

TECHNISCHE UNIVERSITÄT CHEMNITZ

Friedrich Thießen

**Bausteine der Nutzenfunktion -
Zur Variabilität menschlicher Verhaltensweisen
von Gier bis Altruismus**

WWDP 121/2015

ISSN 1618-1352 (Print)

ISSN 1618-1360 (Internet)

Volltexte: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:ch1-qucosa-154754>



TECHNISCHE UNIVERSITÄT
CHEMNITZ

**FAKULTÄT
FÜR
WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN**

Impressum:

Herausgeber:

Die Dekanin der
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
an der Technischen Universität Chemnitz

Sitz:

Thüringer Weg 7
09126 Chemnitz

Postanschrift:

09107 Chemnitz
Telefon: (0371) 531-26000
Telefax: (0371) 531-26019
E-Mail: dekanat@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Internet:

<http://www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/>

ISSN 1618-1352 (Print)

ISSN 1618-1360 (Internet)

Volltexte: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:ch1-qucosa-154754>

Autorenangaben / Addresses for correspondences:

Korr. Autor: Prof. Dr. Friedrich Thießen, TU Chemnitz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, 09107
Chemnitz, Telefon: (0371) 531-26190,
E-Mail: finance@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Bausteine der Nutzenfunktion¹

Zur Variabilität menschlicher Verhaltensweisen von Gier bis Altruismus

WWDP 121/2014

Friedrich Thießen

Kurzfassung

In einem wichtigen Beitrag „*on self-interest and greed*“ hat Gebhard Kirchgässner im Journal of Business Economics² die zu beobachtende Verhaltensvielfalt von Wirtschaftssubjekten hinterfragt. Die ökonomische Standardannahme rationalen, egoistischen Verhaltens trifft die Realität nicht immer. Menschen handeln auch irrational, teils sozialorientiert und teils sozial desinteressiert, teils unmoralisch-gierig, teils aber auch altruistisch-großzügig. Welches Modell erklärt die Vielfalt?

In diesem Beitrag wird die von Kirchgässner aufgezeigte Verhaltensvielfalt mit den Erkenntnissen abgeglichen, die sich aus der Hamiltonschen Fitnessthese und den Ergänzungen durch Trivers, Fiske und de Botton ergeben. Damit kann gezeigt werden, dass sich je nach Gruppe, in welcher sich ein Mensch bewegt, Verhaltensweisen einstellen, die von extrem prosozialem Verhalten (z.B. zur Statussicherung durch Vorbild oder aus Angst vor Sanktionen) bis zu sehr unsozial „gierigem“ Verhalten reichen. Der Nutzen dieser Sichtweise für die Ökonomik wird aufgezeigt. Es sind nur drei exogene Mechanismen nötig, die Verhaltensvielfalt zu erzeugen.

Schlagerworte: *Nutzenfunktion, Selbstinteresse, Altruismus, Gier, Fitnessthese*

JEL: B 41

¹ Korrespondenz: Friedrich Thießen, TU Chemnitz, finance@wirtschaft.tu-chemnitz.de, 0371-531-34174

² Kirchgässner, Gebhard, 2014, On self-interest and greed, in: J Bus Econ, Vol. 84, S. 1191-1209

What Does The Utility Function Look Like?

On The Variety of Human Behaviour from Altruism to Greed

WWDP 121/2014

Friedrich Thießen

Abstract

In an important article „*on self-interest and greed*” in the Journal of Business Economics, Gebhard Kirchgässner questioned the variety observed in the behavior of economic subjects. The economic standard assumption of rational, egoist behavior does not comply with reality in many cases. People act irrationally, socially oriented as well as socially uninterested, immorally-greedy as well as altruistically-generously. The variety is immense. The question occurs: which model is capable of explaining the diversity?

In this article, the variety of human behavior is being compared to findings that emerge from Hamilton’s Fitness Thesis and extensions by Trivers, Fiske and de Botton. The Fitness Thesis lays the ground. Depending on the social group to which an individual belongs in a certain situation, behavior can vary from extremely pro-social (e. g. to maintain status or to avoid sanctions) to very unsocial-greedy. As any individual is part of many groups he or she can act pro-socially with respect to one group and unsocially-greedy with respect to another, will say: greed and altruism is not a question of character but a consequence of the specific situation in which an individual acts. Merely three exogenous mechanisms are required to create the observed variety in behavior.

Schlagworte: *Utility function, self-interest, altruism, greed, fitness thesis*

JEL: B 41

Bausteine der Nutzenfunktion

Zur Variabilität menschlicher Verhaltensweisen von Gier bis Altruismus

1. Einleitung

Großzügigkeit und Gier oder Rücksicht und Rücksichtslosigkeit sind typische Verhaltensweisen von Menschen. In einem wichtigen Beitrag „*on self-interest and greed*“ hat Gebhard Kirchgässner im Journal of Business Economics³ die Frage nach einer Theorie menschlichen Verhaltens aufgeworfen. Kirchgässners Bestreben ist es, tatsächliche menschliche Verhaltensweisen besser als bisher zu erklären. Die oft verwendete Annahme ausschließlich egoistischen und rationalen Verhaltens trifft die Realität nicht immer. Menschen handeln teils rational und teils irrational, teils sozialorientiert und teils sozial desinteressiert, teils unmoralisch-gierig, teils aber auch altruistisch-großzügig. Besonders interessiert sich Kirchgässner für die Standardannahme der Ökonomik, nämlich egoistisches, selbstinteressiertes Handeln, das in der Realität offenbar in wenig konkretisierbaren erheblichen Bandbreiten von „gierig“ bis „altruistisch“ vorkommt. Kritisch fragt er: „*How far does the assumption of self-interest take us when analysing individual behaviour and when do we have to deviate from it, in a positive or negative direction.*“ Dies ist die zentrale Frage (S. 1194). Sie gehört sicherlich zu den wichtigsten Fragen, die man in der Ökonomik stellen kann.

Kirchgässner lässt die Literatur Revue passieren. Er stößt auf Inkonsistenzen wie z.B. eine große Anzahl von Werken, die sich mit Altruismus, aber eine viel weniger große, die sich mit Gier befasst (S. 1194). Sowohl Altruismus als auch Gier „*contradict most of our economic models*“ (S. 1194). Dies beleuchtet den Mangel an Theorie.

Der Mangel an Theorie wird auch nicht dadurch geheilt, dass Ökonomen das geniale Konzept der Nutzenfunktion verwenden, denn „*by an appropriate specification of the utility function (and corresponding informational assumptions), any behaviour can ex post be made compatible with this approach*“ (S. 1194). Natürlich kann man die Nutzenfunktion mit „spe-

³ Kirchgässner, Gebhard, 2014, On self-interest and greed, in: J Bus Econ, Vol. 84, S. 1191-1209

cific assumptions“ füllen. Aber *„the problem with greedy behaviour is that the assumptions we usually employ in economic models and that are very useful for many explanatory purposes exclude greedy behaviour“* (S. 1194). Damit zeigt Kirchgässner, dass das Verhalten des Menschen zu vielfältig ist, als dass es mit den viel verwendeten Standardannahmen der ökonomischen Lehre wie *„self-interest“* und *„rationality“* zusammenpassen würde. Die vielen beobachtbaren sozial-orientierten und altruistischen Handlungen lehren: *„it is absolutely correct that self-interest is not the only relevant motivational force“* (S. 1194). Währenddessen lässt sich aber auch die These, dass gieriges Verhalten eine bedeutende Rolle spielt, nicht zurückweisen: In der Subprimekrise *„it was definitely not other-regarding behaviour, but overstated self-interested or even selfish behaviour that might have led to the crisis“* (S. 1194).

Weitere Probleme ergeben sich daraus, dass Konzepte wie Altruismus und Gier schwierig abzugrenzen sind. Außerdem ergeben sich Widersprüche zur Rationalitätsannahme (S. 1196 f., S. 1199f.). Kirchgässner zeigt, dass, wenn man gieriges Verhalten als ein opportunistisch-betrügerisches Verhalten ansieht (*„self-interest at another's expense“*), ein solches oft langfristig eher nachteilig sein kann, wenn unsoziale Verhaltensweisen aufgedeckt und geahndet werden. Trotzdem findet man solches Verhalten. Kirchgässner macht auf vielerlei Inkonsistenzen aufmerksam.

Erfolgversprechend sieht Kirchgässner Erklärungen von Altruismus und Gier, die in eine ganz andere Richtung gehen. Kirchgässner denkt an positionale Güter, welche in einer Gesellschaft zu Ansehen und Reputation verhelfen. Wenn Einkommen und Vermögen Ansehen verschaffen, kann es große Anreize geben, alles zu tun, um an mehr Geld zu gelangen. Gier wird eine erklärbare, rationale Verhaltensweise. Allerdings gibt es auch viele Beispiele für altruistisches Verhalten, das Ansehen und Reputation verschafft. Wo ist insgesamt die Konsistenz?

„The important lesson from this, however, is that not only 'positive' but also 'negative' deviations from the assumption of self-interest should be seriously taken into account. The assumption of mutually disinterested rationality is a very powerful instrument for analysing individual behaviour, and it can sometimes even be applied counterfactually very successfully, but to explain some important phenomena we not only have to recognise that people are sometimes more other-regarding, but also that they are sometimes greedy and value money much more than traditional economic theory supposes“ (S. 1206).

