



## Altruismus Warum Nette am Ende siegen



1/5

**Wir sind weniger egoistisch, als die Wissenschaft bisher angenommen hat. Und: Hilfsbereite Menschen bringen es weiter als Ellbogen-Akrobaten.**

Beobachter-Direkt: Nächstenliebe

Dirk Helbing: «In Zukunft wird es weniger Egoisten geben»

Es wird eng im wohl grössten Klassenzimmer des Landes, die Stühle stehen längst dicht an dicht. Katrin Hermann schiebt sich in den grossen Saal des evangelischen Gemeindehauses im Zürcher Kreis 4. Jeden Freitag kommt sie hierher, in diesen Raum, in dem sich Vertriebene und Geflohene aus allen Ecken und Enden der Welt um die Tische drängen. Es werden ständig mehr. Afghanen, Syrerinnen, Tibeter, Akademikerinnen und Analphabeten, die Gesichter konzentriert, die Stirn in Falten – und obwohl noch gar nicht feststeht, ob die Schweiz ihnen überhaupt Asyl gewährt, wollen sie nur eines: Deutsch lernen.

Katrin Hermann, 27-jährige Ethnologin und Jus-Studentin, bringt es ihnen bei. Aus freien Stücken, ohne Bezahlung. Zusammen mit gut 30 weiteren Freiwilligen des «Mittagstischs für Flüchtlinge», einem Projekt des Solidarnetzes Zürich. Mit anderen Studenten, mit Pensionierten, mit Leuten, die mitten im Berufsleben stehen, ihr Arbeitspensum aber reduziert haben, um auch noch etwas anderes zu tun, als Geld zu verdienen. «Freitag ist mein Altruismus-Tag», sagt Hermann. «Morgens unterrichte ich Flüchtlinge, nachmittags helfe ich meinen Grosseltern.»

### Beobachter-Direkt: Nächstenliebe

Macht Helfen glücklich? Spenden Sie zur Weihnachtszeit an Bedürftige? Finden Sie, Sie seien von Egoisten umzingelt?

[zum Forum](#)

Katrin Hermann ist ein ganz gewöhnlicher Mensch – und trotzdem eine ziemliche Herausforderung für die Wissenschaft. Denn was sie tut, das tut sie ohne offensichtliches Eigeninteresse: Sie wendet freiwillig Zeit und Energie für etwas auf, das ihr keinen persönlichen Vorteil verspricht. Und das passt schlecht ins Bild, das Forscher und Philosophen jahrzehntlang vom Menschen gezeichnet haben: das Bild vom egoistischen Eigennützligen, der mit ausgefahrenen Ellbogen durchs Leben pflügt und sich für nichts anderes interessiert als sein eigenes Wohlergehen.

«Der Mensch ist dem Menschen ein Wolf», schrieb der Philosoph Thomas Hobbes im 17. Jahrhundert, und diese Ansicht hält sich hartnäckig. Wer nicht frisst, wird selber gefressen, Hilfsbereitschaft und Rücksichtnahme haben da keinen Platz, nette Kerle bleiben auf der Strecke. Rücksichtsloser Egoismus als Notwendigkeit: Biologen erklären ihn mit dem menschlichen Drang nach Fortpflanzung, Wirtschaftswissenschaftler sehen den Menschen als Homo oeconomicus, als rationales Wesen, das einzig auf Gewinnmaximierung aus ist. Astronomisch hohe Managerlöhne und kaum mehr nachvollziehbare Boni für Banker scheinen ihnen recht zu geben. Genau wie die Massen, die im Ausverkauf nach Schnäppchen wühlen, ohne sich darum zu scheren, unter welchen Bedingungen sie produziert wurden.

### Der Polizist, der Waisenhäuser führt

Und trotzdem tut der Mensch ständig auch Dinge, die diesem Konzept des Ichlings widersprechen. Der 21-jährige Pöstler Adrian Roggensinger zum Beispiel rettet diesen Herbst in Freienbach SZ einer auf einem Bahnübergang gestürzten Rentnerin das Leben, indem er sie von den Gleisen zieht, knapp bevor der nahende Zug die Frau und ihn zermalmen kann. Das ist so wenig gewinnmaximierend, wie es die beiden Waisenhäuser in Westafrika sind, die der Luzerner Polizist Roger Glur neben seinem Beruf – er schafft unter anderem straffällig gewordene Afrikaner in ihre Herkunftsländer zurück – mit Spendengeldern in Schuss hält (siehe Beobachter Nr. 15).

