1. Eine *sonderbare* Psychologie

> Die westliche Auffassung von einer Person als einem begrenzten, einzigartigen, mehr oder minder integrierten motivationalen und kognitiven Universum – einem dynamischen Zentrum von Aufmerksamkeit, Emotion, Urteil und Handlung, das ein Ganzes bildet und sowohl anderen derartigen Ganzheiten als auch dem sozialen und natürlichen Hintergrund gegenübersteht, ist, wie unabänderlich sie uns auch vorkommen mag, im weltweiten kulturellen Vergleich doch eine eher merkwürdige Vorstellung.
>
> Clifford Geertz (1974, S. 31)

Wer sind Sie?

Vielleicht sind Sie *sonderbar*, aufgewachsen in einer Gesellschaft, die westlich, gebildet, industrialisiert, reich und demokratisch ist. Wenn dem so ist, sind Sie wahrscheinlich psychologisch ziemlich merkwürdig. Im Gegensatz zum Großteil der heutigen Welt wie auch zu den meisten Menschen, die je gelebt haben, sind wir *Sonderbaren* höchst individualistisch, selbstverliebt, kontrollorientiert, nonkonformistisch und analytisch eingestellt. Wir konzentrieren uns mehr auf uns selbst – auf unsere Eigenschaften, Leistungen und Bestrebungen – als auf unsere Beziehungen und sozialen Rollen. Wir streben danach, in unterschiedlichen Kontexten »wir selbst« zu sein, und betrachten Inkonsistenzen im Verhalten anderer eher als Heuchelei denn als Flexibilität. Wie alle Übrigen neigen auch wir dazu, uns unse-

ren Mitmenschen oder Autoritätspersonen anzupassen, aber wir sind dazu weniger willens, wenn das im Widerspruch zu unseren eigenen Überzeugungen, Beobachtungen und Vorlieben steht. Wir sehen uns selbst als einzigartige Wesen, nicht als Knotenpunkte in einem sozialen Netzwerk, das sich durch Raum und Zeit erstreckt. Wenn wir handeln, wollen wir die Kontrolle und das Gefühl haben, unsere eigenen Entscheidungen zu treffen.

Beim Nachdenken neigen *sonderbare* Menschen dazu, nach universellen Kategorien und Regeln zu suchen, nach denen die Welt organisiert werden kann. Außerdem extrapolieren sie, um Muster zu verstehen und Trends zu antizipieren. Wir vereinfachen komplexe Phänomene, indem wir sie in Bestandteile zerlegen und diesen Eigenschaften oder abstrakte Kategorien zuweisen – seien es Typen von Partikeln, Pathogenen oder auch Persönlichkeiten. Oft übersehen wir dabei die Beziehungen zwischen den Teilen oder die Ähnlichkeiten zwischen Phänomenen, die nicht gut in unsere Schubladen passen: Wir wissen eine Menge über einzelne Bäume, sehen aber oft den Wald nicht mehr.

Sonderbare Leute sind auch besonders geduldig und oft sehr fleißig. Durch ihre Selbstbeherrschung können sie sich jetzt Unannehmlichkeiten und Unsicherheiten aussetzen, um dafür in Zukunft mit Geld, Vergnügungen oder Sicherheiten entschädigt zu werden. Tatsächlich haben sie manchmal sogar Freude an harter Arbeit und empfinden sie als befreiend.

Paradoxerweise – und trotz unseres ausgeprägten Individualismus und unserer Selbstbezogenheit – neigen wir *sonderbaren* Menschen dazu, uns an unparteiische Regeln oder Prinzipien zu halten; wir können gegenüber Fremden oder Unbekannten ausgesprochen vertrauensvoll, ehrlich, fair und kooperativ sein. Verglichen mit den meisten Bevölkerungsgruppen bevorzugen wir unsere Freunde, Familien, Mitbürger und lokalen Gemeinschaften sogar seltener. Wir halten Vetternwirtschaft für falsch und fetischisieren abstrakte Prinzipien, während wir Kontext, Praktikabilität, Beziehungen und Zweckmäßigkeit vernachlässigen.