Der folgende Beitrag greift Kirchgässners Frage nach einer Theorie auf, welche die verschiedenen Verhaltensweisen gesamthaft erklärt. Selbstverständlich kann eine solche um-

fassende Theorie hier nicht geleistet werden. Aber es können Bausteine beigetragen werden, die u.U. zu einer Theorie führen können. Als Ausgangspunkt solcher Überlegungen eignet sich Kirchgässners Beitrag deshalb besonders gut, weil er die zentralen Erkenntnisse der Literatur über typische menschliche Verhaltensweisen zusammenfasst, an denen keine Theorie vorbeigehen kann.

Ökonomische Analysen sind traditionell durch Einfachheit und Verzicht auf Komplexität gekennzeichnet. Herbert Simon hatte Ende der 90er Jahre gefordert:

„Economic theory that we should all be seeking [is] a theory that describes real-world phenomena and begins to unify the description by the demonstration that a relatively small number of mechanisms can produce all or most of these phenomena – not all of phenomena that we can imagine, but those that actually occur.“⁴

Im Folgenden nehmen wir im Sinne von Simon nur *drei exogene Mechanismen* und zeigen, dass man mit diesen dreien Mechanismen Prozesse begründen kann, welche die zu erklärenden Verhaltensweisen implizieren. Die drei exogenen Mechanismen sind selbstverständlich in sich konsistent und nicht widersprüchlich.

Die Analyse beginnt mit einer Rekapitulation der Verhaltensweisen aus Kirchgässners Beitrag, die zu erklären sind. Dann werden die drei exogenen Mechanismen vorgeschellt. Schließlich wird gezeigt, welche Verhaltensimplikationen diese Mechanismen beinhalten.

2. Verhaltensweisen

Welche Verhaltensweisen sind zu erklären? Kirchgässner greift in seinem Beitrag folgende Verhaltensweisen auf:

Formen offensichtlich prosozialen Verhaltens

- Benevolent, altruistic behaviour
- Cooperative behaviour
- Other-regarding behaviour
- Altruismus in Familien
- Sanktionsvermeidungsverhalten⁵

⁴ Das Zitat stammt aus einem Brief von Simon an Rubinstein und ist zu finden in: Rubinstein, 1998, S. 190.

⁵ ‚Psychic cost‘, Angst an den Pranger gestellt zu werden im Fall von „behaving against norms“. Hier liegt ein starkes Motiv vor, Normen einzuhalten auch gegen den individuellen Nutzen.

Formen von Verhalten mit (möglicherweise) fehlendem speziellem Gruppenbezug

- Rational behaviour⁶
- Irrational behaviour⁷
- Mutually disinterested rationality⁸
- Profit maximizing behaviour

Formen von offensichtlich antisozialem Verhalten

- Greed⁹
- Self-interest¹⁰
- Selfishness¹¹
- Egoistic or extremely egoistic behaviour
- Behaviour to harm others
- Malevolent behaviour
- Guile¹²
- Envy
- Status-, Reputationsstreben¹³
- Sucht nach Geld¹⁴

Wir machen darauf aufmerksam, dass im Sinne von Kirchgässner keine der genannten Verhaltensweisen ausgeschlossen werden kann. Alle kommen vor. Es ist nicht so, dass man aus der heterogenen Liste irgendeine Verhaltensweise auszuwählen hätte, welche dann *das* eine menschliche Verhalten darstellt. Vielmehr findet man *alle* Verhaltensweisen in der Realität vor – nicht bei jedem Menschen gleich ausgeprägt und nicht in jeder Situation gleich wahrscheinlich. Aber alle sind Teil des menschlichen Verhaltens.

⁶ Kirchgässner formuliert: "rejected in some cases".

⁷ Kirchgässner erwähnt die Prospekttheorie. Weiter: "wrong perception of reality" (S. 1201), "disturbed perception of reality", "role of emotions".

⁸ Im Sinne von Rawls "neutral behaviour towards other people".

⁹ Kirchgässner diskutiert mehrere Varianten: "self-interest at another's expense", "self-interest at the expense of total value", "seeking money 'for its own sake'" (S. 1199f.)

¹⁰ Ähnlich wie beim Rationalverhalten formuliert Kirchgässner: "refuted by experiments ... for *some* situations".

¹¹ In verschiedenen Formen: "accepted selfishness" vs. "unaccepted greed" resp. "excessive selfishness".

¹² Opportunismus im Sinne von Williamson, 1985.

¹³ Kirchgässner, S. 1202; "keep up with peers" (z.B. gleichrangiger Kollege), Geld als "positional good" (S. 1201), "keep up with reference group", "fear of falling behind" (S. 1203). Reputationsstreben als Eigenschaft hohen Wertes: "the most important 'currency' is reputation" (S. 1205).

¹⁴ Kirchgässner (S. 1201) erwähnt hier auch die Verlustaversion als Zeichen besonderer Wertschätzung eines gegebenen Vermögens.

Versucht man, die Vielzahl etwas zu mindern und zu systematisieren, dann lassen sich folgende Gruppen erkennen:

- **Rationalitätsgrad**
 - Logisch-rationales Verhalten
 - Behavioristisch-irrationales Verhalten
 - Verhalten begrenzter Rationalität („bounded rationality“)

- **Gruppenbezug**
 - Verhalten ohne speziellen Gruppenbezug („mutually disinterested“)
 - Verhalten mit Gruppenbezug

- **Normerfüllungsgrad**
 - Faires, normgerechtes Verhalten in der Gruppe
 - Normunterschreitendes antisoziales Verhalten („Gier“)
 - Normübererfüllendes altruistisch-prosoziales Verhalten

Die Liste lässt sich in folgendes Schema übertragen:

Verhalten	Gruppenbezug			Kein Gruppenbezug; "mutually disinterested rationality"
	Normunterschreitend, antisozial „Gier“	Normerfüllend; angemessen, „fair“, „gerecht“	Prosozial normübererfüllend	
Logisch rational				
Behavioristisch-irrational				
Bounded Rationality				

Im Folgenden wird versucht, mit drei exogenen Mechanismen die Vielfalt der beobachtbaren Verhaltensweisen widerspruchsfrei zu erklären. Die Mechanismen sind:

- A. Hamiltons Modell der *genetischen Fitness* als Urmotivation allen Handelns,
- B. Die *physische Umwelt* der Erde als zentrale Restriktion für das Handeln,
- C. Aufbau und Funktionsweise des menschlichen *kognitiven Apparates* als zusätzliche Restriktion.

3. Das Modell von Hamilton

William Hamilton begründete in den 60er Jahren des 20. Jahrhunderts den Ansatz der „genetischen Fitness“¹⁵, welcher zwei Resultate generierte: Der Ansatz erklärte zum einen das zentrale Ziel des Lebens, d.h. die Grundmotivation des Handelns, die nicht weiter hinterfragbar ist. Zum anderen konnte er darauf aufbauend die Art und Weise beschreiben, wie Menschen Anstrengungen und Aufwand allokiert, um dieses Ziel zu erreichen.¹⁶ Wenn man Ökonomie als Lehre vom Umgang mit knappen Ressourcen begreift, kommt man an Hamiltons Fitnessthese schwer vorbei.

Hamilton ging von der Frage aus, warum sich Lebewesen uneigennützig für andere aufopfern d.h. eigene Lebenskräfte für andere ausgeben. Auf Basis empirischer Studien vorwiegend an sozialen Insektenarten ergab sich folgendes Bild: Eigenen Kindern und nahen Verwandten hilft ein Lebewesen uneigennützig. Die Hilfe nimmt mit dem Verwandtschaftsgrad ab. Aufopferung für Nichtverwandte ist nicht zu beobachten.¹⁷ Daraus wurde die Idee geboren, dass man in der Verbreitung der eigenen Gene das oberste Ziel des Lebens sehen könnte, dem sich alle Handlungen unterordnen (Fitnessthese). Eigene Gene tragen eigene Kinder und auch Verwandte in sich. Demzufolge fördert man diese beiden Gruppen.

Die Idee ist nicht unwidersprochen, und es gibt bis heute eine anhaltende Debatte über Hamiltons Fitnessthese.¹⁸ Kulturelle Überlieferungen können für das Überleben wertvolle Informationen enthalten, die sich noch nicht in Genen niedergeschlagen haben.¹⁹ Hamiltons These hat sich jedoch insgesamt gesehen als empirisch gehaltvoll erwiesen, so dass festgestellt wird: *„that real-world data often provide a good fit to the models.“*²⁰

Die Logik hinter der Fitnessthese kann vereinfacht und plakativ folgendermaßen erklärt werden: Leben pflanzt sich durch Zellteilung und Zellwachstum bis zur nächsten Zellteilung fort. Kümmert sich ein Lebewesen nicht um die Teilung seiner Zellen und – soweit es in seiner Macht liegt – um gesundes Wachstum der nächsten Generation von Zellen, dann

¹⁵ Vgl. Hamilton, 1964

¹⁶ Alle Handlungen eines Lebewesens können nach ihrem Nettofitnessbeitrag beurteilt werden; vgl. Tucker, Ferson, 2008, S. 115.