Auch der Thurgauer Geschäftsmann, der diesen Sommer in der Zeitung von einem Bündner Bauern liest, dessen Auto sich selbständig machte und Totalschaden erlitt, handelt nicht nach dem vermeintlichen Lehrbuch: Er schenkt dem ihm völlig unbekanntem Bauern ein neues Auto und will nicht einmal Applaus dafür; sein Name bleibt geheim. Selbst der für seinen Ehrgeiz als Gipfelstürmer bekannte Extrembergsteiger Ueli Steck lässt 2008 seine lange geplante Erstdurchsteigung der Annapurna-Südwand sausen – und versucht stattdessen auf 7000 Metern über Meer einen kollabierten Bergsteiger zu retten.

Auch im Kleinen verhalten sich Menschen altruistisch, schlagen persönliche Vorteile aus, damit andere einen Nutzen davon haben. Sie weisen die Kassierin darauf hin, dass sie zu viel Rückgeld gegeben hat. Lassen nach dem Espresso ein Trinkgeld auf dem Tresen liegen, auch wenn sie auf Durchreise sind und wissen, dass sie das Lokal nie wieder betreten werden. Sie gehen für betagte Nachbarn einkaufen, lesen ihnen aus der Zeitung vor. Rund tausend Personen engagieren sich allein in der Stadt Zürich in der Nachbarschaftshilfe, am Inselspital Bern stehen gut 120 Freiwillige neu eintretenden Patienten zur Seite. Beim Schweizerischen Roten Kreuz sind gegen 250'000 Personen als Blutspender registriert; freiwillig geben sie einen halben Liter von ihrem sprichwörtlichen Lebenssaft ab, damit er Leuten zugutekommen kann, die sie nicht einmal kennen.

Immer mehr Wissenschaftler sind inzwischen überzeugt: Der kalte Egoismus des Homo oeconomicus entspricht nicht der Natur des Menschen. «Wir sind von Natur aus altruistisch, keine Frage», sagt Carel van Schaik, Direktor des Anthropologischen Instituts der Uni Zürich. «Wir haben einen angeborenen Sinn für Fairness und Zusammenarbeit.» Oder wie es Katrin Hermann ausdrückt, die Jus-Studentin, die in Zürich Asylbewerber unterrichtet: «Ich versuche, etwas weiterzugeben, das ich bekommen habe. Ganz einfach, weil ich in diesem Land hier geboren wurde.»

### Neue Studien mit verblüffendem Ergebnis

Dass die Vorstellung vom Menschen als einem Egoisten ohne Erbarmen unter Druck gerät, liegt vor allem an einer Gruppe von Verhaltensökonominnen, die vor gut zehn Jahren im grossen Stil begannen, überall auf der Welt Experimente durchzuführen. Angelegt sind diese Experimente als Spiele. Und ihre Resultate sind erstaunlich.

Zum Beispiel im Gemeinwohlspiel des Zürcher Ökonomen Ernst Fehr. Das Spiel ist einfach: Vier Personen erhalten vom Spielleiter je 40 Franken und können selber entscheiden, wie viel sie davon in die Gemeinschaftskasse legen wollen. Sie wissen: Der Spielleiter verdoppelt am Ende der Runde den Betrag, der in der Kasse liegt, und verteilt ihn dann zu gleichen Teilen an die Spieler, egal, wie viel diese zur Gemeinschaftskasse beigetragen haben. Kooperation ist also höchst einträglich; legt jeder Spieler 40 Franken in die Kasse, erhält er 80 zurück.

Noch einträglicher wäre jedoch die egoistische Variante – auf hohe Einzahlungen der anderen Mitspieler spekulieren, selber nichts einzahlen und trotzdem kassieren. Doch das vielfach nachgespielte Experiment zeigt: Die meisten Teilnehmer wählen nicht die egoistische Tour. Viele legen mindestens die Hälfte ihres Kapitals in die Kasse.

Die meisten Menschen sind also bereit, etwas von ihrem Besitz abzugeben, wenn dadurch alle gewinnen. Doch das Experiment demonstriert auch: Das Ganze funktioniert nur, solange Vertrauen da ist. Lässt man das Spiel nämlich einige Runden laufen, brechen die Einzahlungen ein, bis schliesslich niemand mehr in die Gemeinschaftskasse einzahlt. Grund: Die kooperationsbereiten Teilnehmer sehen aufgrund der nach jeder Runde verteilten Summe, dass schlaumeierische Spieler dazu übergegangen sind, wenig oder gar nichts zum gemeinsamen Pot beizutragen. Also stellen auch sie die Zahlungen ein.

