilen, steckt noch im Homo sapiens, nachdem sein Ich und sein Eigentum immer wichtiger geworden sind? Wie lässt es sich reaktivieren? Zahlreiche Experimente suchen Antworten auf solche Fragen.

**O-Ton Holger Gerhard:**

Wir befinden uns auf dem Weg zum Laboratorium für experimentelle Wirtschaftsforschung.

**Sprecher:**

Holger Gerhardt vom Center for Economics and Neuroscience der Universität Bonn führt den Besucher über mehrere Treppen tief in den Untergrund eines Hochschulgebäudes. Der Weg geht an kahlen Wänden vorbei zu einer grauen Kellertür.

**O-Ton Holger Gerhard:**

Wir verfügen über 24 Computerarbeitsplätze (Vorhang wird aufgezogen) mit Trennwänden zwischen den einzelnen Computern, d.h. jeder Proband und jede Probandin kann in einem eigenen abgeschlossenen kleinen Raum sitzen, sodass Kommunikation zwischen den Teilnehmern nicht möglich ist außer auf die Weise, die wir ihnen vorgeben. Die Zuordnung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer erfolgt in aller Regel zufällig.

**Sprecher:**

Weltweit spielen in solchen Laboren zufällig zusammengewürfelte Versuchspersonen seit Jahren um Geld. Und seit es diese Experimente gibt, dringt aus den kühlen Arbeitsstätten immer wieder dieselbe warme Botschaft:

**O-Ton Armin Falk:**

Es gibt eine große Mehrheit von Probandinnen und Probanden, die bereit sind zu teilen, auch wenn sie es nicht müssen.

**Sprecher:**

Prof. Armin Falk, einer der Direktoren dieses Bonner Forschungszentrums.

**O-Ton Matthias Sutter:**

Das ist nicht nichts, erstens einmal.

**Sprecher:**

Professor Matthias Sutter, Professor für experimentelle Ökonomie der Universität Köln, ist ebenfalls einer der führenden Wissenschaftler auf diesem Gebiet. Lange Zeit verstanden die Wirtschaftswissenschaftler den Menschen als sogenannten „Homo oeconomicus“, der immer danach strebe, seinen Nutzen und seinen Gewinn zu maximieren. Wenn Menschen aber auch dann mit anderen teilen, wenn sie es gar nicht müssen, sei diese Auffassung überholt, meint Sutter. So schön das klingt – lässt sich daraus schon folgern, dass der Mensch wirklich ein inneres Bedürfnis zum Teilen besitzt?

**O-Ton Matthias Sutter:**

Es ist ein bisschen die Frage, aus welchem Blickwinkel man das betrachtet.

**Sprecher:**

Blickwinkel 1: Das sogenannte Ultimatum-Spiel.

**O-Ton Holger Gerhardt:**

Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer sitzen an ihren Plätzen. Sie dürfen die Kabinenvorhänge zuzuziehen (Vorhanggeräusch) und dann legen wir los.

**Sprecherin:**

Sie bekommen als Versuchsperson 100 Euro in die Hand. Diese Summe dürfen Sie beliebig zwischen sich und einer zweiten Versuchsperson aufteilen. Die andere Versuchsperson kann die angebotene Summe ablehnen. Wenn sie es tut, bekommen Sie beide nichts. Wählen Sie den Betrag, den Sie teilen möchten!

*Musik*

**Sprecher:**

Im Ultimatum-Spiel geben die meisten Anbietenden etwa 40 bis 50 Prozent ihrer Summe an den anderen ab. Und die Nehmenden lehnen Angebote, die unter 30 Prozent liegen, entrüstet ab. Sie verzichten lieber auf das Geld, weil sie meinen, hier werde unfair geteilt. Das Ultimatum-Spiel ist das oft zitierte Paradebeispiel dafür, dass Menschen nicht rein egoistisch tauschen und teilen. Weil der Bietende das ahnt, hält er das Angebot hoch genug, um seinen Spielpartner nicht zu einer Ablehnung zu provozieren.

*Trenner*

**Sprecher:**

Blickwinkel 2. Das Diktator-Spiel.