¹⁷ Vgl. Alexander, 1987

¹⁸ Vgl. Mesoudi et al., 2013; Dennet, McKay, 2006, S. 353. Zum aktuellen Stand evolutionärer Forschung siehe beispielhaft: Mesoudi et al. 2013, Witt, Schwesinger, 2013; Brown, Richerson, 2013; Mesoudi, Whiten, Laland, 2006.

¹⁹ Vgl. Mesoudi et al., 2013. Auf der anderen Seite wird erwähnt, dass nicht-genetische Vererbungsmechanismen durch die vorhandenen Gene begrenzt werden und deshalb keine völlig unabhängigen Mechanismen sein können (a.a.O.). Es wird von „genetic control“ gesprochen. Die Gegenthese spricht von „Gene-Culture-Coevolution“ mit gegenseitiger Befruchtung. Z.B. entwickelt sich Laktose-Toleranz in Kulturen, die von Milchkühen leben. Oder die Konstruktion von Nischen, d.h. die willentliche Veränderung der Umwelt – eine kulturelle Leistung – verändert von dann ab die Gene der Population, so dass über diesen Weg Gene eine Konsequenz kultureller Leistungen darstellen (a.a.O.).

²⁰ Vgl. Brown, Richerson, 2013, S. 10 sowie S. 6; vgl. Tucker, Ferson, 2008, S. 111 ff.

sterben seine Gene aus. Das kann einem einzelnen Lebewesen durchaus egal sein. Aber völlig zwangsläufig ist, dass im Wettbewerb der Lebewesen die Gene solcher Lebewesen übrig bleiben, welche ihr Augenmerk auf Vermehrung und Wohlergehen richten. Wer dies am besten beherrscht, besetzt den verfügbaren Lebensraum mit seinen Nachkommen und verdrängt andere Lebewesen. Wenn man nach einer Reihe von Generationen eine Genanalyse der Population durchführt, findet man nur noch Gene der Lebewesen, welche sich vorrangig um das Wohlergehen solcher anderen Lebewesen kümmerten, welche die eigenen Gene in sich trugen.²¹ Dies sind eigene Kinder und nahe Verwandte. Welche vordergründigen Ziele auch immer die Lebewesen während ihres Lebens verfolgen: es bleiben nur Gene derjenigen Lebewesen übrig, welche sich systematisch und über Generationen hinweg so verhalten, als wäre es ihr Ziel gewesen, die eigene genetische Fitness relativ zu anderen Menschen und anderen Gruppen zu erhöhen.

Auch wenn Hamiltons These immer mit dem „Ziel“ des Lebens in Verbindung gebracht wird, so kommt sie doch letztlich ohne jedes Ziel aus: denn es ist nichts weiter als ein rein mechanistischer Vorgang, wenn sich Zellen teilen und bei besserer Pflege eher verbreiten als andere.²²

Welche Schlüsse in Bezug auf konkretes menschliches Verhalten kann man ziehen?

Die Fitnessthese begründet sowohl *Egoismus* als auch gleichzeitig *Altruismus*. Dies ist eine erstaunliche und scheinbar paradoxe Eigenschaft der Hamilton-These. Der Egoismus, d.h. das „self-interest“, besteht darin, selbst zu überleben und so viele Ressourcen zusammenzutragen, dass man dem Nachwuchs und den Verwandten gute Positionen verschaffen kann, damit diese ihrerseits wieder die Chance haben, Nachwuchs zu versorgen. Der Altruismus liegt darin, von diesen Ressourcen dem eigenen Nachwuchs und den nahen Verwandten ohne Erwartung einer Gegenleistung abzugeben.

Warum muss die Abgabe von Ressourcen altruistisch geschehen? Dies ist leicht einzusehen. Es würde überhaupt keinen Sinn machen, von eigenen Kindern und Verwandten Gegenleistungen zu erwarten. Denn wenn man Kinder, die im Wettbewerb mit anderen Kindern stehen, schwächt, dann trägt man dazu bei, dass sie Schwierigkeiten haben, sich durchzusetzen, mit der Folge, dass ihre Gene aussterben könnten. Nach einer Reihe von Generationen

²¹ An dieser Stelle sei auf die große Literatur prosozialen Verhaltens verwiesen (Brown, Richerson, 2013). Es wird versucht nachzuweisen, dass die altruistische Aufopferung für eine Gruppe sinnvoll ist und der Gruppe im Wettbewerb mit anderen Gruppen hilft. Problem solcher Ansätze kann die fehlende langfristige Stabilität sein, denn innerhalb solcher Gruppen überleben primär die Gene derjenigen Gruppenmitglieder, die sich etwas mehr um sich und etwas weniger um die anderen gekümmert haben. Vgl. Verplaetse, 2011; Brown, Richerson, 2013; Esser, 1991, 1993.

²² Vgl. Dennet, McKay, 2006, S. 353

sind die Gene derjenigen Familien, in denen die Eltern auf Kosten der Kinder lebten, nicht mehr vorhanden.

Zusammenfassend zeigt sich: mit Hamiltons Fitnessthese lässt sich die grundsätzliche Existenz von „self-interest“ und „altruistic behaviour“ nachweisen und sie auf exogene Faktoren zurückzuführen. Allerdings beschränkt sich der Ansatz auf Verwandte, so dass weitere Elemente dazu kommen müssen, die Verhaltensvielfalt zu erklären.

4. Verhalten in Gruppen mit Nichtverwandten

Der zweite exogene Faktor, der für das menschliche Verhalten wesentlich ist, ist die *physische Umwelt*. Wie wirkt diese auf das Verhalten der Menschen?

Aufgrund der Beschaffenheit des Lebensraums Erde ist es für einzelne Menschen nicht leicht, zu überleben und den Nachwuchs zu versorgen. Wenn der Mensch sich aber in Gruppen zusammenschließt und gemeinsam versucht, die Erde zu bearbeiten, gelingt dies viel besser. Im Laufe der Evolution²³ ist es zur gezielten Arbeitsteilung gekommen.²⁴ Adam Smith hielt Arbeitsteilung für den wichtigsten Quell des Wohlstandes: *„Die Arbeitsteilung dürfte die produktiven Kräfte der Arbeit mehr als alles andere fördern und verbessern.“*²⁵ *„Sobald die Teilung der Arbeit in einem Gewerbe möglich ist, führt sie zu einer entsprechenden Steigerung ihrer Produktivität.“*²⁶

Arbeitsteilung schweißt Menschen in Gruppen zusammen. In Smiths berühmtem Stecknadelbeispiel müssen 10 Arbeiter in 18 Arbeitsgängen genau abgestimmte Leistungen erbringen, damit sie am Ende 48.000 Nadeln pro Tag erzeugen können.²⁷ Dies sind aber alles Menschen, die „eigentlich“ das Ziel der Fitnesssteigerung der eigenen Gene verfolgen. Die Menschen, die in der Arbeitsteilung zusammenarbeiten müssen, sind in der Regel nicht verwandt. Zwar wird in der Realität oft versucht, „Familiengesellschaften“ zu gründen, in

²³ Zur Evolutionsforschung siehe Witt, Schwesinger, 2013; Witt, 1999; Witt, 2011; Boyed, Silk, 2006.

²⁴ Mit der Frage, warum nicht alle Arten von Lebewesen Arbeitsteilung entwickelt haben, wenn sie so nützlich ist, siehe Simpson, 2011, S. 2. Simpson argumentiert vereinfacht so: Die mit der Evolution zusammenhängende Variation kann zu Varianten führen, die eine Gruppe schädigen. In größeren Gruppen kann die Wahrscheinlichkeit, dass mindestens ein Nachkomme Schädiger sein wird, gegen +1 gehen. Bleibt die Gruppe dagegen hinreichend klein, kann die Wahrscheinlichkeit groß sein, dass kein Schädiger nachkommt. Kleine Gruppen können aber keine Arbeitsteilung ausbilden. Aber es gibt auch andere Erklärungen. Beim Menschen hat die Entwicklung der Hand zum universellen Arbeitsgerät, die parallel mit dem Gehirnwachstum stattfand, wichtige Voraussetzungen für die Arbeitsteilung geschaffen; vgl. Henke, Rothe 1998, S. 33, S. 37ff.

²⁵ Siehe Smith, 1776, 1978, S. 9

²⁶ Smith, 1776, 1978, S. 10

²⁷ Smith, 1776, 1978, S. 9 f., S. 22

denen die wichtigen Posten mit Verwandten besetzt sind. Aber der überwiegende Teil arbeitsteiligen Wirtschaftens vollzieht sich zwischen nichtverwandten Personen. Solche Personen verfolgen nach Hamilton nicht das primäre Ziel, die Gruppe voranzubringen, sondern sich selbst und seine Gene.²⁸

Es gibt also in arbeitsteiligen Gesellschaften einen latenten Grundkonflikt, der darin besteht, dass jeder Mensch aufgrund der physischen Beschaffenheit der Erde einerseits die Gruppe und die Arbeitsteilung braucht, andererseits aber die Gruppe nicht das eigentliche Ziel ist, sondern die Fitness der eigenen Gene. Es ist daher für jedes Gruppenmitglied rational, zu versuchen, größere Anteile des Gruppengutes aus der Gruppe herauszuholen und weniger eigene Ressourcen hineinzugeben, weil damit die Fitness der eigenen Gene besser gefördert werden kann – dies alles unter der Nebenbedingung, dass die Gruppe als solche nicht gefährdet wird.

