

WIESO WIR SO VERSCHIEDEN TICKEN

INTERVIEW: FLORIAN HANIG
FOTO: MARK PETERSON

Auf dem Weg zu Ihrem Büro bin ich an einem Plakat vorbeigekommen, auf dem steht: „Möchten Sie an Experimenten teilnehmen und Kurspunkte dafür bekommen?“ Ist diese Art der Probandenwahl nicht genau das, was sie kritisieren?

Im Grunde ja. Als ich mit zwei Kollegen Hunderte von Publikationen aus den USA daraufhin untersucht habe, wie die Testgruppen bei Experimenten zusammengesetzt waren, haben wir herausgefunden: Zu 96 Prozent wird die menschliche Psyche an Amerikanern oder Europäern erforscht, fast alle sind Bachelor-Studenten. Wenn es ausnahmsweise einmal Testgruppen aus verschiedenen Kulturen gab, lagen die Westler immer an den Rändern der Ergebnisskalen, egal was da getestet wurde. Ob Fragen der optischen Wahrnehmung oder die Einstellung zu Fairness und Gerechtigkeit, ob analytisches oder ganzheitliches Denken.

Sie haben uns Menschen aus westlichen Kulturen deshalb „Weird“ getauft, auf Deutsch „seltsam“, gar „abartig“.

„Weird“ steht für *Western, Educated, Industrialized, Rich and Democratic*. Wir brauchten ja einen Begriff, um diese Gruppe zu beschreiben, die sich in Tests fast immer anders verhält als der Rest der Welt. Und wenn man sich die Ergebnisse anschaut, dann sind wir Amerikaner ganz besonders „weird“, noch extremer etwa als Europäer und Australier. Es gibt sogar eine Zuspitzung, geht man von der Ostküste zur Westküste der USA: In Los Angeles erreichen die Probanden Spitzenwerte, was das Maß betrifft, in dem Menschen sich als unabhängige Individuen sehen, losgelöst von sozialen Verpflichtungen und familiären Bindungen. Los Angeles ist wahrscheinlich der seltsamste Ort in dieser Hinsicht.

Ein Kommentar zu Ihrer Studie fasste es so zusammen: Studenten aus dem Westen als Testpersonen zu verwenden sei ungefähr so, wie Pinguine zu beobachten – und auf dieser Grundlage Behauptungen über Vögel aufzustellen.

(lacht) Ja, das trifft es ganz gut.

DER MENSCH ist ein rationaler Egoist. Deshalb kooperiert er. Von dieser Annahme gehen die meisten Ökonomen aus. Und eine Vielzahl von Studien scheint ihnen recht zu geben. Doch als der Psychologe Joseph Henrich einmal recherchierte, wer da eigentlich immer zum Wesen des *Homo sapiens* befragt wird, stellte er fest: Es sind fast ausschließlich US-Studenten, überhaupt nicht repräsentativ für die globale Menschheit. Im Rest der Welt, sagt Henrich, könne man völlig andere Entdeckungen machen.

Wie reagierten denn die Fachkollegen auf Ihren Artikel? Schließlich werfen Sie denen nichts Geringeres vor als intellektuelle Schlamperei.

Wir hatten schon Angst, dass die Resonanz sehr unfreundlich ausfallen könnte, doch wir haben fast nur Unterstützung erhalten. Wobei die Reaktion bei den Psychologen und den Wirtschaftswissenschaftlern recht unterschiedlich ausfiel. In den 1990er Jahren hielten Ökonomen noch daran fest, dass Menschen als „Homo oeconomicus“ grundsätzlich und wo auch immer nur das tun, was ihnen selbst nützt; sie lehnten es völlig ab, dass es regionale Unterschiede geben könnte oder dass Menschen in bestimmten kulturellen Zusammenhängen eben nicht ausschließlich diesem Eigennutz verpflichtet sind. Und wenn es dann Beispiele für offenbar altruistisches Handeln gab, erfanden Forscher aufwendige Geschichten, um dies doch in Egoismus umzudeuten. Heute aber forschen gerade Wirtschaftswissenschaftler sehr intensiv über Kultur und deren Auswirkungen. Sie haben es noch nicht ganz heraus, wie sie kulturelle Faktoren in eine gemeingültige Theorie einbinden können, aber sie arbeiten daran. In der Psychologie tut sich leider noch nicht so viel.