Emotional gesehen werden *sonderbare* Menschen oft von Schuldgefühlen geplagt, weil sie kulturell geprägten, aber weitgehend selbst auferlegten Normen und Bestrebungen nicht gerecht werden. In den meisten anderen Gesellschaften dominiert hingegen nicht die Schuld, sondern die Scham. Menschen schämen sich, wenn sie, ihre Verwandten oder selbst ihre Freunde den Standards nicht gerecht werden, die ihnen von ihren Gemeinschaften auferlegt wurden. Nicht*sonderbare* Menschen können zum Beispiel in den Augen anderer »ihr Gesicht verlieren«, wenn ihre Tochter mit jemand Unstandesgemäßem durchbrennt. In der Zwischenzeit mögen wir *Sonderbaren* uns schuldig fühlen, weil wir ein Nickerchen gemacht haben, statt ins Fitnessstudio zu gehen, obwohl das keine Verpflichtung darstellt und niemand je davon erfahren wird. Schuld hängt von den eigenen Maßstäben und der Selbsteinschätzung ab, Scham dagegen von gesellschaftlichen Normen und dem öffentlichen Urteil.

Dies sind nur einige Beispiele, die Spitze des oben erwähnten psychologischen Eisbergs, der Aspekte der Wahrnehmung, des Gedächtnisses, der Aufmerksamkeit, des Überlegens, der Motivation, der Entscheidungsfindung und des moralischen Urteils umfasst. Aber die Fragen, die ich in diesem Buch zu beantworten hoffe, lauten: Wodurch wurden *sonderbare* Populationen psychologisch derart eigentümlich? Warum sind wir so anders?

Wenn wir dieses Rätsel bis in die Spätantike zurückverfolgen, zeigt sich, dass eine christliche Sekte für die Verbreitung eines bestimmten Bündels sozialer Normen und Überzeugungen verantwortlich war, das über Jahrhunderte hinweg Ehe, Familie, Erbe und Eigentum in Teilen Europas dramatisch veränderte. Diese grundlegende Umgestaltung des Familienlebens sorgte für

eine Reihe psychologischer Veränderungen, die zu neuen Formen der Verstädterung führten und den unpersönlichen Handel anheizten, während sie gleichzeitig die Entstehung von freiwilligen Vereinigungen vorantrieb – von Kaufmannszünften und freien Städten bis hin zu Universitäten und überregionalen Mönchsorden –, die neuen und zunehmend individualistischen Normen und Gesetzen unterworfen waren. Die folgende Erklärung der *sonderbaren* Psychologie wird auch Religion, Ehe und Familie in einem neuen und exotischen Licht erstrahlen lassen. Wenn Sie noch nicht wussten, wie seltsam unsere Religionen, Ehen und Familien wirklich sind, steht Ihnen eine ziemliche Überraschung bevor.

Ein Verständnis davon, wie und warum einige europäische Bevölkerungen im späten Mittelalter psychologisch merkwürdig wurden, wirft auch Licht auf ein weiteres großes Rätsel: den »Aufstieg des Westens«. Warum konnten die westeuropäischen Gesellschaften ab etwa dem Jahr 1500 so weite Teile der Welt erobern? Warum brach im späten 18. Jahrhundert in derselben Region ein Wirtschaftswachstum aus, das durch neue Technologien und die Industrielle Revolution vorangetrieben wurde und jene Globalisierungswellen auslöste, die noch heute über den Erdball schwappen?

Hätten außerirdische Anthropologen die Menschheit um 1000 oder sogar noch um 1200 nach Christus vom Weltraum aus beobachtet, wären sie nie darauf gekommen, dass bald europäische Völker die Welt für lange Zeit beherrschen würden; stattdessen hätten sie wahrscheinlich auf China oder die islamische Welt gesetzt.[1]

Von ihrer hohen Warte aus wäre diesen Außerirdischen die langsame Fermentierung einer neuen Psychologie im mittelalterlichen Europa entgangen. Diese sich entwickelnde proto*sonderbare* Psychologie legte allmählich den Grundstein für den Aufstieg unpersönlicher Märkte, Urbanisierung, konstitutionelle Regierungen, demokratische Politik, individualistische Religionen, wissenschaftliche Gesellschaften und unermüdliche Innovation. Kurz gesagt: Diese psychologischen Verschiebungen bereiteten der modernen Welt den Boden. Um die Wurzeln der heutigen Gesellschaften zu verstehen, müssen wir daher erforschen, wie sich unsere Psychologie kulturell an unsere grundlegendste soziale Institution – die Familie – anpasst und sich mit ihr zusammen entwickelt.

