

## Deutsche Sprachprüfung für den Hochschulzugang

### Textbearbeitung

#### Faires Verhalten im interkulturellen Vergleich

Der Traum eines jeden zivilisationsmüden Menschen ist eine vorindustrielle Gesellschaft, wo jeder jeden kennt und seinen Platz hat, wo Menschen liebevoll miteinander umgehen und wo Menschlichkeit sich voll entfalten kann.

Der Mensch, der in der hektischen modernen Industriegesellschaft lebt, glaubt nämlich ganz anders zu sein. Diese Gesellschaft mit ihren unausweichlichen politischen und wirtschaftlichen Zwängen, ihrem Stress und ihrer Anonymität mache die Menschen zu berechnenden Ellenbogenmenschen, die nur auf ihren eigenen Vorteil bedacht seien.

Wie sieht nun die Wahrheit aus?

In einer aktuellen interkulturellen Studie ist menschliches Verhalten – wie Fairness und Kooperation – in unterschiedlichen Gesellschaftsformen untersucht worden. Vom großzügigen Verhalten der Lamalera in Indonesien bis hin zum ausgeprägten Geiz bei den Machiguenga im peruanischen Regenwald sahen die Wissenschaftler bei ihren Feldforschungen ein breites Spektrum von Verhaltensweisen, die vor allem von der Wirtschaftsform der jeweiligen Kultur geprägt sind.

Der Wirtschaftswissenschaftler Ernst Fehr von der Universität Zürich demonstriert seit einigen Jahren mithilfe von einfachen Spielen, dass die meisten Menschen freiwillig mit völlig Fremden kooperieren und Werte wie Fairness und Gerechtigkeit verinnerlicht haben. Eines dieser Spiele heißt „Ultimatum“. Der Spielleiter gibt einer Person A einen Geldbetrag von beispielsweise 100 Euro und fordert sie auf, einer fremden Person B etwas davon abzugeben. Wenn B das Angebot zurückweist, verlieren beide alles. Nimmt B das Angebot an, dürfen A und B dieses Geld behalten.

Nach der These der klassischen Wirtschaftswissenschaft würde der Homo oeconomicus<sup>1</sup> den kleinstmöglichen Betrag abgeben. Als Empfänger würde er dagegen jeden Betrag akzeptieren. Die Universitätsstudenten, die als Testpersonen ausgewählt wurden, handelten jedoch anders: Die Anbieter gaben in der Regel zwischen 43 und 48 Prozent des Betrags, wobei die meisten die Hälfte anboten. Nur einige waren deutlich geiziger. Von diesen erlebten dann allerdings viele, dass die Beschenkten den Betrag zurückwiesen. Damit gingen beide Spieler leer aus. Ist dieses Verhalten durch die jeweilige Kultur geprägt, oder ist es angeboren und damit allen Menschen eigen?

Fehr organisierte ein Team aus erfahrenen Anthropologen, die längere Zeit mit 15 verschiedenen Gemeinschaften fernab der Industriegesellschaft lebten. Ein Wissenschaftler arbeitete mit den Machiguenga im Amazonasgebiet von Peru. Diese Regenwaldbewohner leben hauptsächlich von Fischfang und Jagd. Sie wirtschaften allein und helfen einander nur innerhalb der Familie. Zwar wohnen mehrere Familien in einem Dorf zusammen, aber Kooperation beim Hausbau oder Teilen von Jagdbeute hatte der Forscher nie beobachtet. Beim Ultimatum-Spiel waren die Machiguenga deutlich berechnender als die Studenten der Industrieländer. Sie boten dem Empfänger durchschnittlich nur 26 Prozent des Betrags an, was bis auf eine Ausnahme nie zurückgewiesen wurde.

---

<sup>1</sup> Homo oeconomicus: Mensch, der ausschließlich wirtschaftliche Ziele verfolgt und dabei nach maximalem Nutzen strebt.

49 Landesstudienkolleg Sachsen-Anhalt, Abteilung der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

50

51

52 Ein anderer Wissenschaftler erlebte bei den Lamalera etwas ganz anderes. Das kleine Volk in  
53 Indonesien lebt vorwiegend vom Walfang. Die Lamalera boten im Mittel 57 Prozent, wobei  
54 die meisten zwar die Hälfte schenkten, aber einige auch deutlich mehr gaben. Schlechte  
55 Angebote wurden häufig zurückgewiesen. Der Forscher führte dies auf die enormen  
56 Abhängigkeiten der Menschen in ihrer Gesellschaft zurück: Beim Walfang müssen sie sich  
57 blind aufeinander verlassen können und auch darauf vertrauen, dass der Fang anschließend  
58 gerecht geteilt wird. Vertrauen spielt daher eine entscheidende Rolle.

59 Was dagegen den Machiguenga fehlt, sind Erfahrungen, dass sich Kooperation über den  
60 Familienverband hinaus lohnt. Sie kommen ohne solche partnerschaftliche Zusammenarbeit  
61 aus, beschränken damit aber auch ihren Handlungsspielraum und ihre  
62 Gestaltungsmöglichkeiten.

63 Auch in allen anderen untersuchten Gemeinschaften ergaben sich ähnliche Zusammenhänge  
64 zwischen dem Verhalten beim Ultimatum-Spiel und der Art der täglich praktizierten  
65 Kooperation. Je mehr sich Kooperation auszahlt und je weitläufiger die Vernetzung mit  
66 anderen Partnern ist, desto „fairer“ teilen die Menschen den zur Verfügung stehenden Betrag.  
67 Die kulturübergreifende Studie zeigt vor allem, dass das weltweit verbreitete Bild vom Homo  
68 oeconomicus falsch ist. Menschen geben unabhängig von ihrer Gesellschaftsform und Kultur  
69 immer mehr ab, als sie müssten.

70 (619 Wörter)

71 Gekürzt und leicht bearbeitet.

72

73 Quelle: bild der wissenschaft, 7/2002