*Musik*

**Sprecherin:**

Sie bekommen als Versuchsperson 100 Euro in die Hand. Wieder dürfen Sie die Summe beliebig zwischen sich und der zweiten Versuchsperson aufteilen. Doch diese hat nun keine Möglichkeit, das Angebot abzulehnen. Sie muss es akzeptieren, wie niedrig es auch sei. Wählen Sie den Betrag, den Sie teilen möchten!

**Sprecher:**

Jede dritte Versuchsperson handelt im Diktator-Spiel als reiner Nutzenmaximierer. Da die Anbieter nichts zu verlieren haben, haben sie auch keine Hemmungen, das gesamte Geld zu behalten und den anderen leer ausgehen zu lassen. Sie haben ja nichts zu verlieren. Und auch diejenigen, die teilen, geben sich selbst mehr als dem anderen. Armin Falk zieht aus dem Ultimatum- und dem Diktator-Spiel daher ein nüchternes Resümee:

**O-Ton Armin Falk:**

Wir haben im Grunde genommen das gesamte Typenspektrum von sehr eigennützigen Personen, die überhaupt nicht bereit sind, irgendetwas abzugeben oder zu teilen, bis hin zu sehr großzügigen, altruistisch veranlagten Menschen. Und dazwischen haben Sie alle möglichen Schattierungen und Variationen. Also zu sagen, der Mensch ist so oder der Mensch ist so, ist grundsätzlich immer falsch.

**Sprecher:**

Es gibt also persönliche Hintergründe und womöglich soziale Bedingungen, die das Verhalten und die Einstellung zum Teilen beeinflussen. Wie stark ist dabei der Einfluss der frühen Jahre? Wie entwickelt sich im Lauf des Lebens die Einstellung, etwas als „mir gehörig“ zu betrachten und wie die Fähigkeit, zu teilen?

**Videostimmen:**

Hello, my name is Panda. – Hello, my name is Monkey...

**Sprecher:**

Patricia Kanngießer vom Leipziger Max Planck-Institut für evolutionäre Anthropologie hat früher einige Studien in Großbritannien durchgeführt und spielt dem Besucher gerne diese englischen Videos vor. Die Stimmen aus dem Video, die eben zu hören waren, gehören beweglichen Puppen, einem Pandabären und einem Affen. Patricia Kanngießer setzt sie ein, um herauszufinden wann Kinder etwas als Eigentum betrachten, das man nicht so ohne weiteres mit anderen teilt. Und zeigt dazu zunächst ein anderes Video.

*Musik***Sprecherin:**

Ein dreijähriger englischer Junge und eine Frau sitzen an einem Tisch, außerdem Patricia Kanngießer, die eine große Puppe in den Händen hält, sie bewegt und ihr die Stimme leiht. Der Junge, die Frau und die Puppe malen jeder ein Bild. Als sie fertig sind, schwärmt die Puppe davon, wie schön die Bilder des Jungen und der Frau sind und versucht, sie sich zu grapschen. Der Junge protestiert empört, nimmt sein Bild und entfernt sich vom Tisch, um das Bild vor der Puppe in Sicherheit zu bringen.

**Sprecher:**

Patricia Kanngießers Deutung:

**O-Ton Patricia Kanngießer:**

Dass das eben sehr deutlich zeigt, dass Kinder schon mit drei Jahren ein Verständnis haben, was Eigentumsregeln angeht und das nicht nur in Bezug auf ihre eigenen Dinge. Also das erwartet man, dass man da reagiert und empört reagiert, wenn man versucht Sachen wegzunehmen, die mir gehören. Sie machen das, was viel wichtiger ist, sie machen das auch für dritte Parteien. Was wir als Indiz dafür nehmen, dass Kinder schon eine Vorstellung von Eigentumsregeln haben, die über das eigene – „das gefällt mir nicht“ – hinausgehen. Das sind eben Regeln, die für alle gelten. Die gelten für uns alle in der Gruppe und nicht nur für mich.

**Sprecher:**

Gibt es aber schon bei kleinen Kindern unterschiedliche Kriterien dafür, wann etwas jemandem gehört? Patricia Kanngießer spielt noch einmal das erste Video mit der Panda- und der Affenpuppe vor, diesmal aber auf Japanisch, denn sie hat das Experimente auch in Japan durchgeführt.