Werfen wir dazu erst einmal einen genaueren Blick auf den Eisberg.

Im Ernst: Wer sind Sie?

Versuchen Sie, diesen Satzanfang auf zehn verschiedene Arten zu vervollständigen:

Ich bin _____.

...

Wenn Sie *sonderbar* sind, haben Sie wahrscheinlich Wörter wie »neugierig« oder »leidenschaftlich« und Wendungen wie »eine Wissenschaftlerin«, »ein Chirurg« oder »eine Kajakfahrerin« eingesetzt. Eher selten dürften Sie an so etwas wie »Joshs Papa« oder »Mayas Mama« gedacht haben, obwohl das ebenso zutreffend und möglicherweise zentraler für Ihr Leben ist. Diese Betonung persönlicher Eigenschaften, Errungenschaften und der Zugehörigkeit zu abstrakten oder idealisierten sozialen Gruppen gegenüber persönlichen Beziehungen, ererbten sozialen Rollen und engmaschigeren Gemeinschaften ist ein robustes Merkmal der *sonderbaren* Psychologie, aber eines, das uns global gesehen ziemlich eigenartig macht.

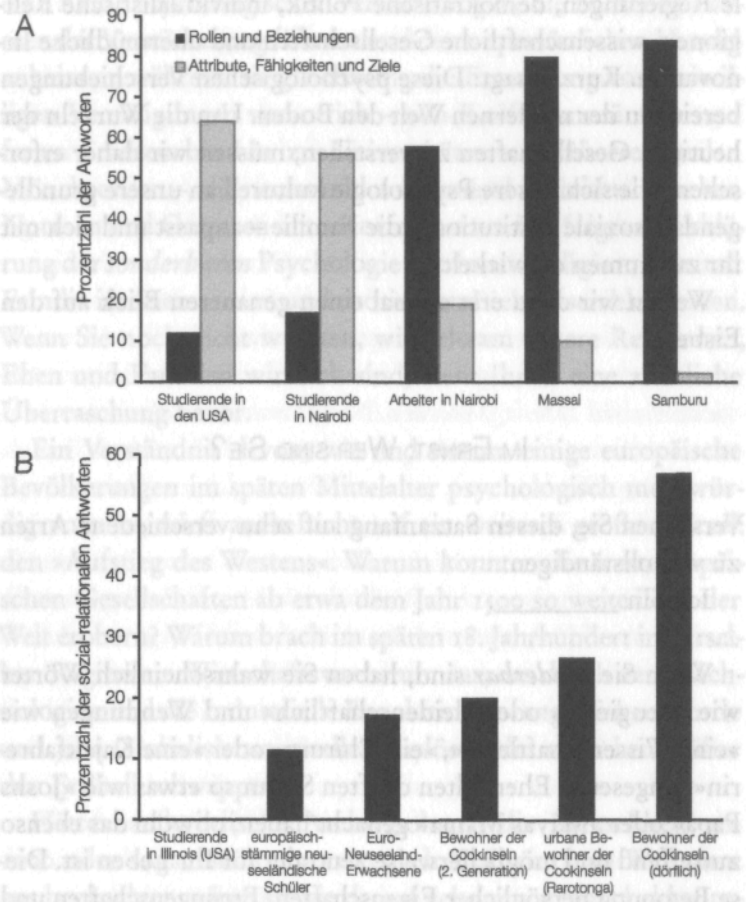

Abbildung 1.1: Persönliche Identität in verschiedenen Bevölkerungsgruppen. (A) Anhand der »Wer bin ich?«-Aufgabe zeigt die obere Abbildung die Tendenzen von Menschen in verschiedenen Populationen, sich auf ihre Rollen und Beziehungen oder aber auf ihre persönlichen Eigenschaften und Leistungen zu konzentrieren. Die Balken zeigen die durchschnittlichen Prozentsätze der Antworten für jede Person an jedem Ort. (B) Unter Verwendung der Satzvervollständigungsaufgabe »Ich bin _____« zeigt die untere Abbildung den durchschnittlichen Prozentsatz der Antworten, die sozial-relationaler Natur waren.[2]