Eine Wendung nimmt das Spiel erst wieder, wenn der Spielleiter eine neue Möglichkeit einführt: nämlich knausrige Mitspieler mit einer Busse zu bestrafen. Die Spieler können nach jeder Runde Geldbussen verteilen. Allerdings kostet sie das etwas, das heisst: Die Bestrafung anderer Spieler verringert ihr eigenes Kapital. Trotzdem machen sie von dieser Möglichkeit regen Gebrauch – sie geben also einen Teil ihres Geldes ab, um die Kooperation wieder ins Lot zu bringen. Und sie haben Erfolg: Aus Furcht vor Bussen erhöhen die Mitspieler ihre Einzahlungen wieder.

### Den Komplizen verpfeifen?

Die menschliche Fähigkeit zur Kooperation demonstriert auch das Gedankenspiel des sogenannten Gefangenendilemmas (siehe unten): Die Polizei verhört getrennt voneinander zwei Personen, die sie verdächtigt, gemeinsam eine Bank überfallen zu haben; nachweisen kann sie ihnen aber nur illegalen Waffenbesitz. Sie macht jedem ein Angebot: Wer gegen den anderen aussagt, kommt als Kronzeuge frei, während der andere für 15 Jahre hinter Gitter muss. Belasten sich die beiden gegenseitig, kassieren beide zehn Jahre. Sitzen dagegen beide auf den Mund, bleibt der Banküberfall unbeweisbar, und beide kommen mit je einem Jahr wegen Waffenbesitz davon.

Die beste Lösung hiesse also Kooperation durch Schweigen. Doch bei einem Experiment war für die Probanden die Versuchung zu gross, den anderen anzuschwärzen und auf die eigene Straffreiheit zu spekulieren: 80 Prozent der Teilnehmer sagten gegen den anderen aus, nur drei Prozent kooperierten durch Aussageverweigerung. Ein völlig anderes Bild bot sich, als man den Teilnehmern dieses abstrakten Gedankenspiels eine konkrete Belohnung anbot – nämlich zehn Euro für jedes Jahr, das sie nicht ins Gefängnis müssen. Alle Probanden hatten Erfahrung mit Geld und erkannten durch die Verknüpfung damit das Potential für die Zusammenarbeit. Der Kooperationsmotor in ihrem Kopf sprang an: Die Zahl der Verräter halbierte sich praktisch, jene der kooperativen Probanden stieg auf 37 Prozent.

## Verhör: Was würden Sie tun?

Sie haben mit einem Komplizen eine Bank ausgeraubt und werden verhört. Sie wissen, dass die Justiz Ihnen nur den Besitz von Schusswaffen nachweisen kann, wissen aber nicht, wie Ihr Komplize im Verhör reagiert.

Wenn Sie gegeneinander aussagen, muss jeder zehn Jahre ins Gefängnis. Wenn Sie schweigen, der andere Sie aber belastet, müssen Sie 15 Jahre hinter Gitter; Ihr Komplize kommt als Kronzeuge frei. Halten beide dicht, sitzen beide nur ein Jahr.

Was würden Sie tun?

- a) den Komplizen verraten
- b) schweigen



### Egoisten haben keine Chance

In zahlreichen anderen Experimenten, durchgespielt in verschiedensten Ländern und Kulturen, bestätigt sich: Menschen sind keine Einzelkämpfer, die auf ihrem Gang durch das Dickicht des Lebens alle nach Strich und Faden ausnutzen, die ihnen über den Weg laufen. Die Erklärung dafür liegt in den Anfängen der Menschheit, bei den Jägern und Sammlern, die vor rund zwei Millionen Jahren begannen, in Gruppen herumzuströmen. «Der Mensch lernte früh, dass er als Egoist keine Chance hat», sagt Anthropologe Carel van Schaik. «Allein hatte er geringere Chancen auf Erfolg bei der Jagd. Teilte er seine Beute nicht, wurde er nicht versorgt, wenn er verletzt war. Er war abhängig von der Gruppe. Seither haben wir die Präferenz, zu kooperieren und mit anderen zu teilen.»