*Japanische Puppenspiele*

**Sprecherin:**

Ein Pandabär und ein Affe treffen sich. Der Panda hat einen kleinen Batzen Knetmasse mitgebracht und sagt: „Das ist meiner“. Der Affe nimmt sich den Batzen und fängt an, daraus eine Figur zu modellieren. Dann sagen beide Puppen. „Oh, das ist toll, das möchte ich behalten!“ Frage an die Kinder, die das Video sehen: Wem gehört die modellierte Knetfigur? Der Panda- oder der Affenpuppe?

**O-Ton Patricia Kanngießer:**

Wenn ich jetzt zum Beispiel die Knetmasse nur hinlege und damit nur kurz spiele, dann sagen die, ne, ne ganz klar, das gehört dem, der die Knetmasse mitgebracht hat. Aber wenn Arbeit investiert wird, dann etwas verändert wird, sogar kreativ etwas gestaltet wird, dann erkennen Kinder das an und sagen, das gehört jetzt dem, der dort Arbeit investiert hat.

*Musik*

**Sprecher:**

Eigene Leistung und Arbeit sind offenbar schon für kleine Kinder ein wesentliches Kriterium, um Eigentumsansprüche zu begründen. Was aber, wenn das Kriterium „Leistung“ gar keine Rolle spielt?

*Musik*

**Sprecher:**

Zwei „Spiele“ für Kinder, in denen es ums Teilen geht.

**Sprecherin:**

Du hast ein paar Bonbons und kannst sie mit einem anderen Kind nach bestimmten Regeln teilen. Erstes Spiel: Entscheide dich ob, du gleich teilen willst oder egoistisch: Je ein Bonbon für dich und das andere Kind. Oder ein Bonbon für dich und keines für den anderen.

*Musik*

**Sprecherin:**

Zweites Spiel: Entscheide dich, ob du gleich teilen willst oder zum Vorteil des anderen: Jeweils ein Bonbon für dich und den anderen. Oder ein Bonbon für dich und zwei Bonbons für das andere Kind.

**Sprecher:**

Im Jahr 2008 zeigte eine Studie an über 200 Kinder zwischen 3 und 8 Jahren, dass bei diesen Spielen die Tendenz zum egalitären Teilen mit dem Alter extrem zunahm. Jüngere Kinder denken noch eher egoistisch, ältere teilen eher eins zu eins. Eine menschliche Disposition? Matthias Sutter hat die Spiele im Jahr 2013 erneut spielen lassen, diesmal aber mit 8- bis 18-Jährigen.

**O-Ton Matthias Sutter:**

Und was wir jetzt sehen ist, dass jetzt plötzlich die Bedeutung von Gleichheit wieder relativ gesehen abnimmt. Und was zunimmt ist der Wunsch, den Kuchen groß werden zu lassen und damit auch dem anderen mal was Gutes zu tun. Also die

Situation, die entscheidende, die wirklich den großen Unterschied ausmacht ist jene „eins zu eins“ versus „eins zu zwei für den anderen“. Und je älter die Kinder und Jugendlichen werden, umso eher sind sie gewillt, eins zu zwei zu akzeptieren.

**Sprecher:**

Auch hier sollte man jedoch nicht zu früh jubeln, meint Matthias Sutter. Denn diejenigen, die dem andern Kind zwei Geschenke gaben und sich selbst eines, opferten ja nichts. Wie bei der Alternative „eins für mich und eins für dich“ erhielten sie bei „eins für mich und zwei für dich“ ein Bonbon. Allerdings sorgten sie dafür, dass der Kuchen, der insgesamt verteilt wurde, größer war.

**O-Ton Matthias Sutter:**

Da könnte tatsächlich vielleicht auch unsere Gesellschafts-, Wirtschaftsform eine Bedeutung spielen, dass unsere Jugendlichen, sagen wir mal die so in der Mittelstufe, Oberstufe praktisch sind, dass sie lernen, dass es uns allen besser gehen kann, wenn wir schauen, dass wir effiziente Verteilungen finden.