Abbildung 1.1 zeigt, wie Menschen in Afrika und im Südpazifik auf die »Wer bin ich?«-Aufgabe (Abbildung 1.1A) beziehungsweise auf die »Ich bin _____«-Aufgabe (Abbildung 1.1B) reagieren. Die für Abbildung 1.1A verfügbaren Daten erlaubten es mir, sowohl den Prozentsatz der Antworten zu berechnen, die spezifisch individualistisch waren und sich auf persönliche Eigenschaften, Bestrebungen und Leistungen bezogen, als auch den Prozentsatz der Antworten, bei denen es um soziale Rollen und Beziehungen ging. Am einen Ende des Spektrums konzentrieren sich amerikanische Studierende fast ausschließlich auf ihre individuellen Eigenschaften, Hoffnungen und Errungenschaften, am anderen Ende des Spektrums stehen die Massai und die Samburu, die im ländlichen Kenia in patrilinearen Clans organisiert sind und einen traditionellen Viehzucht-Lebensstil pflegen. Ihre Antworten bezogen sich zu mindestens 80 Prozent der Zeit auf ihre Rollen und Beziehungen, während sie nur gelegentlich (in höchstens 10 Prozent der Fälle) ihre persönlichen Eigenschaften oder Leistungen hervorhoben. In der Mitte dieser Verteilung befinden sich zwei Gruppen aus Nairobi, der geschäftigen Hauptstadt Kenias. Dortige Arbeiterinnen und Arbeiter (aus verschiedenen Stammesgruppen) antworteten meist unter Verweis auf ihre Rollen und Beziehungen, allerdings seltener als die Massai oder Samburu. Die urbanen Studierenden der University of Nairobi (eine Einrichtung nach europäischem Vorbild) schließlich ähneln ihren amerikanischen Pendants noch sehr viel mehr, denn auch sie verweisen in den meisten Antworten auf ihre persönlichen Eigenschaften oder individuellen Leistungen.[3]

Abbildung 1.1B erzählt eine ähnliche Geschichte von der anderen Seite des Globus. Die engen politischen und sozialen Bindungen zwischen Neuseeland und den Cookinseln lassen uns Bevölkerungen Letzterer vergleichen, die in unterschiedlichem Maße Kontakt mit *sonderbaren* Neuseeländern hatten. Anders

als in Kenia erlaubten mir die Daten hier allerdings nur, die Antworten in Bezug auf soziale Rollen und Beziehungen von allen anderen zu trennen. In einem abgelegenen Dorf auf einer der Außeninseln, wo die Bevölkerung noch immer in traditionellen Lineages organisiert ist, lag der durchschnittliche Prozentsatz der sozial-relationalen Antworten bei fast 60 Prozent. Auf der Hauptinsel Rarotonga, einem beliebten Urlaubsziel, sank die Häufigkeit dieser Antworten auf 27, bei den Kindern von Einwanderern in Neuseeland auf 20 Prozent. Dies entspricht in etwa dem Durchschnitt der europäischstämmigen Neuseeländer, der bei 17 Prozent liegt; bei den neuseeländischen Schülern sind es nur noch 12 Prozent. Im Vergleich dazu liegen die amerikanischen Studierenden in der Regel bei oder unter diesem Prozentsatz, wobei einige Studien keinerlei sozial-relationale Antworten mehr verzeichnen.