### Bessere Überlebenschancen

Die Evolution hat bei uns also die Anlagen für Rücksichtnahme, Fairness, Zusammenarbeit und Selbstlosigkeit eingebaut, damit alle bessere Überlebenschancen haben. Erst als der Mensch vor etwa 10'000 Jahren sesshaft wurde und Landwirtschaft zu betreiben begann, reduzierte sich seine Abhängigkeit von anderen. Van Schaik: «Altruistisches Verhalten verlor damit an Bedeutung. An Gewicht gewonnen haben seither unsere egoistischen Anlagen.»

Obwohl diese egoistischen Anlagen gelegentlich durchbrechen, sind unsere Gene noch immer auf kooperatives, faires Verhalten programmiert. Wir gehen zwar nicht mehr gemeinsam auf die Jagd, aber wir haben nicht vergessen, welche Vorteile es unseren Vorfahren während Hunderttausenden von Jahren brachte, dass sie fähig waren, ihre Beute zu teilen.

Denn das ist im Grunde der Effekt von Altruismus: Wenn ich etwas tue, damit es einer Gemeinschaft besser geht, hat das auch Vorteile für mich. Altruismus verspricht immer auch einen persönlichen Gewinn. Wenn kein direkter Profit herauschaut, hilft er zumindest dabei, vor anderen Menschen gut dazustehen – was immerhin die Chance erhöht, später einmal in den Genuss der Hilfe eines anderen zu kommen. Das dürfte auch ein Grund dafür sein, weshalb wir besonders selbstlos sind, wenn wir uns beobachtet fühlen. In Studien verzichteten Autofahrer eher auf ihr Vortrittsrecht, wenn sie einen Beifahrer neben sich haben. Und schon die Fotografie eines Gesichts über dem Kässeli im Kaffeeraum sorgt für mehr freiwilliges Kaffeegeld, als wenn dort ein Blumenmotiv hing.

Allerdings wäre es falsch, selbstloses Verhalten als eine Art verkappten Egoismus zu sehen, als perfide Methode des Homo oeconomicus, verkleidet als Menschenfreund seinen Gewinn zu maximieren. Tennis-Ass und Multimillionär Roger Federer könnte man vielleicht zwar vorwerfen, mit seiner Stiftung für Kinder in Afrika das egoistische Ziel eines Imagegewinns zu verfolgen. Spätestens aber beim Pöstler, der eine gestürzte Frau vor dem herannahenden Zug rettet, funktioniert diese Sichtweise nicht mehr – er handelt, bevor er darüber nachdenken kann, was ihm seine Tat bringen könnte.

### Der Fremde, der meine Hilfe braucht

Schon gar kein Kalkül kann man den 18 Monate alten Knirpsen zur Last legen, die das Max-Planck-Institut in Leipzig testete. Die Kleinen befanden sich in einem Zimmer, in dem ein fremder Erwachsener versuchte, eine Schranktür zu öffnen, es aber nicht schaffte, da er mit beiden Händen einen Stapel Bücher trug. Nachdem sie den Mann eine Weile kritisch beobachtet hatten, begriffen sie, dass er Hilfe brauchte: Sie tappten zum Schrank und öffneten ihm die Tür. Ohne Aufforderung, ohne Aussicht auf Gegenleistung, einfach so.

Vieles deutet darauf hin: Wir haben von Natur aus die Neigung, uns um andere zu kümmern, ohne im Voraus auszurechnen, was diese Selbstlosigkeit einbringen könnte; auch Roger Federer dürfte da keine Ausnahme sein. Und: Unser Körper verfügt über Anreizsysteme, die zu selbstlosem Handeln animieren. Das Gehirn belohnt uns mit Lustgefühlen, wenn wir jemandem helfen oder ihm ein Geschenk machen. Experimente ergaben, dass bei Versuchspersonen, die anderen freiwillig etwas abgaben, im Kopf Schaltungen aktiv werden, die uns auch beim Sex oder beim Verzehr einer Tafel

Schokolade in Hochstimmung versetzen. Helfen macht glücklich. Wenig erstaunlich daher, sagt Katrin Hermann über ihre Tätigkeit als freiwillige Deutschlehrerin von Asylbewerbern: «Wenn ich ihnen helfen kann, Deutsch zu lernen, bekomme ich viel zurück. Ich merke: Was ich hier tue, wird extrem geschätzt.»