**Sprecher:**

So viel wie möglich so effizient wie möglich verteilen, solange man selbst dabei nicht schlechter wegkommt. Ist das das Motiv, das westliche Jugendliche beim Teilen beeinflusst, je älter sie werden? Ein Mix also zwischen altruistischem Denken, Wachstumsdenken und dem ethischen Prinzip „Vergeude nichts“? Eine interessante These, die aber durch zusätzliche Studien erst noch gestützt werden müsste. Matthias Sutters Untersuchung hat aber auf jeden Fall noch ein anderes, negatives Ergebnis gezeigt:

**O-Ton Matthias Sutter:**

Was wir sehen ist, dass die Bereitschaft, weniger zu bekommen als jemand anderer deutlich größer ist, wenn die Versuchspersonen wissen, dass die andere Person aus einer eigenen Gruppe kommt. Wie auch immer die jetzt genau definiert ist. In unserem Fall war es so definiert, dass es Schüler, Schülerinnen aus der eigenen Schulklasse waren. Und das bestätigte ganz viel aus der sozialpsychologischen Gruppenforschung, die wir kennen, dass so einfache Gruppenverbände – da reicht oft „Wir sind in derselben Klasse“, – dass die dazu führen, dass man innerhalb dieser Gruppen sich kooperativer, großzügiger verhält und gegenüber anderen Mitgliedern, die dieses Fähnchen der eigenen Gruppe nicht haben, weniger großzügig ist.

**Sprecher:**

Dass Menschen Mitglieder der eigenen Gruppe oder Ethnie besser behandeln als Fremde, ist altbekannt. Sutters Ergebnisse zeigen, dass sich dieser Trend vor allem im Teenager-Alter verstärkt.

Gelten diese Ergebnisse nur für die westliche Kultur oder sind sie universell? Eine Antwort auf die Frage hat der Leipziger Erziehungswissenschaftler Daniel Haun wiederum im Ultimatum-Spiel gefunden. Nochmal die Regel: Eine Person hat hundert Euro und gibt einen Anteil davon einer zweiten Person. Wenn allerdings die zweite Person diesen Anteil ablehnt, gehen beide leer aus.

**O-Ton Daniel Haun:**

Also es gibt sehr große Unterschiede sowohl in den Angeboten, die gemacht werden, als auch in den Angeboten, die üblicherweise abgelehnt werden. **[o.c.** Wenn

Sie hier bei uns ein Angebot machen wollen, das in der Regel angenommen wird, dann müssen sie irgendwas anbieten, was sich an die Hälfte annähert. Wenn sie jetzt unter 30 Prozent gehen, können Sie davon ausgehen, dass in der Regel abgelehnt wird. Es gibt Kulturen, da wird in der Regel nicht mehr als 20 Prozent angeboten. Und es gibt andere Kulturen, in denen werden Angebote so um die 50 bis 60 Prozent immer noch abgelehnt. Es ist wirklich eine starke Variabilität da. **o.c.]**

**Sprecher:**

Um genauer zu verstehen, wie kulturelle Unterschiede das Teilen beeinflussen, stellte Daniel Haun gemeinsam mit der Psychologin Marie Schäfer Kinder vor eine Verteilungsaufgabe.

**Sprecherin:**

Freudig überraschte Kinder bekommen jeweils eine Kiste voller Murmeln überreicht. Sie sollen sie öffnen und die Murmeln so schnell wie möglich auffädeln. Für jede aufgefädelt Murmel gibt es ein Geschenk. Die Kinder öffnen die Kisten – und sind verdutzt. Die Murmeln sind ungleich verteilt. In einigen Kisten sind sieben oder neun Kugeln, in anderen nur eine oder drei. Die Kinder sollen selbst untereinander aushandeln, wie sie damit umgehen.

**Sprecher:**

Daniel Haun und Marie Schäfer spielten das Spiel zunächst mit Kindern aus zwei Jäger-Sammler-Gesellschaften, die eine egalitäre Kultur besitzen und ihre Ressourcen gemeinschaftlich nutzen. Unter ihnen waren auch die Hai||om aus Namibia. Außerdem spielten sie es mit Kindern einer kenianischen Bauerngesellschaft, bei der die Menschen zwar auch stark auf die Gemeinschaft angewiesen sind, sich aber schon weitgehend selbstständig versorgen. Und sie spielten es mit Kindern einer Hirtengesellschaft in der Zentralafrikanischen Republik, bei der die Größe einer Herde dem Besitzer einen höheren sozialen Status verleiht, wo also Standesunterschiede nach außen deutlich sichtbar sind.