Welche Aussagen über das Verhalten von Menschen lassen sich ableiten?

Die Literatur hat verschiedene Verhaltensmechanismen entwickelt, die von der Art und Größe der Gruppe abhängen, in denen sich der Mensch bewegt. Ist die Gruppe klein, überschaubar und stabil, entwickelt sich der reziproke Altruismus (4.1.). Ist die Gruppe groß, unübersichtlich und von flüchtigen Beziehungen gekennzeichnet, dann entwickeln sich Märkte und Marktbeziehungen (4.2.). Ist die Gruppe groß und die Arbeitsteilung weit fortgeschritten, wirken sich die begrenzten kognitiven Fähigkeiten des Menschen aus, und die Gefahr von Opportunismus und List steigt stark an (4.3.). Schließlich ist das Streben nach Status zu behandeln, das in allen Gruppen eine Rolle spielt (4.4.).

4.1. Reziproker Altruismus

Von Trivers stammt die Idee des *reziproken Altruismus* zwischen Nichtverwandten.²⁹ Man beobachtete bei Primaten scheinbar uneigennützigte Hilfeleistungen für andere, nichtverwandte Primaten. Allerdings konnte man feststellen, dass Primaten solche Hilfe vor allem denjenigen Primaten gewähren, die ihnen selbst vorher geholfen hatten. Ein solches Verhalten des Vorleistens ohne unmittelbare Gegenleistung und späteres Zurückleisten wird als reziproker Altruismus bezeichnet.³⁰ Trivers betrachtete sein Konzept als direkte Ergänzung von Hamiltons Fitnessthese. Denn, wie Trivers zeigte, kommt es bei der Förderung der ei-

²⁸ Zur Theorie der Gruppe vgl. Markstein, 2012, S. 6 ff., Homanns 1960.

²⁹ Vgl. Trivers, 1971

³⁰ Siehe Voland, 2007, S. 21

genen genetischen Fitness nicht darauf an, dass *jeder* Aufwand *sofort* durch eine gleichwertige (im Sinne der genetischen Fitness) Gegenleistung belohnt wird. Vielmehr kommt es auf das *Gesamtbudget* über einen längeren Zeitraum an.³¹

Worin aber sollte der *Sinn* des Verzichts auf eine sofortige Gegenleistung liegen? Etwas, das nicht schädlich ist, muss noch lange nicht so nützlich sein, dass jeder es anwendet. Tatsächlich aber ist der Verzicht auf sofortige Gegenleistung außerordentlich nützlich. An den stochastischen Jagderträgen einzelner Jäger, die Trivers erwähnt, ist dies besonders deutlich. Man gibt, wenn man Überfluss hat, und bekommt, wenn man unter Mangel leidet. In arbeitsteiligen Gruppen gibt es unendlich viele Fälle, in denen eine Leistung erforderlich ist, aber eine Gegenleistung nicht sofort zur Verfügung steht. Das Erzwingen einer sofortigen Gegenleistung würde die Arbeitsteilung einschränken und den potentiellen Gruppenwohlstand mindern.

Der reziproke Altruismus ist deshalb eine extrem nützliche Verhaltensweise. Trivers zeigt anhand eines kleinen Modells, in welchem Menschen mit unterschiedlichen sozialen Neigungen durch Variation evolvieren, dass nach einiger Zeit nur solche Menschen übrigbleiben, die reziprok-altruistisch tauschen.³² Der reziproke Altruismus zwischen Nichtverwandten ist demnach eine evolutionär stabile Strategie, die sich durchsetzt, nachdem sie einmal entwickelt wurde.

Was aber bedeutet „reziprok“? Bei Primaten konnte man nicht feststellen, dass gegenseitige Hilfe ganz exakt abgewogen wird. Alan Fiske (1991) erforschte empirisch durch Beobachtung einer Vielzahl von Gruppen, welche Teilungsnormen sich im reziproken Altruismus durchsetzen: Er findet „Equality Matching“ und „Authority Ranking“. Das bedeutet, die Gruppen achten darauf, dass die gegenseitige Hilfe nicht dazu führt, dass jemand im Rang aufsteigt und den anderen Gruppenmitgliedern die Chance auf gute Paarungspartner verkleinert. Ausgenommen davon sind solche Gruppenmitglieder, die besonders viel zum Zusammenhalt der Gruppe beitragen. Ihnen wird ein größerer Anteil und/oder höherer Rang in der Gruppe zugestanden.

Welche Verhaltensweisen kann der reziproke Altruismus erklären?

Erklärt wird zunächst einmal ein prosoziales, gruppenorientiertes Verhalten. Die Menschen versprechen sich von einer Gruppe einen Mehrwert, d.h. eine Hilfe für das eigene Überleben

³¹ Trivers, 1971, S.36

³² Vgl. Trivers, 1971, S. 37

und das der Nachkommen. Die Gruppe wird *nur* des Mehrwerts wegen aufgesucht.³³ Menschen haben kein zwingendes Interesse, jederzeit die Teilungsnormen der Gruppe einzuhalten.³⁴ Trivers, der von der – egoistischen – Hamiltonschen Fitnessthese ausgeht, formuliert: „each individual human is seen as possessing altruistic and cheating tendencies, the expression of which is sensitive to developmental variables that were selected to set the tendencies at a balance appropriate to the local social and ecological environment.“³⁵

Damit der reziproke Altruismus funktioniert, sind viele Voraussetzungen notwendig: eine nicht zu große Gruppe, in der man sich immer wieder begegnet, ein längeres Zusammensein der Gruppe, ein Normensystem, Kontrolle und Bestrafungsmechanismen (Volland 2007). Unzulänglichkeiten dieser Institutionen werden gemäß Fitnessthese von den Menschen ausgenutzt, zu betrügen. Trivers (1971) vermutet, dass viele menschliche Verhaltensweisen als Instrumente gedeutet werden können, den reziproken Altruismus funktionsfähig zu halten: “friendship, dislike, moralistic aggression, gratitude, sympathy, trust, suspicion, trustworthiness, aspects of guilt, and some forms of dishonesty and hypocrisy can be explained as important adaptations to regulate the altruistic system.“³⁶

4.2. Marktbeziehungen

Wenn Gruppen anfangen, sehr groß und sehr unübersichtlich zu werden, wenn man mit den Gruppenmitgliedern nicht mehr regelmäßig Kontakt hat, wenn Austauschbeziehungen nur selten stattfinden, dann kommt der reziproke Altruismus an seine Grenzen. Er verliert seine Nützlichkeit, weil man nicht mehr sicher sein kann, eine Leistung zurückzuerhalten. Man muss deshalb das Vorleisten einstellen. Welche Verhaltensweisen gibt es stattdessen in diesen großen Gruppen?

³³ Folgende Merkmale sind in jeder Gruppe wiederzufinden. Sie besteht stets aus mehreren Personen, welche in einer Wechselbeziehung zueinander stehen und ein gemeinsames Ziel verfolgen. Jede Gruppe verfügt über ein System von Normen, ein Wir-Gefühl und weist den einzelnen Mitgliedern verschiedene Rollen zu. Mittels dieser Eigenschaften ist es für eine Gruppe möglich, auch über einen längeren Zeitraum zu bestehen. Jede Gruppe zieht eine gedankliche Linie, die sie von ihrer Außenwelt deutlich abgrenzt. Aufgrund dieser Grenze, ist eine Gruppe ein in sich geschlossenes System, welches in seine Umwelt eingebettet ist und verschiedene Beziehungen zu ihr pflegt. Die Gruppe ist zu keinem Zeitpunkt völlig passiv gegenüber seinem Umfeld. Stattdessen ist sie in der Lage, auf Veränderungen in ihrer Umgebung zu reagieren, beispielsweise durch eine Anpassung an die neuen Gegebenheiten, anstatt daran zu zerbrechen. Gleichzeitig ist es das Ziel einer solchen Gruppe, mithilfe der gezogenen Grenze eine Existenz, frei von den Zwängen aus der Umgebung, zu erhalten (Homans. 1960, S. 104 f.).

³⁴ Zur Entwicklung der Moral in arbeitsteiligen Gruppen siehe neben vielen anderen die Antipoden Smith, 1759 und Rousseau, 1755.

³⁵ Trivers, 1971, S. 35

³⁶ Trivers, 1971, S. 35

Unübersichtliche große Gruppen sind durch die enorm vorangeschrittene Arbeitsteilung entstanden. Die Arbeitsteilung ist mittlerweile global und umfasst mehrere Milliarden Menschen. Hayek (1956) sprach von „Großgesellschaften“, deren wichtigste Eigenschaft laut Hayek die ist, dass man keine Detailkenntnis von den Verhältnissen an irgendeiner anderen Stelle in dieser Gesellschaft hat.³⁷ Man weiß nur abstrakt, dass Großgesellschaften nützlich sind, weil sie Mehrwert aus intensivster Arbeitsteilung ermöglichen. Von den Mitgliedern dieser Großgesellschaften kennt man aber nur wenige. Mit vielen pflegt man nur sporadischen oder einmaligen oder gar keinen Kontakt. Der Nutzen, den ein Individuum von den meisten anderen Individuen hat, ist sehr gering, sehr indirekt und eher abstrakter Natur.

