

6 How much?



**Ein Unbekannter
drückt dir 100 Euro¹
in die Hand und sagt dann:
»Teil' das mit dem da!«
und zeigt dabei auf
einen x-beliebigen Fremden.**

Wie viel von den 100 Euro würdest du für dich behalten bzw. dem Fremden abgeben, wenn du genau weißt, dass deine Entscheidung, keine negativen Folgen für dich hat.

¹ Die Summe von 100 Euro steht für den üblichen Tagesverdienst in einem Land.

Geschlecht	Alter	1. Der Fremde bekäme von mir.... Euro, weil ...	2. Wie viel würdest du dem Fremden geben, wenn du wüsstest, dass er dein Angebot ablehnen könnte und ihr beide deshalb gar nichts von dem Geld behalten dürftet.

1. Das Experiment wurde mit 15 verschiedenen Gesellschaften mit ganz verschiedenen Kulturen auf allen 5 Erdteilen durchgeführt. In der BRD haben in der Regel 90% des Geldes für sich behalten und nur 10% abgegeben. In den meisten Fällen bekam der Fremde zwischen 30% und 40% des Geldes.
2. Wenn der Fremde die Möglichkeit hatte, die Summe des angebotenen Geldes abzulehnen, weil sie ihm zu niedrig erscheint, wurden ihm in der Regel zwischen 40% und 50% angeboten.

**Wie viel
ist
gerecht?**

Ultimatum auf Fidschi

In aller Welt sind Menschen nur dann selbstlos, wenn Egoismus bestraft wird

Die Weltsicht vieler Psychologen und Verhaltensforscher ist beschränkt. Wenn sie in Experimenten menschliche Vorlieben oder Reaktionen testen, rekrutieren sie ihre Versuchspersonen häufig aus einer kleinen Minderheit: Studenten der ersten Studienjahre an Universitäten in westlichen Industrieländern. Wenn es um grundlegende Verhaltensmuster geht, so rechtfertigen die Wissenschaftler ihre Auswahl meist, wird dieser Ausschnitt schon repräsentativ sein.

Doch nun haben Forscher von zwölf amerikanischen Universitäten und einer Hochschule in Kolumbien mit diesem Prinzip gebrochen - und festgestellt, dass die Studenten beim Thema Altruismus kein schlechtes Beispiel sind. Die Wissenschaftler haben ein standardisiertes Spiel in 15 Gesellschaften auf fünf Kontinenten ausprobiert: zum Beispiel in Ghanas Hauptstadt Accra; bei Fischern auf Fidschi, Eingeborenen im bolivianischen Regenwald, Bewohnern der sibirischen Taiga, Bürgern des US-Staats Missouri und einem Nomadenvolk in Tansania. Und zum Vergleich auch in einer der üblichen Gruppen von Studenten. Sie alle reagieren ähnlich: Sie erzwingen altruistisches Verhalten, indem sie Schmarotzer bestrafen, und nehmen dabei auch Kosten auf sich. „Man entwickelt sich eben zu einem kooperativeren Wesen, wenn man in einer Gesellschaft aufwächst, in der es Strafen gibt“, sagt Joseph Henrich von der Emory University in Atlanta, der Erstautor der Studie.

Das gilt offenbar auf der ganzen Welt. „Der internationale Vergleich macht das zu einer einmaligen Studie“, sagt Ernst Fehr, Wirtschaftsforscher an der Universität Zürich, der Altruismus und Kooperation mit dem gleichen ökonomischen Spiel erkundet hat. „Sie zeigt, dass es überall auf der Welt starke Gleichheitsnormen gibt, auf deren Einhaltung die Menschen bestehen.“

Die Forscher haben ihre Versuchspersonen bei drei Spielen beobachtet (Science, Bd. 312, S. 1767, 2006). Zunächst „Ultimatum“, bei dem zwei Teilnehmer einen Geldbetrag teilen sollen: Der eine bietet dem anderen einen Anteil an; willigt der zweite ein, bekommen beide das Geld, lehnt er jedoch ab, bekommt keiner etwas. Dabei ging es jeweils um einen durchschnittlichen Tagesverdienst in dem Land, also nicht um kleine Beträge, um die Studenten in westlichen Ländern spielen. Kalte wirtschaftliche Logik diktiert, dass der zweite jedes noch so kleine Angebot annehmen sollte. Doch Experimente dieser Art zeigen immer wieder, dass die meisten Menschen zum eigenen Schaden den Partner bestrafen, wenn er die Situation ausnutzt. Und dass darum kaum jemand miese Angebote macht.