**O-Ton Daniel Haun:**

Was wir dann gefunden haben ist, dass Kinder also über alle Gruppen hinweg mit dem Alter immer stärker zu Gleichverteilungen neigen, also zum Ausgleich dieser Ungerechtigkeiten neigen. Das ist aber wesentlich stärker so in den beiden Jäger-Sammler-Gruppen im Vergleich zu den anderen Populationen. Man sieht die Unterschiede schon in den Vierjährigen. Also die vierjährigen Jäger-Sammler teilen auch schon zu einem größeren Ausmaß gleich oder gleichen diese ungerechte Verteilung stärker aus als in den anderen Gruppen. Aber selbst das steigt mit dem Alter auch noch an.

**Sprecher:**

Schon feine Unterschiede innerhalb nichtwestlicher Kulturen wirken sich also auf das Verhalten beim Teilen aus. Haun und Schäfer konnten den Einfluss der Kultur und sozialen Umwelt noch in einer weiteren Studie bestätigen. Sie untersuchten, wie Kinder die Leistung anderer Kinder berücksichtigen, wenn sie das Ergebnis ihrer Arbeit verteilen sollten.

*Musik*



**Sprecherin:**

Kinder bekommen eine Angel in die Hand gedrückt und sollen mit ihr Würfel aus einem Behälter herausfischen. Die Würfel werden auf einen Haufen geworfen und am Ende des Spiels gegen eine Belohnung ausgetauscht. Die müssen die Kinder dann unter sich aufteilen.

**Sprecher:**

Auch hier zeigten sich Unterschiede zwischen den deutschen Kindern, den Kindern egalitärer Jäger-Sammler-Gesellschaften und den Kindern der kenianischen Samburu.

**O-Ton Daniel Haun:**

Da ist es so, wenn wir mit den deutschen Kindern anfangen, dass Kinder nicht nur diese unterschiedliche Leistung berücksichtigen, sondern sie berücksichtigen sie auch genau proportional. Das heißt wenn einer drei Viertel der Ressourcen beigetragen hat und der andere nur ein Viertel, dann bekommt der erstere auch drei Viertel der erwirtschafteten Ressourcen.

**Sprecher:**

Die Kinder der Jäger-Sammler-Gesellschaften dagegen berücksichtigten die unterschiedlichen Leistungen nur sehr wenig und verteilten die Ressourcen möglichst gleich. Und wieder anders verhielten sich die Kinder aus der bäuerlichen Gesellschaft der Samburu.

**O-Ton Daniel Haun:**

Wenn wir jetzt zu den Samburu gehen, da ist die Situation vollkommen anders. Was auch immer die Verteilung der Kinder strukturiert, es ist auf keinen Fall, wer mehr geleistet hat. Das heißt in der Regel ist es so, dass eines der Kinder fast alles bekommt und es ist nicht der, der mehr geleistet hat, sondern einer von beiden, der mal schneller ist oder der sich in dem Moment durchgesetzt hat. Aber es findet eben sehr selten eine Gleichverteilung statt und die Verteilung, die man sieht, ist auch nicht an der relativen Leistung festgemacht.

**Sprecher:**

Die Art, wie eine Gesellschaft strukturiert ist und mit Ressourcen umgeht, beeinflusst somit die Normen des Teilens schon bei Vierjährigen – und diese kulturellen Unterschiede wachsen mit dem Alter. Die Frage ist dann nur: Welche Kultur oder welche soziale Umwelt kann das Teilverhalten des Menschen am stärksten prägen?

*Musik***Sprecher:**

Wie ergeht es der namibischen Jäger-Sammler-Gesellschaft der Hai||om, die Daniel Haun beobachtet? Zunehmend wird auch sie von der modernen Realität eingeholt:

**O-Ton Daniel Haun:**

Ich habe in den letzten zehn Jahren, zwölf Jahren, die ich da gearbeitet habe, im Grunde die Veränderung gesehen von einer Situation, in der es sehr, sehr wenig individuellen Besitz gab hin zu einer Situation, wo die ersten Zäune um Hütten gezogen werden, um Landrechte geltend zu machen.

**Sprecher:**

Gemeineigentum wird aufgelöst, Privateigentum setzt sich durch. Was passiert dabei mit der alten, egalitären Denkkultur?