Sollten wir die meisten bisherigen Erkenntnisse aus der Psychologie, die auf Experimenten mit Menschen aus nur einem einzigen Kulturkreis beruhen, also wegwerfen?

Man kann ja gern Forschungsergebnisse publizieren, die auf Erhebungen an amerikanischen Studenten beruhen. Man darf

dann daraus nur keine allgemeinen Schlüsse ziehen. Aber lesen Sie mal eine aktuelle Einführung in die Psychologie, dort wird genau das getan, am Ende vielleicht mit einem kurzen Kapitel über interkulturelle Unterschiede gewürzt. Und da ahnt der Leser dann, dass vieles, was er gerade gelesen hat, zum Beispiel über psychische Vorgänge in der Pubertät, nicht auf Asiaten zutrifft. Und es gibt auf diesem Planeten eine Menge Asiaten!

Gibt es denn nicht einen gemeinsamen Kern des Menschseins, egal, ob ich in Beijing oder Boston geboren wurde?

Vielleicht. Aber die Frage ist: Wie finden wir heraus, was dieser Kern ist?

Nehmen wir das Beispiel Fairness. Kant schreibt vom bestirnten Himmel über uns und dem moralischen Gesetz in uns, welches jeder Mensch durch seine Vernunft erkennen kann. Fair ist demnach, wenn man so handelt, wie man selbst behandelt werden möchte. Das ist ein universelles Prinzip!

Und doch haben die Menschen ganz unterschiedliche Vorstellungen davon, was fair ist. Es gibt ein berühmtes Experiment, das Ultimatum-Spiel: Zwei Spieler müssen dabei eine gewisse Geldsumme untereinander aufteilen, sagen wir 100 Dollar. Der erste Spieler soll einen Anteil an den zweiten Spieler abgeben. Der kann diese Summe entweder akzeptieren oder verweigern. Im letzteren Fall gehen beide leer aus. Wenn ich dir zehn Dollar von den 100 biete, hast du also die Wahl, entweder mit zehn oder null Dollar nach Hause zu gehen. Und wenn du die zehn Dollar nimmst, erhalte ich 90. Wenn nun das Eigeninteresse das einzige Kriterium wäre, sollte ich ein sehr niedriges Angebot machen, irgendwo zwischen null und zehn Prozent. Und du solltest es annehmen. Aber in westlichen Gesellschaften stellen wir fest, dass die Menschen Angebote nicht mögen, die weniger als die Hälfte ausmachen. Deshalb bieten sie meistens 50 Prozent. Und ein Angebot von nur zehn Prozent würde wahrscheinlich abgewiesen.

Eben. Wir teilen fair, weil wir uns wünschen, dass wir vom anderen ebenso fair behandelt werden.

Ja, aber wenn wir dieses Spiel etwa bei den Tsimane in Bolivien oder den Hadza in Tansania wiederholen, stellen wir fest, dass die Menschen dort sehr niedrige Angebote machen – und

**»Wir teilen 50:50,
aber in anderen Kulturen
gilt 90:10 als fairer Deal«**

dass es alle verrückt finden, auch nur zehn Dollar auszuschlagen. Was wir daraus lernen, ist, dass diese Experimente eben nicht eine angeborene Eigenschaft aller Menschen messen, sondern dass sie Normen reflektieren, an denen wir unser Verhalten in einer bestimmten kulturellen Umgebung ausrichten. In riesigen, komplexen Gesellschaften wie unseren westlichen, in denen wir oft mit Fremden zu tun haben, die wir später nie wieder sehen, brauchen wir Regeln, die Vertrauen und Fairness vorschreiben. In Gesellschaften, in denen sich alle von Angesicht zu Angesicht kennen, gelten die Fairnessregeln nur für Verwandte und Bekannte, nicht für Fremde.