Der reziproke Altruismus kann hier also nicht funktionieren. Gesucht werden in den anonymen Großgesellschaften Teilungsregeln, welche zum einen die Arbeitsteilung nicht gefährden, zum anderen aber auch nicht unnötig Ressourcen an andere verschenken. Großzügigkeit wäre fehl am Platze, weil man nicht sicher sein kann, dass eine Leistung zurückkommt. Man muss die Gegenleistung sofort verlangen. Darüber hinaus verlangt das Hamiltonsche Fitnessziel, möglichst wenig zu geben.³⁸ Die optimale Teilungsregel verlangt also, dass der Geschäftspartner mit dem schlechtest möglichen Ergebnis davonzieht unter der Bedingung, dass er die Interaktion gerade nicht unterlässt. Dies stimmt praktisch aufs i-Tüpfelchen mit dem Grenzkosten- und Grenznutzenprinzip überein, das in der Mikroökonomie als Gleichgewichtslösung entwickelt wurde.³⁹ Denn wenn eine Transaktion zu Grenzkosten (Grenznutzen) abgewickelt wird, dann ist das der schmerzlichste Punkt für den Hersteller (Konsumenten), bei dem er/sie gerade noch bei der Stange bleibt, aber eigentlich schon nichts mehr von der Transaktion hat. Alan Fiske findet bei seinen empirischen Studien, dass in den Großgesellschaften Teilungsregeln entsprechend solcher lehrbuchmäßiger Marktgesetze breite Anerkennung finden. Er spricht von „Market Pricing“ als anerkannter Fairnessnorm in der Großgesellschaft.

Welche Verhaltensweisen lassen sich erklären?

In Großgesellschaften herrscht ein abgeschwächtes prosoziales Verhalten. Es entsteht eine Moral, die bestimmt, dass Fremde nicht ausgeraubt oder umgebracht werden sollten. Aber mehr als die Grenzkosten oder den Grenznutzen braucht man Ihnen auch nicht zu vergüten – ein „Equality Matching“ ist nicht erforderlich. Es dominiert marktmäßiger Handel. Jede Transaktion wird für sich kalkuliert. Handlungen wirken durchdacht und „rational“.

³⁷ Aus diesem Grund ist nach Hayek (1956) das Preissystem so wichtig, welches in einer unübersichtlichen Welt ein Indikator für Vorgänge in der Gesellschaft, insbesondere für Knappheiten darstellt.

³⁸ Canetti (1996, S. 120ff.) thematisiert das feindschaftliche Verhältnis Fremden gegenüber.

³⁹ Vgl. Varian, 2001

Bei oberflächlicher Betrachtung des Marktgeschehens kann sich der Eindruck aufdrängen, marktwirtschaftliches Handeln in Großgesellschaften sei nicht sozial orientiert („mutually disinterested“) und Verhaltensweisen wie Gier oder Großzügigkeit kämen nicht vor. Dies kann daran liegen, dass man in anonymen Großgesellschaften naturgemäß oft nicht sicher sein kann, wer der nächste Kunde sein wird. Die Dispositionen werden deshalb abstrakt und von konkreten Personen losgelöst sein. Sie gehorchen deshalb Gesetzmäßigkeiten, die keinen Bezug zu bestimmten Personen haben. Dies wirkt rational. Auch kann es den Eindruck erwecken, es gäbe gar keinen Sozialbezug. Dieser Eindruck trügt aber, denn auch in Großgesellschaften ist das Verhalten unbekannter Personen gegenüber, die möglicherweise der/die nächste Geschäftspartner/in sein werden, sehr wohl sozial geregelt.⁴⁰ Und die Marktgesetze sind auch nicht unpersönlich-objektiv, sondern im Sinne der Hamiltonschen Fitnessthese ganz strikt auf eine Maximierung des eigenen Vorteils gerichtet.⁴¹

Fassen wir zusammen: Mit Hamilton, Trivers und Fiske lässt sich auf der Grundlage der Hamiltonschen Fitnessthese erklären, warum die Menschen in drei wichtigen Gruppen, in denen sie sich regelmäßig bewegen, ganz unterschiedliche Verhaltensweisen zeigen. Zunächst haben sie gemäß Fitnessthese ein egoistisches Grundmotiv. Dies führt – scheinbar paradox – dazu, dass sie in der Gruppe der Familie Ressourcen völlig uneigennützig verschenken. In der arbeitsteiligen Kleingruppe leisten sie reziprok-altruistisch Ressourcen vor. In der Hayekschen Großgesellschaft agieren sie „knallhart“ marktwirtschaftlich und überlassen ihrem „Nächsten“ keinen unnötigen Vorteil.

In allen Gruppen entwickeln sich Normen für korrektes, „gerechtes“ Verhalten. Es ist im Folgenden näher zu prüfen, wann Menschen dazu neigen, sich *nicht* normgerecht zu verhalten, sondern (i) zu opportunistischen Handlungsweisen greifen oder (ii) normübererfüllend altruistisch-großzügig agieren.

⁴⁰ Man darf Fremde z.B. beim Verhandeln „über das Ohr hauen“. Aber man darf ihnen nichts gegen ihren Willen physisch wegnehmen. Das Alte Testament fordert: „Wenn ein Fremdling bei dir wohnt in eurem Lande, sollst du ihn nicht bedrücken. Wie ein Einheimischer aus eurer Mitte soll euch der Fremde gelten, der bei euch wohnt, und den sollt ihr lieben wie euch selbst.“ (3. Buch Mose, Vers 19.33). Diese Regel gilt bis heute.

⁴¹ Trotzdem wirkt marktmäßiges Handeln „rational“. Dies liegt wahrscheinlich daran, dass die Beziehungen anonymer sind. Anders als in Kleingruppen muss im Markt nicht ständig nach einem Ausgleich der sich wandelnden Interessen zwischen Individuen gesucht werden. Schon aufgrund der Größe der Gruppen sind nicht ständig Änderungen bestimmter Rahmenbedingungen möglich, so dass ein systematisches Herantasten an Optima erfolgen kann. Das gibt dem Geschehen einen großen Anschein von Rationalität.

4.3. Der kognitive Apparat

Im Folgenden beleuchten wir den Spielraum für opportunistisches, unsoziales Verhalten. Dazu führen wir den dritten exogenen Mechanismus ein, den menschlichen *kognitiven Apparat*.

Der Biologe Gerhard Roth hat vier Mechanismen definiert, denen sich unser Gehirn bei der Entscheidungsfindung bedient.⁴² Eines davon ist das Bewusstsein. Die drei anderen arbeiten unbewusst. Einige Wissenschaftler fassen diese zusammen und sprechen von zwei Systemen (Bewusstsein und Unbewusstsein). Dazu gehört der Psychologe und Nobelpreisträger Kahneman, der in seinem Vortrag vor dem Nobelkomitee von „System I“ und „System II“ sprach: „The compound cognitive system has two ways of adjusting to changes: a short-term process that is flexible and effortful, and a long-term process of skill acquisition that eventually produces highly effective responses *at low cost*.“⁴³ Diese von Kahneman angesprochenen „Kosten“ des Denkens spielen im Verhalten der Menschen eine entscheidende Rolle.

Wesentliche Eigenschaft des menschlichen kognitiven Apparates ist ein ausgeklügelter Umgang mit begrenzten Zeit- und Energieressourcen. Denken ist nicht kostenlos, und das Gehirn versucht, Energie zu sparen, Erkenntnisvorgänge auf ihren Kern zu vereinfachen, Abläufe zu routinisieren und auf ankommende Reize möglichst standardisiert zu reagieren (Roth 1996). Dabei kommt es zu Fehlhandlungen, die bereits intensiv erforscht wurden und oft als „irrationales Verhalten“ bezeichnet werden.⁴⁴ Das menschliche Gehirn ist nicht auf die Abwägung einer Vielzahl von Alternativen ausgerichtet. In der Zeit, in welcher die menschlichen Fähigkeiten evolvierten, bestand die Umwelt des Menschen aus einer sich wenig verändernden Natur und einigen wenigen Handlungsalternativen, unter denen oft schnell entschieden werden musste (z.B. Jagd). In Reaktion hierauf hat sich das Gehirn so entwickelt, dass es (i) aus der Erfahrung lernt und (ii) schnell die vorliegenden Informationen aus dem Gedächtnis screenen und diese dann schnell abwägen und entscheiden kann. Das ist die Stärke des Gehirns. Nicht gut ist der kognitive Apparat dafür geeignet, aus vielen Alternativen, über die keine Erfahrungen vorliegen, durch logisches Rasonieren die beste Handlungsvariante herauszusuchen. Menschen merken diese fehlende Fähigkeit daran,

⁴² Roth, 1996; Roth, 2003; Roth, 2003a; Roth, 2005; Roth, Dicke, 2005; Maasen, Prinz, Roth, 2003.