Viele ähnliche psychologische Studien erlauben es uns ergänzend dazu, US-Amerikaner, Kanadier, Briten, Australier und Schweden mit verschiedenen asiatischen Bevölkerungsgruppen zu vergleichen, darunter Japaner, Malaysier, Chinesen und Koreaner. Das Ergebnis lautet, dass *sonderbare* Menschen in der Regel am äußersten Ende der Verteilung liegen und sich viel stärker auf ihre persönlichen Eigenschaften, Errungenschaften, Bestrebungen und Charaktereigenschaften konzentrieren als auf ihre Rollen, Verantwortlichkeiten und Beziehungen. Insbesondere amerikanische Studierende scheinen selbst im Vergleich zu anderen *sonderbaren* Populationen besonders egozentrisch zu sein.[4]

Die Konzentration auf die eigenen Eigenschaften und Errungenschaften bei Vernachlässigung der eigenen Rollen und Beziehungen ist ein Schlüsselelement in einem psychologischen Gesamtpaket, das ich als den *Individualismuskomplex* oder einfach als *Individualismus* bezeichnen möchte. Dieser Individualismus ist am besten als ein psychologischer Cluster zu verstehen,

der es den Menschen ermöglicht, sich besser in sozial *sonderbaren* Welten zurechtzufinden, indem sie ihre Wahrnehmungen, ihre Aufmerksamkeit, ihr Urteilsvermögen und ihre Emotionen entsprechend kalibrieren. Ich gehe davon aus, dass die meisten Bevölkerungen psychologische Bündel tragen, die in ähnlicher Weise zu den Institutionen, Technologien, Umgebungen und Sprachen ihrer Gesellschaft »passen« – auch wenn unseres sich im Folgenden als besonders eigenartig erweisen wird.

Der Individualismuskomplex

Um den Individualismus zu verstehen, müssen wir am anderen Ende des Spektrums beginnen.[5] Die längste Zeit der Menschheitsgeschichte wuchsen die Menschen in dichten Familiennetzwerken auf, die entfernte Cousins und Cousinen und Schwiegereltern miteinander verbanden. In diesen verwandtschaftlich regulierten Welten hingen Überleben, Identität, Sicherheit, Ehe und Erfolg von dem Befinden und dem Wohlstand der auf Verwandtschaften basierenden Netzwerke ab, die oft Institutionen bildeten, die man als Clans, Geschlechter, Häuser oder Stämme kennt. Dies ist die Welt der Massai, der Samburu und der Cook-Insulanerinnen. Innerhalb dieser beständigen sozialen Netzwerke ist jeder Mensch mit einer Vielzahl von ererbten Pflichten, Verantwortlichkeiten und Privilegien im Verhältnis zu anderen Menschen ausgestattet. So könnte ein Mann beispielsweise dazu *verpflichtet* sein, den Mord an einer bestimmten Art von Cousin zweiten Grades (vonseiten seines Urgroßvaters väterlicherseits) zu rächen; er *dürfte* die Töchter des Bruders seiner Mutter, aber keinesfalls eine Fremde heiraten, und er wäre *verantwortlich* für die Ausrichtung kostspieliger Rituale zu Ehren seiner Vorfahren, die andernfalls Unglück über sein gesamtes Geschlecht bringen würden. Das Verhalten wird hier durch

den Kontext und die Art der Beziehungen stark reglementiert. Diese Beziehungen wiederum werden von sozialen Normen bestimmt, die zusammen das bilden, was ich als *verwandtschaftsbasierte Institutionen* bezeichne. Sie hindern die Menschen daran, auf breiter Basis nach neuen Freunden, Geschäfts- oder Ehepartnern Ausschau zu halten; stattdessen kommen ihre Bemühungen einer weitgehend von der Geburt bestimmten Gruppe zugute. Viele verwandtschaftsbasierte Institutionen beeinflussen nicht nur das Erbe und den Wohnsitz frisch verheirateter Paare, sie schaffen auch gemeinschaftliches Eigentum (Land gehört dem Clan) und teilen die Haftung für kriminelle Handlungen unter den Mitgliedern auf (Väter können für die Verbrechen ihrer Söhne eingesperrt werden).