### Helfen schützt vor Herzinfarkt

Erwiesen ist aufgrund mehrerer grossangelegter Studien auch: Menschen, die sich für andere einsetzen, sind zufriedener und gesünder, sie leben sogar länger. Verantwortlich dafür sind Botenstoffe im Gehirn, etwa das Oxytocin, das ausgeschüttet wird, wenn wir Bindungen zu anderen Menschen eingehen. Sie wirken angstlösend und dämpfen die Stressreaktion. Die Selbstlosigkeit beugt so unter anderem sogar Herz-Kreislauf-Krankheiten vor.

Selbst in der Arbeitswelt haben Altruisten die besseren Karten als ihre egoistischen Kollegen mit den weit ausgefahrenen Ellbogen. Der US-Psychologe Adam Grant zum Beispiel hat die Umsätze von Hunderten von Verkäufern einer Optikerkette analysiert. Fazit: Verkäufer, die nur den grossen Profit vor Augen hatten, verkauften weniger als ihre Kollegen, die genau zu verstehen versuchten, welchen Wunsch ihre Kunden hatten, und ihnen so das passendste Produkt anbieten konnten.

Altruistische Angestellte können es laut Psychologe Grant auch auf der Karriereleiter höher schaffen als Ellbogentypen – vorausgesetzt allerdings, sie bringen es fertig, sich gegen die Ausnutzversuche der Egoisten zu wehren und auch mal nein sagen. Der Grund für den Vorteil der Altruisten: Ihre Bereitschaft, anderen zu helfen und Wissen und Erfahrung weiterzugeben, verschafft ihnen hohes Ansehen und ermöglicht es ihnen, weitverzweigte Netzwerke zu knüpfen. Ein Vorteil, der in jüngerer Zeit durch das Internet mit sozialen Netzwerken wie Facebook, Xing oder LinkedIn noch verstärkt wird.

Ohnehin kommt der stetige Bedeutungsgewinn des Internets altruistischen Menschen entgegen. Es hat dafür gesorgt, dass die Bereitschaft zu teilen eine Renaissance erfährt und dabei ist, ein trendiges Lifestyle-Element zu werden. Und zwar durch das Geschäftsmodell der sogenannten Share-Economy: Fast täglich entstehen neue Dienste und Möglichkeiten, um Menschen zum Teilen zu motivieren. Wer für seinen täglichen Arbeitsweg einen freien Beifahrersitz im Auto zu vergeben hat, meldet sich auf einer entsprechenden Plattform an. Wer kurz einen Wagen braucht, reserviert sich als Mitglied der Carsharing-Genossenschaft Mobility ein Auto übers Internet. Die Mitglieder der Couchsurfing-Community bieten Reisenden eine kostenlose Übernachtungsgelegenheit bei sich zu Hause an. Und statt im Baumarkt eine Bohrmaschine zu kaufen, ist es möglich, über Websites wie Neighborgoods.net zuerst mal seine Nachbarschaft abzuklappern und dort nach dem geeigneten Gegenstand zu suchen. Selber kann man seine eigenen Werkzeuge und Geräte online eintragen und diese bei Bedarf an Nachbarn ausleihen. Man muss nicht mehr besitzen, wenn man etwas haben will. Teilen tuts auch.

«Diese Programme funktionieren nur deshalb, weil die Anwender freiwillig teilen und Spass daran haben», sagt Karin Frick vom Gottlieb-Duttweiler-Institut (GDI), die kürzlich eine Studie zur Zukunft des Teilens veröffentlicht hat. Da sich die neuen Sharing-Vorgänge vorwiegend im Internet abspielen, sind es gemäss der Studie der Zukunftsforscherin vor allem die «Digital Natives» – also die Angehörigen jener Generation, die mit Internet und den neuen Medien aufgewachsen sind –, die das Teilen als attraktiv empfinden; die ältere Generation dagegen bringt Teilen mit Wohltätigkeit und Bedürftigkeit in Verbindung. Die Studie zeigt: Frauen teilen häufiger als Männer, Junge mehr als Alte, Deutsche eher als Schweizer.

### Arme teilen, um zu überleben

Grosszügigkeit ist zudem nicht vom Einkommen abhängig – Finanzschwache teilen genauso wie Vermögende. Eine mögliche Erklärung der GDI-Forscherin Karin Frick: Arme teilen, um zu überleben, Reiche, um mehr Anerkennung zu erhalten. Für diese These spricht das Verhalten von Personen mit mittlerem Einkommen: Die zeigten eine geringe Bereitschaft zum Teilen – ihr Einkommen ist zu hoch, um aus Bedürftigkeit zu teilen, und zu niedrig, um demonstrativ grosszügig zu sein.