Dabei kommt es nicht einmal auf den Betrag an: Steigt der Einsatz auf drei Monatsgehälter, reagieren die Menschen so wie bei einem Taschengeld. Das passiert auch bei Henrichs 15 Gesellschaften: 56 Prozent der Teilnehmer wiesen ein Angebot von einem Zehntel des Tagesverdienstes zurück. Allerdings gab es Ausnahmen: Die Tsimane in Bolivien oder die Bewohner des Dorfes Isanga in Tansania akzeptierten praktisch alle Gebote von zehn Prozent an. Dagegen lehnten bei Völkern wie den Gusü oder den Maragoli in Kenia nahezu alle Teilnehmer jedes Angebot unter 40 Prozent ab.

Bei diesem Spiel stießen die Forscher auch auf ein Phänomen, dass sie von ihren westlichen Studenten überhaupt nicht kannten: Bot der erste Spieler zu viel an, wurde er auch bestraft. Bei den Teilnehmern in Accra und den Sanquinanga in Kolumbien verweigerten jeweils mehr als 30 Prozent die Annahme von Beträgen über 70 Prozent des Einsatzes; vier weitere Gruppen reagierten ähnlich, aber nicht so heftig. „Da wird die Gleichheitsnorm eben in beide Richtungen streng ausgelegt“, sagt Ernst Fehr. „In solchen Gesellschaften verschuldet man sich womöglich, wenn man ein Geschenk annimmt.“ Allerdings verliefen die Transaktionen völlig anonym, weder Spieler Eins noch Spieler Zwei wussten, wer am anderen Ende saß.

Die Bereitschaft, andere für Fehlverhalten zu bestrafen, testeten die Forscher um Henrich auch mit einem anderen Spiel, einer Variante von „Ultimatum“ für drei Spieler: Wieder bot der erste einen Anteil vom Einsatz an, das der zweite diesmal annehmen musste. Ein dritter aber, der ohne jede Bedingung Geld bekommen hatte, konnte sich entscheiden, Spieler Eins für ein mickriges Angebot zu bestrafen: Diese Strafe kostete ihn ein Zehntel eines Tagesverdienstes, beim Bestraften wirkte sie sich als dreimal so hoher Abzug aus. Diese Möglichkeit nutzen zehn der 13 Gruppen, die an diesem Spiel teilnahmen, intensiv: Meist erschienen ihnen erst Angebote ab 40 oder 50 Prozent akzeptabel. Auch Völker wie die Shuar in Ecuador und die Bewohner von Isanga, die bei „Ultimatum“ niedrige Angebote geschluckt hatten, bestrafte solche Vorschläge nun als „unbeteiligte Dritte“.

Ein drittes Spiel schließlich erlaubte es den Forschern, einen weiteren Aspekt der Gesellschaften zu erkunden: „Diktator“ funktioniert wie „Ultimatum“, bloß dass Spieler Zwei keine Möglichkeit hat, das Angebot zurückzuweisen und den anderen zu bestrafen. Hier zeigte sich die Stärke der Gleichheitsnormen in einer Gesellschaft und letztlich der Altruismus. Nur in zwei Gruppen lag der mittlere Vorschlag jetzt unter 30 Prozent, bei den Tsimane in Bolivien und den Hazda in Tansania. Acht Gruppen boten zwischen 30 und 40 Prozent und der Rest zwischen 40 und 50 Prozent: Am großzügigsten waren die Bewohner ländlicher Regionen von Missouri. Auffällig war hier besonders das Verhalten der Gusü aus Kenia: Obwohl sie in beiden anderen Spielen Vorschläge unter 40 Prozent rege bestraft hatten, bot die überwiegende Mehrzahl bei „Diktator“, wo keine Sanktionen zu erwarten waren, nur 30 Prozent an. Anhand solcher Daten konnten die Forscher aus dem Vergleich der Kulturen auch allgemeine Schlüsse ziehen. Es war nicht nur so, dass alle Völker die Möglichkeit der Bestrafung kannten und nutzten, sie stand auch in Beziehung zum Altruismus: Je größer die Neigung, Schmarotzer auf eigenen Kosten zu bestrafen, desto größer waren tendenziell die altruistischen Angebote, wenn keine Strafe drohte. „Das ist für die Sozialwissenschaften eine erstaunlich klare, und vor allem signifikante Beziehung“, lobt Ernst Fehr. Und Özgür Gürerk von der Universität Erfurt, der vor kurzem auch in Science eine ähnliche Studie veröffentlicht hatte, ergänzt: „Es scheint große Rachegefühle zu geben, wenn sich jemand unfair verhält. Andere Forscher haben auch schon herausgefunden, dass die Menschen ein Belohnungsgefühl empfinden, wenn sie jemanden bestrafen, obwohl sie dadurch einen Verlust erleiden.“