**O-Ton Daniel Haun:**

Wir sehen in den Kindern noch keine Veränderung, was das Verhalten nach den gesellschaftlichen Normen angeht. Das Ganze hat natürlich eine gewisse Trägheit. Die tatsächlichen gesellschaftlichen Normen verändern sich natürlich erst, nachdem sich das unmittelbare tagtägliche Verhalten schon lange verändert hat.

**Sprecher:**

Die Kultur scheint sich nicht unmittelbar anzupassen, auch wenn sie offenbar insgesamt schwächer ist als die ökonomische Realität. Völlig chancenlos, so zeigt sich hier, scheinen die Normen des fairen Teilens also nicht zu sein.

*Mix aus Wirtschaftsnachrichtenfloskeln aus dem TV  
Boom, Wettbewerb, Wachstum, Verluste, Gewinne ...*

**Sprecher:**

Wie einflussreich können kulturelle Normen aber in den kapitalistischen Gesellschaften sein, die ganz vom Leistungs- und Konkurrenzdenken, von Wachstum und Gewinnstreben durchdrungen sind? Einige Studien weisen darauf hin, dass die Logik des Marktes durchaus positive Effekte haben kann. Denn ohne ein Mindestmaß an Kooperation und Fairness kann ein Markt gar nicht funktionieren. Andererseits zeigen die Spieleexperimente der Ökonomen auch, dass Konkurrenz negative Folgen hervorruft. Etwa beim Ultimatum-Spiel, in dem ein Anbieter eine Geldsumme anbieten, der Empfänger aber ablehnen kann,

**O-Ton Matthias Sutter:**

In einem bilateralen Ultimatum-Spiel sind die Angebote sehr viel fairer als wenn ich der einzige Anbieter bin und es sind fünf Empfänger. Sobald es Konkurrenz unter den Empfängern gibt – was nehme ich an? Der erste, der etwas annimmt, der kriegt es, und alle anderen vier gehen leer aus. Da werden die Angebote deutlich eigennütziger in dem Sinne, dass der Vorschlagende, der erste Spieler im Ultimatum-Spiel, dann eben 80, 90 Prozent für sich behält und nicht mehr 50. Das heißt eigentlich nichts anderes, als dass wenn wir Konkurrenz-Situationen haben, Fairness-Überlegungen plötzlich anders ausschauen.

*Musik*

**Sprecherin:**

Ein gewagtes Verkaufsexperiment in Bonn. Eine Gruppe von Versuchspersonen bekommt 20 Euro in die Hand, eine zweite die Verantwortung für das Leben einer Maus. Die Geldbesitzer sollen versuchen, den Mausverantwortlichen die Maus zu einem möglichst geringen Betrag abzukaufen. Lassen diese sich darauf ein, muss ihre Maus sterben – und zwar tatsächlich.

**Sprecher:**

Das Ergebnis dieser Studie war niederschmetternd. Der Fokus der Versuchspersonen verschob sich weg von der Moral und der Tierliebe – und hin zum Gewinnstreben.

**O-Ton Matthias Sutter:**

Plötzlich sehe ich die Wettbewerbssituation, ich sehe nicht mehr die Maus im Hintergrund. Plötzlich sehe ich den Preis. Im Bietfieber vergesse ich dann, was ich eigentlich da mache. Dass ich zehn Euro dafür nehme, dass ich eine Maus da töten lasse. Das würde man ja gar nicht glauben im ersten Moment – genauso ist es passiert!

**Sprecher:**

[Auch eine Leipziger Studie an Kindern zeigt, wie verheerend sich Gewinnaussichten auf das Verhalten auswirken können. Kinder, die in einem Experiment anderen gerne halfen, stellten das ein, sobald man ihnen dafür eine Belohnung versprach. Sie wollten jetzt nur noch gegen Belohnung helfen.]

Wie kommt man gegen solche Tendenzen an in einer Welt, in der das Markt- und Konkurrenzprinzip dominiert?