Unabhängig von der Motivation ist klar: Der Trend des Teilens hat positive Auswirkungen. Denn die neue Form des Habens ist ökologisch und nachhaltig. Ausserdem besteht für Frick kein Zweifel daran, dass Teilen positive Auswirkungen auf die Gesellschaft hat. «Sogar wer nicht aus rein altruistischen, sondern aus wirtschaftlichen Überlegungen teilt, baut ein gewisses Vertrauen zum Gegenüber auf», sagt sie. «Letztlich führt dieser Trend die Gesellschaft zusammen statt auseinander.»

Tröstliche Aussichten also insgesamt. Der Mensch ist dem Menschen nicht nur ein Wolf, er kann von seiner Anlage her ganz anständig zu den Mitmenschen sein. Im Grunde weiss er sogar, dass ihm Kooperation besser bekommt als Konfrontation. Fragt sich nur, warum er dann nicht konsequent nach dieser Einsicht lebt. Anthropologe Carel van Schaik zögert kurz, bevor er sagt: «Wir sind eben zu beidem in der Lage. In uns allen wohnen ein Altruist und ein Egoist. Wir können nur versuchen, den Altruisten in uns weniger zu unterdrücken.»

Genau wie Katrin Hermann. Sie bringt auch nächstes Jahr Flüchtlingen Deutsch bei, gratis und freiwillig. Gut möglich, dass es dann noch ein paar mehr sein werden. «Sie wollen lernen, etwas aus ihrem Leben machen», sagt die Studentin. «Ich schenke den Menschen hier ein paar Stunden Normalität. Das ist mehr, als man denkt.»

### Dirk Helbing: «In Zukunft wird es weniger Egoisten geben»

**Egoismus setzt sich nicht zwangsläufig durch, sagt der Soziologe Dirk Helbing. Doch für eine freundlichere Welt braucht es ein neues Wirtschaftssystem.**



«Im Finanzbereich wird egoistisches Verhalten verherrlicht.» Dirk Helbing, Professor für Soziologie, ETH Zürich

**Beobachter:** Hatten wir jahrzehntlang ein völlig falsches Bild von uns Menschen?

**Helbing:** Dirk Helbing: Nach unseren Simulationen ist es zumindest sehr wahrscheinlich, dass der Mensch kein Homo oeconomicus ist, der egoistisch entscheidet und immer nach dem eigenen Vorteil strebt. Sondern ein Homo socialis, der auf andere Rücksicht nimmt.

**Beobachter:** Wie kommen Sie darauf?

**Helbing:** Wir haben in einer Computersimulation den sozialen Austausch zwischen Einzelpersonen nachgestellt – über mehrere Generationen hinweg. Die Ausgangslage war die: Alle Akteure in der Simulation sind nur auf den eigenen Vorteil bedacht. Sie können miteinander zusammenarbeiten, doch es besteht der Anreiz, dass sie mehr für sich herausholen, wenn sie es nicht tun. Ab und zu werden Menschen mit einer gewissen Freundlichkeit geboren. Die meisten von ihnen sind eigentlich kooperationsbereit – solange ihre Nachbarn aber nicht kooperieren, tun auch sie es nicht, schliesslich wollen sie sich nicht ausnützen lassen. Hin und wieder aber kommt es zur Geburt eines Menschen, der bedingungslos zur Zusammenarbeit mit anderen bereit ist.

**Beobachter:** Was passiert mit diesem Altruisten in der Simulation?

**Helbing:** Das hängt vom Umfeld ab. Landet er inmitten von Egoisten, hat er keine Chance – er wird ausgenutzt, hat keine Nachkommen, die Gesellschaft bleibt egoistisch. Wird er aber in der Nachbarschaft von grundsätzlich Kooperationswilligen geboren, gibt es einen Dominoeffekt: Die Nachbarn fangen plötzlich auch an zu kooperieren. Sie schalten von egoistischem auf kooperatives Verhalten um, weil der Altruist die in ihnen angelegte Vorliebe zur Freundlichkeit anspricht.