Diese soziale führt zu einer emotionalen Interdependenz, die einen dazu bringt, sich stark mit der eigenen Gruppe zu identifizieren und zwischen dieser und anderen Gruppen auf der Grundlage sozialer Verbindungen scharf zu unterscheiden. Selbst wenn Sie einige entfernte Cousins, Cousinen oder Stammesgenossen, mit denen Sie um drei oder vier Ecken verwandt sind, gar nicht kennen, so bleiben diese doch Mitglieder Ihrer Gruppe, solange sie mit Ihnen durch familiäre Bindungen verbunden sind. Im Gegensatz dazu werden ansonsten vertraute Gesichter im Endeffekt immer Fremde bleiben, solange man keine dichten, dauerhaften sozialen Bindungen zu ihnen unterhält.[6]

Erfolg und Respekt hängen in einer solchen Welt davon ab, wie geschickt man sich in diesen Institutionen zurechtfindet. Das bedeutet oft, (1) sich den anderen Mitgliedern der Gruppe anzupassen, (2) sich Autoritäten wie älteren Menschen oder Weisen zu beugen, (3) das Verhalten nahestehender Personen (aber nicht das von Fremden) zu überwachen, (4) die eigene Gruppe scharf von allen anderen zu unterscheiden und (5) den kollektiven Erfolg des Netzwerks nach besten Kräften zu fördern. Wegen der zahlreichen traditionellen Verpflichtungen, Verantwortlichkeiten und Zwänge sind die Menschen außerdem nicht »annäherungsorientiert«; sie wollen keine neuen Beziehungen eingehen oder Fremde kennenlernen. Stattdessen handeln sie »vermeidungsorientiert«, um das Risiko zu minimieren, als Abweichler zu gelten, Zwietracht zu schüren oder Schande über sich selbst und andere zu bringen.[7]

Das ist das eine Extrem; kontrastieren wir es nun mit dem gegenüberliegenden – dem individualistischen – Ende des Spektrums. Stellen Sie sich die Psychologie vor, die nötig ist, um sich in einer Welt mit wenigen ererbten Bindungen zurechtzufinden, in der Erfolg und Respekt davon abhängen, (1) die eigenen besonderen Eigenschaften zu entwickeln; (2) Freunde, Beziehungs- und Geschäftspartner mit diesen Eigenschaften anzuziehen; und dann (3) Beziehungen mit ihnen aufrechtzuerhalten, solange dies für beide Seiten vorteilhaft bleibt. In einer solchen Welt ist jeder auf der Suche nach der nächstbesseren Beziehung, die vielleicht oder vielleicht auch nicht von Dauer sein wird. Die Menschen haben nur wenige dauerhafte Bindungen und viele flüchtige Freundinnen, Kollegen und Bekannte. Wenn sie sich psychologisch an diese Umwelt anpassen, nehmen sie sich selbst und andere allmählich als unabhängige Akteure wahr, die sich durch eine einzigartige oder besondere Reihe von Talenten (etwa das Schreiben), Interessen (Sticken), Bestrebungen (Rechtsanwältin werden), Tugenden (fair sein) und Prinzipien (»Niemand steht über dem Gesetz«) definieren. Diese können verstärkt oder akzentuiert werden, wenn sich eine Person einer Gruppe Gleichgesinnter anschließt. Das Ansehen einer Person bei anderen wie auch das Selbstwertgefühl werden in erster Linie durch individuelle Eigenschaften und Leistungen geprägt, nicht durch die Pflege eines dauerhaften Geflechts von ererbten Bindungen, die von einer komplexen Reihe beziehungsspezifischer sozialer Normen geregelt sind.[8]

Abbildung 1.2: Weltkarte des Individualismus, basierend auf Hofstedes Sammelskala für 93 Länder. Eine dunklere Färbung bedeutet mehr Individualismus. Für schraffierte Gebiete liegen nicht genug Daten vor.[9]

Für einen ersten Blick auf die globale psychologische Variation reduzieren wir den Individualismuskomplex auf eine einzige Dimension. Abbildung 1.2 zeigt ein bekanntes Sammelmaß für den Individualismus, das der niederländische Psychologe Geert Hofstede ursprünglich auf der Grundlage von Umfragen unter IBM-Mitarbeitern aus aller Welt entwickelte. Die Skala fragt nach der Orientierung der Menschen in Bezug auf sich selbst sowie auf ihre Familien, persönlichen Leistungen und individuellen Ziele. Eine Frage lautet zum Beispiel »Wie wichtig ist es für Sie, Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten beruflich voll einzubringen?«, eine andere »Wie wichtig ist es für Sie, anspruchsvolle Tätigkeiten zu erledigen und so persönliche Erfolgserlebnisse zu haben?«. Individualistischer orientierte Menschen wollen ihre Fähigkeiten voll ausschöpfen und möchten einen Job, der sie erfüllt. Die Stärke dieser Skala liegt nicht darin, dass sie sich auf eine dünne Scheibe Psychologie konzentriert, sondern darin, dass sie mehrere Elemente des Individualismusbündels zusammenfasst. Es wird Sie kaum überraschen, am oberen Ende der Skala US-Amerikaner (91 Punkte), Australier (90) und Briten (89)