⁴³ Vgl. Kahneman, 2003, S. 1454

⁴⁴ Meist wird hier an Behavioral Economics gedacht (Kahnemann, 2004, 2012). Unter dem Stichwort „Bounded Rationality“ oder auch „heuristisches Entscheiden“ wird aber auch versucht, scheinbare Fehlhandlungen als rationale Lösung eines größeren Entscheidungsproblems zu deuten; vgl. Todd, Gigerenzer, 1999; Gigerenzer, 2004; Gigerenzer, Selten, 2002; Selten, 2000. Siehe auch Simon 1961, 1997.

dass sie grübeln und grübeln und grübeln und doch nicht zu einer befriedigenden Entscheidung gelangen.⁴⁵

Daraus ergeben sich zwei wichtige Konsequenzen im Zusammenhang mit der *Arbeitsteilung*: Einerseits fördert eine solche vor allem auf Erfahrungen abstellende Arbeitsweise des Gehirns die Arbeitsteilung. Denn die *Spezialisten*, die sich auf eine Sache konzentrieren und dieser Sache Zeit und Aufmerksamkeit widmen, machen unendlich viel mehr Erfahrungen als nicht spezialisierte Menschen. Die Spezialisten entdecken Dinge, die jenen verborgen bleiben. Sie verfügen über einen Wissensvorsprung.

Dieser Wissensvorsprung wirkt sich bei dem auf die Produktion folgenden Tausch nicht vorteilhaft aus. Adam Smith beschreibt zunächst diesen Tausch: *„Hat sich die Arbeitsteilung einmal weitgehend durchgesetzt, kann der einzelne nur noch einen Bruchteil seines Bedarfs durch Produkte der eigenen Arbeit decken. Er lebt weitgehend von Gütern, die andere erzeugen und die er im Tausch gegen die überschüssigen Produkte seiner Arbeit erhält. So lebt eigentlich jeder vom Tausch, oder er wird in gewissem Sinne ein Kaufmann, und das Gemeinwesen entwickelt sich letztlich zu einer kommerziellen Gesellschaft.“*⁴⁶ Das Problem ist, dass bei dem anschließenden Tausch der arbeitsteilig hergestellten Güter nie gleich informierte Partner tauschen. Vielmehr verkaufen Spezialisten, und es kaufen Nichtspezialisten, also Menschen, die in ihrer Arbeitszeit ihren Fokus auf ganz andere Dinge gelegt haben.

Anders formuliert: Spezialisierung (in der Produktion) ist nicht per se ein Vorteil, weil derselbe Mensch, der sich als Produzent spezialisiert, als Konsument ein breites Produktportfolio nachfragt. Er möchte nicht nur das eine oder die zwei Güter konsumieren, auf deren Produktion er sich spezialisiert. Mithilfe des Gütertauschs kann die gewünschte breite Palette an Konsumgütern realisiert werden. Aber die begrenzten Hirnressourcen verhindern es, die Tauschsituationen vollumfänglich wahrzunehmen. Die Produktqualität ist oft schwer zu erkennen genauso wie die Angemessenheit des Preises. In einer arbeitsteiligen Gesellschaft der Spezialisten kann praktisch niemand beurteilen, ob irgendeine Leistung fair und ohne Hintergedanken ausgeführt wird. Rousseau schrieb davon, dass die Arbeitsteilung die Menschen *„betrügerisch und hinterlistig“*⁴⁷ mache. Arbeitsteilung ist das große Reservoir opportunistischer Maßnahmen in Marktwirtschaften. Arbeitsteilung im Zusammenhang mit der typischen Arbeitsweise unseres Gehirns ist der Grund, warum so viele Spielräume für opportunistisches Verhalten bestehen und warum so viele Menschen, Angst davor haben, übervorteilt zu werden.

⁴⁵ Vgl. Fechtenhauer, Enste, 2012, S.17f.

⁴⁶ Smith, 1776, 1978, S. 20

⁴⁷ Rousseau, 1755, 1990, S. 208

Welche Verhaltensweisen lassen sich erklären?

Die Probleme des kognitiven Apparates führen in unübersichtlichen stark arbeitsteiligen Gesellschaften zu großen Erkenntnisproblemen der Nichtspezialisten und zu Handlungsspielräumen der Spezialisten. Es ergeben sich *Möglichkeiten* zum Opportunismus, zu „guile“ und List. Das muss nicht heißen, dass das Handeln der Menschen tatsächlich überwiegend opportunistisch oder böswillig stattfindet. Denn die Gesellschaft reagiert. Sie antwortet mit moralischen Normen und Sanktionen.⁴⁸ Aber diese Normen und Sanktionen sind selbst wieder löchrig und unvollständig und brauchen vor allem Zeit, bis sie nach veränderten Situationen wieder optimiert sind.⁴⁹ Es sind Menschen denkbar, welche die Lücken erkennen und ausnutzen, während andere in vorseilendem Gehorsam Pflichten übererfüllen und sich anpassersich-ehrlich verhalten. Resultat kann eine enorme Vielfalt und Bandbreite an Verhaltensweisen sein, je nach den konkreten Umständen, Möglichkeiten oder Gruppentraditionen (vgl. Trivers 1971).

4.4. Die Rolle des Status

Hamiltons Fitnessthese enthält noch eine Implikation, die in modernen Gesellschaften von hoher Bedeutung für das Verhalten von Menschen ist: das Streben nach Status.⁵⁰ Beispielhaft für die Wichtigkeit des Status sei eine Untersuchung des Deutschen Aktieninstituts zur Honorierung von Aufsichtsräten zitiert. Es ergab sich, dass die Aufsichtsräte davon angetrieben sind, ihre „Reputation“ zu erhöhen. Sie finden Befriedigung darin, einem „exklusiven Netzwerk“ anzugehören. Die geldliche Komponente der Bezahlung habe eher „symbolischen Wert“.⁵¹ Ernst Zahn hat in den 1960er-Jahren gezeigt, dass fast alles, was sich in modernen Konsumgesellschaften abspielt, nicht mehr direkt dem Überlebensziel oder dem Lebenssicherungsziel, sondern dem Statusziel dient, ohne dass die Menschen darüber reden.⁵²

Status ist ein Gruppenphänomen. Status stellt eine Wertigkeit von Personen in einer Gesellschaft dar, also eine *relative* Position. In jeder Gruppe kann man beobachten, dass solche Wertigkeitssysteme existieren und jedes Gesellschaftsmitglied eingeordnet ist. Die Gruppenmitglieder stehen in der sogenannten „Statuskonkurrenz“.⁵³

⁴⁸ Vgl. Fehr, Gächter, 2000, S. 160f.; zu gesellschaftlichen Sanktionen siehe Fehr und Falk, 2001, S. 29 f. Zur Gerechtigkeit vgl. Kirchhoff, 2009; Rawls, 1971; Fechtenhauer, 2010; Sedlacek, 2009, Schönfelder, 2012.

⁴⁹ Schönfelder, 2012, S. 33; Brückner 2012. Zu gesellschaftlichen Sanktionen siehe auch Fehr und Falk, 2001, S. 29 f.

⁵⁰ Vgl. Botton, 2004, S.2

⁵¹ Mornet, 2012, S. 28

⁵² Zahn, 1964, S. 45 ff.

⁵³ Voland, 2007, S. 43

Über die evolutorische Herkunft des Strebens nach Status besteht Konsens.⁵⁴ Die Frage nach dem Status entsteht automatisch mit der Bildung von Gruppen von nichtverwandten Personen. Status in der Gruppe ist in früheren Zeiten mit einem höheren Reproduktionserfolg verbunden gewesen. Mehr Prestige in der Gruppe bedeutet bessere Paarungspartner, mehr und besser Kinderpflege, bessere Genverbreitung. Sozial erfolgreiche Männer mit höherem Status haben überall auf der Welt mehr Paarungserfolg als weniger erfolgreiche. Frauen bevorzugen Männer, die auf der sozialen Werteskala höher stehen. Männer versuchen dies in Partnersuchanzeigen mit Indikatoren wie Intelligenz, Einkommen, Geldvermögen und sonstigem Besitz zu dokumentieren.⁵⁵ Weitere statuserhöhende Attribute sind Macht und Einfluss, womit aber in Partneranzeigen nicht geworben wird.⁵⁶ Männer ihrerseits suchen nach Frauen, die Zeichen von Gesundheit und Fruchtbarkeit zeigen.⁵⁷

Wann vergibt die Gesellschaft Status? De Botton hat Statuskriterien verschiedener Gesellschaften und Zeiten empirisch gesichtet und vier Faktoren ausgemacht, welche immer wieder Status verleihen:⁵⁸ *Angriffsmacht, Verteidigungsmacht, nützliche Talente* und *Vorbild*. Status wird nach Leistungen vergeben, die für eine Gruppe von Menschen den Wert des Gruppengutes steigern, die also die Bedingungen der anderen Gesellschaftsmitglieder verbessern.⁵⁹

Welche Verhaltensweisen resultieren aus dem Statusziel:

Status ist ein Phänomen von großer Ambivalenz: Das einzelne Mitglied einer Gesellschaft strebt nach einem hohen Status aus ganz egoistischen *selbstbezogenen* Gründen. Die Gesellschaft vergibt einen hohen Rang aber nur an Menschen, die etwas *für* die Gruppe, d.h. *für* deren Zusammenhalt und Weiterkommen, leisten, also für eine *soziale* Tat. Daraus resultiert ein Spannungsfeld, das sehr unterschiedliche Handlungsweisen begründet.