Aber wenn wir in Stammesgruppen nur Verwandte und Bekannte fair behandeln, wie konnten die Menschen sich dann überhaupt zu großen Gesellschaften zusammenschließen? Setzt das nicht ein angeborenes Verständnis von Gerechtigkeit und Fairness voraus?

Das ist eine der großen Fragen: Weshalb wir in einer verhältnismäßig kurzen Zeit derart kooperativ wurden. Wir Menschen besitzen einige verlässliche Instinkte, die wir über einen langen Zeitraum mit der Evolution erworben haben, zum Beispiel sorgen wir für nahe Verwandte. Aber diese Instinkte verraten uns nicht, weshalb wir uns in komplexen Gesellschaften organisieren. Oder warum es so viele Unterschiede zwischen diesen Gesellschaften gibt. Wenn man 12 000 Jahre zurückgeht, lebten die Menschen über den Globus verstreut in kleinen Gruppen. Aber wenn man dann ein paar Tausend Jahre vorspult, sehen wir plötzlich komplexe Staaten. Das ist eine viel zu kurze Zeit, als dass genetische Evolution da viel an unserer Grundeinstellung hätte ändern können.

Also muss es einen anderen Grund geben.

Genau. Und den bekommt man eben nur heraus, wenn man unsere Psychologie interkulturell erforscht, also die Rolle der Kultur in der Entwicklung der Menschen. Um beim Thema Fairness zu bleiben: Es gibt wirtschaftswissenschaftliche Studien, die sich mit Einwanderern beschäftigen. Und die zeigen, dass deren Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit im Ursprungsland auch ein Gradmesser für ihr Verhalten in der neuen Heimat war, selbst bei ihren Enkeln noch. Meine Frau und ich haben etwa das Geschäftsverhalten von Chaldäern untersucht, von Christen aus dem Irak, die heute den Einzelhandel in der Innenstadt von Detroit dominieren. Ihre Kunden sind Afroamerikaner, mit denen sie aber sonst nichts zu tun haben: Chaldäer stellen nur Chaldäer ein, sie heiraten meist untereinander und schließen auch keine Verträge ab; das gesprochene Wort reicht in der Gemeinschaft. Und mit diesem Verhalten waren sie extrem erfolgreich darin, Nachbarschaftsläden aufzubauen. Aber sie haben es nicht auf die nächste wirtschaftliche Stufe geschafft und größere

Unternehmen aufgebaut. Denn dazu kann man sich nicht mehr nur auf Verwandte verlassen. Erst in der vierten oder fünften Generation verschwinden bei vielen Einwanderern in den USA diese Einstellungen, die sie aus der alten Heimat mitgebracht haben.

Worauf wollen Sie damit hinaus?

Das Beispiel zeigt, dass uns Vertrauen und Kooperation nicht genetisch in die Wiege gelegt wurden, sondern etwas sind, das an Kinder und Enkel weitergereicht wird. Und zwar in einer speziellen Kultur. Dass wir kooperieren, stellt also kein natürliches oder angeborenes Verhalten dar, sondern ein erlerntes. Fairness ist ein Produkt unserer kulturellen Evolution.

Die Vertreter der Rational-Choice-Theorie argumentieren, dass uns wiederholte Wirtschaftstransaktionen zur Zusammenarbeit und zum gegenseitigen Vertrauen anstiften – obwohl wir eigentlich egoistisch veranlagt sind. Und zwar, weil es schlicht der Vernunft entspricht: Wer andere übervorteilt, findet schnell keine Handelspartner mehr. Es ist also nicht die Kultur, sondern der Kapitalismus, der uns gleichsam zu besseren Menschen macht, ganz unabhängig davon, wo wir aufgewachsen sind ...

Wenn Menschen nur ihrem Eigeninteresse nachgingen, würde der Kapitalismus gar nicht funktionieren. Schimpansen und Paviane sind viel egoistischer veranlagt als wir Menschen, aber sie tauschen kaum Informationen oder Güter aus. Die Menschen müssen sozial eingestellt sein, schon bevor so etwas wie Handel florieren kann. In Gesellschaften, in denen wenig Vertrauen zueinander besteht, zum Beispiel im südlichen Afrika in den Jahrhunderten nach dem Sklavenhandel, treibt kaum jemand Handel, weil er ohnehin weiß, dass er einen schlechten Deal bekommen wird.