**Beobachter:** Und dann?

**Helbing:** Von da an verbreitet sich selbstloses Verhalten, ausgehend von dieser kooperativen Gruppe. Innerhalb der Gruppe lohnen sich Rücksichtnahme und Zusammenarbeit mehr als egoistisches Handeln. Plötzlich sind es die Altruisten, die mehr Nachkommen haben. Sie und ihr kooperatives Verhalten können sich verbreiten.

**Beobachter:** Was bedeutet diese Computersimulation für die Welt, in der wir leben?

**Helbing:** Es scheint, dass in manchen Regionen noch der egoistische Mensch dominiert, in anderen bereits der sozial orientierte. In vielen Teilen Europas haben wir Bedingungen, in denen sich soziale Vorlieben verbreiten konnten. Wir sind grundsätzlich zur Einsicht gelangt, dass wir alle mehr vom Leben haben, wenn wir freundlich zueinander sind. In der Schweiz drücken Leute im Tram den Türknopf, damit jemand, der angerannt kommt, auch noch einsteigen kann. Das gibts nicht überall.

**Beobachter:** Sollte das nicht selbstverständlich sein?

**Helbing:** Das Problem ist: Wir haben Institutionen, die rücksichtsvolles Verhalten nicht genügend belohnen. Sie sind auf den Homo oeconomicus ausgerichtet und werden dem Homo socialis nicht gerecht. Das Finanzsystem etwa belohnt ausdrücklich egoistisches Verhalten. Im Finanzbereich wird es verherrlicht und ideologisch überhöht, dabei ist es die simpelste Lebensphilosophie überhaupt. Religionen und andere ethische Moralsysteme waren da ausgeklügelter – ihnen war bewusst, dass Egoismus kein Allheilmittel ist.

**Beobachter:** Wie konnte Egoismus überhaupt zu diesem scheinbaren Allheilmittel werden?

**Helbing:** Weil es so wunderbar einfach ist, den Leuten zu sagen: Wenn jeder tut, was für ihn am besten ist, ist dies das Beste für alle. So lautet die Rechtfertigung des Egoismus, und sie wird über die heutigen Ökonomielehrbücher verbreitet. Im 20. Jahrhundert ist diese Ideologie ins Alltagsdenken eingeflossen. Das hat gute Seiten, aber auch viele zerstörerische. Finanzkrise, globale Erwärmung und die Überfischung der Meere sind nur einige Beispiele.

**Beobachter:** Wie müsste das Wirtschaftssystem aussehen, damit das menschliche Fairnesspotential besser ausgeschöpft werden könnte?

**Helbing:** Wir brauchen ein globales System, in dem wir jedes Produkt, das wir kaufen, bewerten können. Im Internet breiten sich solche Systeme jetzt schon rasend schnell aus. Dank der Bewertung anderer Kunden können wir sehen, welcher Händler einen guten Ruf hat. So finden wir leichter Produkte und Firmen, die unseren ethischen Werten entsprechen – viele sind auch bereit, dafür einen gewissen Preis zu bezahlen. Damit entstehen neue Anreize: Sozialverträgliche Produktion und fairer Handel zahlen sich plötzlich aus, rücksichtsvolles Verhalten wird belohnt.

**Beobachter:** Und warum soll uns ausgerechnet ein solches System weniger egoistisch machen?

**Helbing:** Die Globalisierung hat unsere Welt destabilisiert. Der Austausch von Geld und Waren ist anonym geworden. Der soziale Austausch ist weggefallen, und damit auch das Vertrauen. Nur: Ohne Vertrauen gibt es nur wenig Kooperation. Wollen wir Kooperation unterstützen, müssen wir das Vertrauen wiederherstellen. Reputationssysteme können das erreichen.

**Beobachter:** Wenn wir das schaffen: Werden Egoisten dann irgendwann verschwinden?

**Helbing:** Egoisten wird es wahrscheinlich auch in 200 Jahren noch geben, aber vermutlich wesentlich weniger. Ich will sie gar nicht verteufeln. Eine gut funktionierende Gesellschaft braucht Vielfalt. Es braucht Altruisten und Egoisten. Wahrscheinlich gibts deshalb auch beide.

Interview: Markus Föhn

Autor: Markus Foehn, Nicole Krättli und Tanja Polli

Bild: Getty Images, Ursula Markus, Gaetan Bally/Keystone, Renate Wernli, Daniel Winkler und Reg Caldecott/Keystone

27. Dezember 2013, Beobachter 26/2013