Der Versuch, einen hohen Status zu erlangen, scheint ein so starkes Motiv zu sein, dass man alle Arten von ehrlichem und unehrlichem Verhalten findet. Menschen, die Talente zur Vorbildwirkung haben, verhalten sich regelkonform und übererfüllen die Regeln sogar, um

⁵⁴ Vgl. Voland, 2007; Botton, 2004. Mesoudi et al., 2013, insbes. Fußnote 3, machen auf kulturbedingte Verzerrungen des Strebens nach Status aufmerksam. Sie sprechen vom „prestige or success bias“. Ähnlich Voland 2007.

⁵⁵ Die genannten Größen sind „Indizien“ des Status, die in der Gesellschaft verwendet werden, weil sie einfach zu messen sind; vgl. Botton, 2004, S. 197f. Siehe auch: Vgl. <http://eckendenker.de/dies-und-das/haste-nix-biste-nix-oder-erfriert-unsere-gesellschaft-irgendwann>. Mittlerweile zählen auch Glück und „Happiness“ zu statuserhöhenden Indikatoren; vgl. hierzu Frey, Marti, 2010; Sacks, 2010.

⁵⁶ Vgl. Fechtenhauer, Enste, 2012, S.11. Männer, welche die genannten Eigenschaften nicht zu bieten haben, preisen sich als fürsorgliche Familienväter an, um ihren Partnerinnen wenigstens die laufende Arbeit abnehmen zu können.

⁵⁷ Vgl. Fechtenhauer, Enste, 2012, S.11

⁵⁸ Vgl. Botton, 2004, S.190 ff.

⁵⁹ Vgl. Lenski, 1984

Aufmerksamkeit zu erringen, um einen höheren Status dann auch wirklich zugesprochen zu bekommen.⁶⁰ Leistungsstarke Menschen versuchen möglicherweise durch ihre Erfolge zu glänzen. Wer Möglichkeiten sieht, seine Erfolge größer aussehen zu lassen als sie sind, wird vielleicht diese Variante ergreifen (Voland, 2007). Viele Verhaltensweisen sind denkbar. Die Gesellschaft hat Normen- und Sanktionssysteme installiert, unberechtigtes Statusstreben zu bestrafen. Schon ein zu deutliches Bemühen um einen hohen Status ist sozial negativ belegt (Voland 2007). Aber immer wieder gibt es Lücken in den Kontrollsystemen. Radrennfahrer z.B., die dopen, bekommen ohne besonders tiefe Prüfung einen hohen Status, selbst wenn es schon Indizien für Betrug gibt – erst später werden sie degradiert. Betrug lohnt sich also oftmals. Die Gesellschaft benutzt einfache Indikatoren wie Einkommen, Vermögen oder Siege bei Sportevents, um Status zuzuordnen, die zwar leicht zu messen sind, die aber auch unredlich erworben sein können.

Zusammenfassend zeigt sich: Die Hamiltonsche Fitnessthese impliziert eine hohe Bedeutung von Status. Die Notwendigkeit dazu, entsteht in dem Moment, in dem die Arbeitsteilung zur Bildung von Gruppen unter Nichtverwandten führt. Nun wird es für den einzelnen ein relevantes Problem, den besten Paarungspartner zu gewinnen. Die Paarungspartner werden über den Status zugeordnet. Die Gesellschaft verteilt Status nach Leistungen für die Gruppe. Dies impliziert Verhaltensweisen, die von anpasserischem, die Normen übererfüllendem Verhalten bis zum Betrug reichen können.

5. Zusammenfassung

Ergebnis: Es ist nicht klar, ob wir *alle* Verhaltensweisen erklären, die wir anfänglich nannten. Aber mit nur 3 exogenen Mechanismen lassen sich die wichtigsten Grundtypen deuten. Diese seien kurz zusammengefasst:

- Die egoistische Grundanlage des menschlichen Verhaltens ergibt sich aus dem Fitnessziel von Hamilton. Daraus kann ein Streben nach Ressourcen zum eigenen guten und sicheren *Überleben* und zum bestmöglichen Versorgen von *Nachkommen* und nahen *Verwandten* abgeleitet werden. Abgeleitet werden kann auch ein Streben, dem Nachwuchs den Kontakt zu den *bestmöglichen Paarungspartnern* zu ermöglichen, was eine Vielzahl weiterer Implikationen inkl. des Statusziels einschließt.
- Wirklich *altruistische* Verhaltensweisen ergeben sich aus dem Hamiltonschen Prinzip nur im Verwandtenkreis. *Reziprok altruistische* Verhaltensweisen ergeben sich

⁶⁰ Vgl. Luhmann, 1973; Voland, 2007

aus dem auf Hamilton aufbauenden Triversschen Prinzip des Verhaltens in *arbeitsteiligen Kleingruppen*. Die Gruppenbildung von nicht verwandten Personen folgt dem Nutzen der Arbeitsteilung in einer tendenziell überlebensfeindlichen Welt und ist direkt mit dem Hamiltonschen egoistischen Fitnessziel kompatibel. Es ergibt sich ein latenter Grundkonflikt in den Gruppen, welcher darin besteht, dass soziale Gruppen einerseits für jeden Einzelnen überlebensnotwendig sind und deshalb gefördert werden müssen, dass aber andererseits jeder Einzelne eigentlich egoistische Ziele verfolgt und aus der Gruppe möglichst viel Nettofitnessbeitrag für sich selbst herausholen möchte. Diese widerstreitenden Interessen werden über Normen- und Sanktionssysteme kanalisiert, die je nach den konkreten Umständen zu unterschiedlichsten Verhaltensweisen führen können (Trivers 1971).

- In großen Gruppen (Hayeksche *Großgesellschaften*) funktioniert der reziproke Altruismus nicht mehr. Jede Transaktion wird für sich kalkuliert. Handlungsmaximen werden abstrakt, von konkreten Personen losgelöst.
- In modernen Marktwirtschaften, in denen viele Lebensziele gesichert sind, hat sich das *Statusziel* zum alles überdeckenden Ziel entwickelt. Das Statusziel ist ein *relatives*. Deshalb wird es auch durch noch so viel Reichtum einer Volkswirtschaft nicht verdrängt. Das Statusziel enthält eine prosoziale (weil gruppenerhaltende) wie auch eine antisoziale (weil gruppenmitgliederverdrängende) Implikation.
- *Antisoziales Verhalten* (Gier, Betrug etc.) wird nicht zuletzt durch die evolvierte Arbeitsweise des *kognitiven Apparates* ermöglicht. Diese begünstigt arbeitsteilige Spezialisten und erschwert es Nichtspezialisten, die wahre Lage zu erkennen. Da jedes Verfolgen und soziale Sanktionieren von antisozialem Verhalten mit Aufwand verbunden ist, welcher den zu erwartenden Nutzen evtl. nicht deckt, verbleibt eine Zone, in welcher egoistisch-opportunistisch antisozial gehandelt werden kann, ohne Sanktionen befürchten zu müssen.

Insgesamt bieten die gezeigten Zusammenhänge einen Einblick in die Nutzenfunktion, welche die einfache Nutzenmaximierungsthese nicht leistet. Ob und wie man die Zusammenhänge für ökonomische Analysen nutzen kann, muss Gegenstand weiterer Forschung bleiben. Ist z.B. eine optimierte Logistikkette mit und ohne solche Überlegungen die gleiche? Ist das Arbitragegleichgewicht verschiedener Finanzprodukte mit und ohne diese Überlegungen identisch? Wo kann man diese Zusammenhänge einsetzen?

Hierzu möchten wir einige Vorschläge machen: Ein Einsatzgebiet liegt sicherlich darin, eine ständige Gefahr von Übervorteilung und des Opportunismus einzukalkulieren. Ein weiterer relevanter Aspekt könnte sein, dass die Art der Übervorteilung in den verschiedenen Gruppen, also in der reziprok-altruistischen Kleingruppe und der Hayekschen Großgesellschaft,

unterschiedlich ist. Dies könnte Hinweise darauf geben, wie erfolgreiche Geschäftsmodelle aufzuziehen sind. Die Bedeutung sozialer Sanktionen und eines effizienten Kontrollsystems ist evident. Die Nützlichkeit von anonymen Marktstrukturen gegenüber überschaubaren Kleingruppenstrukturen, in denen der reziproke Altruismus gilt, könnte überprüft werden. Das System der Statuszuordnung könnte überdacht werden. Trivers (1971, S. 48) schreibt, dass der reziproke Altruismus „nearly daily practice among humans“ erfährt. Auf dem Land helfen sich Landwirte untereinander mit Transaktionen von enormem Wert. Viele Transaktionen von ökonomischer Relevanz finden außerhalb von Märkten statt. Bisher wurden diese eher unter dem Blickwinkel der Effizienz (z.B. effiziente Produktionsverfahren) gesehen. Jetzt könnte man sie auch im Hinblick auf involvierte Verhaltensweisen untersuchen.

Insgesamt denken wir, dass die Gebiete, in denen die Zusammenhänge die Ökonomik befruchten könnten, vielfältig sind.