*Musik*

**Sprecherin:**

Zwei Versuchspersonen spielen ein Gewinnspiel, bei dem das eigene Verhalten Auswirkungen auf den Gewinn des anderen hat. Wenn sie kooperieren, gewinnen beide ungefähr gleich viel. Verhält sich einer der Spieler unkooperativ, übervorteilt er den andern. Die beiden Spielen sind jedoch nicht allein. Eine dritte Person beobachtet ihr Treiben. Und die Spieler wissen: Dieser Beobachter kann eingreifen und jemanden, der nicht kooperiert, bestrafen, indem er ihm Geld wegnimmt.

*Musik*

**Sprecher:**

Matthias Sutter ließ dieses „Spiel mit Beobachtern“ spielen – und das Ergebnis war eindeutig:

**O-Ton Matthias Sutter:**

Wenn diese dritte Person vorhanden ist und diese Möglichkeit hat, dann steigen die Kooperationsraten extrem, mehr als verdoppelt werden die Kooperationsraten!

**Sprecher:**

Die Versuchspersonen gaben an, dass sie erwarteten, wegen ihres unkooperativen Verhaltens bestraft zu werden – und zwar viel häufiger als es die Beobachter dann wirklich taten. Die Angst vor Strafe machte sie kooperativer. Gleichzeitig erwarteten sie natürlich auch, dass der Gegenspieler bestraft würde, wenn er nicht kooperiert.

**O-Ton Matthias Sutter:**

Es ist nicht nur die Furcht, dass ich bestraft werde, wenn ich nicht kooperiere, sondern es ist auch die Erwartung, dass Sie kooperieren werden durch die dritte Partei. Und das macht mich bereiter, das auch zu tun.

**Sprecher:**

Außenstehende Menschen, die in Fairness-Kategorien denken und in Prozesse zumindest eingreifen könnten, fördern also die Kooperation. Für Matthias Sutter repräsentieren die Beobachter in seiner Studie die sozialen Normen einer Gesellschaft. Und die Studienergebnisse untermauern deren Wert und Kraft.

**O-Ton Matthias Sutter:**

Soziale Normen können ja auf Dauer nur dadurch überleben, dass es auch mal Leute gibt, die Kosten auf sich nehmen um sie durchzusetzen. Die müssen nicht so oft durchgesetzt werden, wie wir glauben. Aber es muss für uns klar sein, dass es da draußen jemanden gibt, der, wenn ich mich unkooperativ verhalte, irgendwann einmal auf mich zeigen wird und sagen wird: Das ist aber nicht nett, was du da gerade machst.

**Sprecher:**

Solche Menschen, die sich für soziale Normen und faires Teilen einsetzen, besitzen häufig ein starkes Wertebewusstsein, das sich auch von der harten Realität nicht entmutigen lässt. Das bekräftigt unter anderem eine Studie spanischer Forscher, die Menschen bei einem Verteilungsspiel fragten: Was glauben sie, wie viele Menschen werden in diesem Spiel großzügig und wie viele egoistisch sein?

**O-Ton Matthias Sutter:**

Also jene Leute, die altruistisch relativ viel geben, sind in ihrer Einschätzung über die Verteilung, was für Typen es so im Aggregat gibt, relativ präzise. Die erwarten nicht, dass alle anderen auch so großzügig sind und genau ihre soziale Norm befolgen, sondern die wissen, es gibt die Leute, die behalten das Geld für sich, es gibt aber auch die Großzügigen wie mich und irgendwie so eine bunte Mischung. Total unterschiedlich davon sind die Leute, die selber eigennützig sind. Wenn man die fragt, was sie glauben, wie die Verteilung der Bevölkerung aussieht, dann sind die systematisch daneben und zwar genau in ihrem Sinne, dass sie sagen: Na ja, die anderen sind genau so wie ich; die behalten natürlich auch einen größten Teil für sich selber.

**Sprecher:**

Allerdings wirken die altruistischen Personen umso stärker, je näher sie der Gruppe sind, die sie beeinflussen. Das weist wieder auf das alte Problem hin, dass die Kooperationsbereitschaft gegenüber Fremden geringer ausgeprägt ist. Man sollte also nicht der Illusion erliegen, dass der Mensch von Natur aus grundsätzlich teilungsbereit ist. Andererseits: Menschen verhalten sich dann tendenziell fair, wenn die Gesellschaft klare soziale Normen vorlebt, Fehlverhalten reguliert – und wenn es Menschen gibt, die sich für die Einhaltung der Normen engagieren.

\* \* \* \* \*