Aber was treibt uns dann an, komplexe Gesellschaften zu errichten? Was bleibt dann übrig? Ein göttlicher Plan?

Ich würde eher sagen: eine Evolution. Wenn man die Entwicklung von Gesellschaften betrachtet, erscheint Religion wie ein Trick, den die kulturelle Evolution sich ausgedacht hat, um uns zur Zusammenarbeit anzuregen. Anfangs noch nicht: Jäger- und Sammler-Gesellschaften glauben zwar an übernatürliche Kräfte, aber diese Kräfte moralisieren nicht, sie kümmern sich nicht darum, Menschen für schlechtes Verhalten zu bestrafen. Erst mit dem Auftauchen komplexer Gesellschaften finden wir den Glauben an übernatürliche Kräfte, die bestimmte Werte durchsetzen, welche uns sozialer stimmen.

Und welche Werte wären das, außer Fairness?

Monogamie zum Beispiel. Dass unsere westlichen Gesellschaften so erfolgreich waren, hat auch damit zu tun, dass die

Kirche die Vielweiberei verboten hat. Die Monogamie ebnet gleichsam das Spielfeld, weil sie fast allen Männern die Chance auf Ehe und Familie einräumt und ihnen so erlaubt, ihre Energie in einen langsamen, graduellen Gesellschaftsaufbau zu investieren – während sie ansonsten immer in Versuchung gerieten, die soziale Leiter durch den Besitz von mehr Frauen hinaufzuklettern, zu rauben und zu stehlen.

Monogamie verhindert aber auch, dass Frauen sich mehrere Männer zulegen ...

Na ja, historisch gesehen gibt es wenige Indizien dafür, dass marodierende Frauen die Straßen unsicher machten und Verbrechen begingen, um sich mehr Männer zuzulegen.

Spricht nicht gegen die These, dass uns Religion gesellschaftsfähiger macht, dass in den entwickelten Gesellschaften der Atheismus voranschreitet?

Meine Kollegen und ich glauben, dass es gleichsam einen hydraulischen Effekt gibt: Die Menschen stützen sich auf Gott, wenn die Regierung schwach ist, aber sobald die staatlichen Institutionen ausreichend stark sind, schwächt dies die soziale Evolution von Göttern. Die werden dann nicht mehr in dem Maße gebraucht und verschwinden entweder oder mutieren zu New-Age-Gottheiten. Aber wie gesagt: Religion ist nur einer der Tricks der kulturellen Evolution, um uns zur Kooperation zu bewegen. Ein anderer ist Wettbewerb. Was Institutionen antreibt und uns erlaubt, auch bessere Institutionen zu schaffen, ist der Wettbewerb zwischen verschiedenen Gruppen oder Gesellschaften. Ein dritter wichtiger Faktor ist Rekombination. Wenn man Menschen aus ganz verschiedenen Ecken der Welt zusammenbringt, mit verschiedenen Vorlieben und Erwartungen, führt das zu den erstaunlichsten Neu-Zusammenstellungen, nicht nur was das Essen angeht, sondern auch in Technologie, Wissenschaft und Kultur. Es macht eine Gesellschaft innovationsfreudiger – auch wenn sich jeder in ungewohnter Umgebung etwas unwohl fühlt.

Profitieren Staaten also von Einwanderern aus möglichst fremden Kulturen? Fördern diese Unterschiede die kulturelle Evolution einer Gesellschaft?

Ich kann das nicht mit Studien belegen, aber mein Bauchgefühl sagt mir: Ja. ///

info Diese beiden Bücher führen weiter: „Why Humans Cooperate“ von Joseph Henrich und Natalie Henrich, Oxford University Press 2007. Und „Experimenting with Social Norms“ von Jean Ensminger und Joseph Henrich (Hg.), Russell Sage Foundation 2013.