Literatur

Alexander, Richard, 1987, *The Biology of Moral Systems*, New York

Botton, Allain de, 2004, *Status Anxiety*, London

Boyd, Robert und Joan Silk, 2006, *How Humans Evolved*, New York

Brown, Gillian und Peter Richerson, 2013, *Applying evolutionary theory to human behaviour: past differences and current debates*, Working Paper an der University of St. Andrews, UK, veröffentlicht im Journal of Bioeconomics, 2014

Brückner, Jörg, 2012, *Die Reaktionszeit von Rechtsprechung und Gesetzgebung am Beispiel des Internetbetruges*, Wissenschaftliche Arbeit am Lehrstuhl für Bankbetriebslehre und Finanzwirtschaft der TU Chemnitz, Chemnitz

Canetti, Elias, 1996, *Masse und Macht*, Frankfurt

Dennet, Daniel und Ryan McKay, 2006, *A continuum of mindfulness*, in: Behavioral and Brain Sciences, Vol. 29

Esser, Hartmut, 1991, *Alltagshandeln und Verstehen*, Tübingen

Esser, Hartmut, 1993, *Soziologie, Allgemeine Grundlagen*, Frankfurt

Fechtenhauer, Detlef und Dominik Enste, 2012, *Vom Schlechten des Guten*, Schriftenreihe des Roman Herzog Instituts, Diskussionspapier Nr. 19, München

Fechtenhauer, Detlef, 2010, *Soziale Gerechtigkeit und die Natur des Menschen. Eine wirtschaftspsychologische Betrachtung*, in: Warum ist Gerechtigkeit wichtig?, Schriftenreihe des Roman Herzog Instituts, München

- Fehr, Ernst und Armin Falk, 2001, *Psychological Foundations of Incentives*, Working Paper Nr. 95 des Institute for Empirical Research in Economics der Universität Zürich, Zürich; später veröffentlicht in: *European Economic Review*, Vol. 46, 2002.
- Fehr, Ernst und Simon Gächter, 2000, *Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14
- Fiske, Alan, 1991, *Structures of Social Life: The Four Elementary Forms of Human Relations*, New York
- Frey, Bruno und Claudia Frey Marti, 2010, *Glück, Die Sicht der Ökonomie*, Zürich
- Gigerenzer, Gerd, 2004, *Fast and Frugal Heuristics: The Tool of Bounded Rationality*, in: Köhler D. und Harvey, N. (Hrsg.), *Blackwell Handbook of Judgement and Decision Making*, Oxford UK
- Gigerenzer, Gerd und Reinhard Selten (Hg.), 2002, *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, Cambridge, MA; London MIT Press
- Hamilton, William, 1964, *The genetical evolution of social behavior*, in: *Journal of Theoretical Biology*, Vol. 7
- Hayek, Friedrich August von, 1956, *Über den ‚Sinn‘ sozialer Institutionen*, Schweizer Monatshefte, Vol. 36, Heft 7
- Henke, Winfried und Hartmut Rothe, 1998, *Stammesgeschichte des Menschen*, Berlin u.a.
- Homans, Georg, 1960, *Theorie der sozialen Gruppe*, Köln, Opladen
- Kahneman, Daniel, 2002, *Maps of Bounded Rationality: A Perspective of Intuitive Judgement and Choice*, Price Lecture, Dez. 2002, verfügbar in: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf
- Kahneman, Daniel, 2003, *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*, in: *The American Economic Review*, Vol. 93
- Kahneman, Daniel, 2012, *Thinking – Fast and Slow*, New York
- Kirchgässner, Gebhard, 2014, *On self-interest and greed*, in: *Journal of Business Economics*, 84, S. 1191-1209
- Kirchhoff, Paul, 2009, *Das Maß der Gerechtigkeit*, München
- Lenski, Gerhard, 1984, *Power and Privilege – A Theory of Social Stratification*, New York-London-Sydney
- Luhmann, Niklas, 1973, *Vertrauen – Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, 2. erweiterte Aufl., Stuttgart
- Maasen, Sabine, Wolfgang Prinz, Gerhard Roth (Hg.), 2003, *Voluntary Action. Brains, minds, and sociality*, Oxford-New York
- Markstein, Madlen Maria, 2012, *Die Clanwirtschaft*, wissenschaftliche Forschungsarbeit an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der TU Chemnitz, Chemnitz

- Mesoudi, Alex, u.a., 2013, *Is non-genetic inheritance just a proximate mechanism? A corroboration of the Extended Evolutionary Synthesis*, in: *Biological Theory*, Vol. 7
- Mesoudi, Alex, Andrew Whiten und Kevin Laland, 2006, *Towards a unified science of cultural Evolution*, in: *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 29
- Mornet, Michèle, 2012, *Was macht erfolgreiche Aufsichtsratsarbeit aus?*, in: *Finanzplatz Monitoring*, herausgegeben vom Deutschem Aktieninstitut, Frankfurt
- Rawls, John, 1971, *A theory of justice*, Boston
- Roth, Gerhard und Ursula Dicke, 2005, *Funktionelle Neuroanatomie des limbischen Systems*, in: Förstl, Hans., Martin Hautzinger und Gerhard Roth (Hrsg.), *Neurobiologie psychischer Störungen*, Berlin u.a.
- Roth, Gerhard, 1996, *Das Gehirn und seine Wirklichkeit. Kognitive Neurobiologie und ihre philosophischen Konsequenzen*, Frankfurt
- Roth, Gerhard, 2003, *Fühlen, Denken, Handeln. Wie das Gehirn unser Verhalten steuert*. Frankfurt
- Roth, Gerhard, 2003a, *Aus Sicht des Gehirns*, Frankfurt
- Roth, Gerhard, 2005, *Wer entscheidet, wenn ich entscheide*, Arbeitsmanuskript, Hanse Wissenschaftskolleg, Delmenhorst
- Rousseau, Jean-Jaques, 1755, 1990, *Diskurs über den Ursprung und die Grundlagen der Ungleichheit unter den Menschen*, Amsterdam: Marc Michel Rey; übersetzt und kommentiert von Heinrich Meier, 2. Aufl., Paderborn u.a.
- Rubinstein, Ariel, 1998, *Modelling Bounded Rationality*, Cambridge Mass
- Sacks, Daniel, Betsey Stevenson und Justin Wolfers, 2010, *Subjective Well-Being, Income, Economic Development and Growth*, NBER Working Paper, Nr. 16441, Cambridge Mass.
- Schönfelder, Bruno, 2012, *Vom Spätsozialismus zur Privatrechtsordnung*, Berlin
- Sedlacek, Tomas, 2009, *Die Ökonomie von Gut und Böse*, New York
- Selten, Reinhard, 2000, Thünen-Vorlesung: *Eingeschränkte Rationalität und ökonomische Motivation*, in: *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, Tübingen
- Simon, Herbert, 1961, *Administrative Behaviour*, 2. Aufl., New York
- Simon, Herbert, 1997, *Models of Bounded Rationality*, Vol. 3: Empirically Grounded Economic Reason, Cambridge Mass.
- Simpson, 2011, *The evolutionary history of the division of labour*, in: *Proc.Roy.Soc.B.*, <http://rspb.royalsocietypublishing.org/content/royprsb/early/2011/05/10/rspb.2011.0766.full.pdf>
- Smith, Adam, 1759, 2005, *The Theory of Moral Sentiments*, London, 6. Aufl., 1790, bearbeitet 2005 von Marcelo Soares, Madrid

- Smith, Adam, 1776, 1978, *Der Wohlstand der Nationen – Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, übersetzt von Horst Claus Recktenwald nach der 5. Aufl., London 1789 (letzte Hand), unveränderter Nachdruck, München
- Todd, Peter und Gerd Gigerenzer, 1999, *What have we learned so far*, in: Gerd Gigerenzer und Peter Todd (Hg.), *Simple Heuristics that make us smart*, Oxford
- Trivers, Robert, 1971, *The evolution of reciprocal altruism*, in: *Quarterly Review of Biology*, Vol. 46
- Tucker, Troy und Scott Ferson, 2008, *Evolved Altruism, Strong Reciprocity, and Perception of Risk*, in: *Annals of the New York Academy of Sciences* Nr. 1128, New York
- Varian, Hal, 2001, *Grundzüge der Mikroökonomik*, 5. Aufl., München u.a.
- Verplaetse, Jan., 2011, *Der Moralische Instinkt: über den natürlichen Ursprung unserer Moral*, Göttingen
- Volland, Eckart, 2007, *Die Natur des Menschen*, München
- Williamson, Oliver, 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, London
- Witt, Ulrich und Georg Schwesinger, 2013, *Phylogenetic Footprints in organizational behavior*, in: *Journal of Economic Behavior & Organisation*, Vol. 90 (S)
- Witt, Ulrich, 1999, *Bioeconomics als Economics from a Darwinian Perspective*, in: *Journal of Bioeconomics*, Vol. 1
- Witt, Ulrich, 2011, *Economic Behavior, Evolutionary versus Behavioral Perspectives*, in: *Biological Theory*, Vol. 6
- Zahn, Ernest, 1964, *Soziologie der Prosperität*, Köln-Berlin