vorzufinden – zweifellos einige der *sonderbarsten* Menschen der Welt. Auf diese Spitzenreiter folgen dann fast ausschließlich europäische Nationen, insbesondere aus dem Norden und Westen, oder ehemals britische Gesellschaften wie Kanada (80 Punkte) und Neuseeland (79). Bemerkenswert ist noch, dass Abbildung 1.2 insofern unsere Unwissenheit offenbart, als weite Teile Afrikas und Zentralasiens psychologisch gesehen *terra incognita* bleiben.[10]

Dieses Sammelmaß für den Individualismus passt auffallend gut zu Erkenntnissen aus anderen globalen Untersuchungen. Menschen aus individualistischeren Ländern haben zum Beispiel schwächere Familienbande und mögen Vetternwirtschaft weniger, was bedeutet, dass Firmenchefs, Managerinnen und Politiker seltener Verwandte einstellen oder befördern. Darüber hinaus sind individualistischere Länder weniger geneigt, zwischen Eigen- und Fremdgruppen zu unterscheiden, während sie eher bereit sind, Migranten zu helfen, und weniger fest an Traditionen und Bräuchen festhalten.

Individualistischere Länder sind außerdem reicher, innovativer und wirtschaftlich produktiver, und sie verfügen über leistungsfähigere Regierungen, die eher in der Lage sind, öffentliche Dienstleistungen und Infrastruktur wie Straßen, Schulen, Elektrizität und Wasser bereitzustellen.[11]

Nun wird allgemein angenommen, dass die starken positiven Beziehungen zwischen dem psychologischen Individualismus und Maßstäben wie nationalem Reichtum und effektiven Regierungen einen einseitig gerichteten kausalen Prozess widerspiegeln, bei dem wirtschaftlicher Wohlstand oder liberale politische Institutionen den größeren Individualismus verursachen. Auch ich denke, dass die Kausalität für einige psychologische Aspekte tatsächlich in diese Richtung geht und wahrscheinlich auch die Wirtschafts- und Urbanisierungsprozesse in weiten Teilen der heutigen Welt dominiert. Wir haben ja beispielsweise

gesehen, wie sich der Umzug in städtische Gebiete offenbar auf das Selbstverständnis der Cook-Insulaner und der Arbeiterinnen in Nairobi ausgewirkt hat (Abbildung 1.1).[12]

Könnte die Kausalität aber nicht auch *ungekehrt* verlaufen? Wenn ein anderer Faktor individualistischere Psychologien geschaffen hätte, bevor es zu Wirtschaftswachstum und effektiven Regierungen kam, könnte ein derartiger psychologischer Wandel dann nicht die Urbanisierung, die Märkte, den Wohlstand, Innovationen und die Schaffung neuer Regierungsformen begünstigt haben? Kurz gesagt: ja und ja. Um zu sehen, wie dies geschehen sein könnte, müssen wir zuvor jedoch einen Blick auf das umfassendere psychologische Bündel werfen, das historisch gesehen mit dem Individualismuskomplex verflochten ist. Sobald man die psychologischen Schlüsselkomponenten vor sich hat, sieht man klarer, wie diese Veränderungen so enorme Auswirkungen auf die wirtschaftliche, religiöse und politische Geschichte Europas gehabt haben könnten.

Bevor es mit unserer Welttournee der psychologischen Unterschiede weitergeht, möchte ich aber noch vier wichtige Punkte festhalten, die wir im Auge behalten müssen:[13]

1. Die menschliche Vielfalt, einschließlich der psychologischen, ist ein Grund zum Feiern. Indem ich die Eigentümlichkeiten *sonderbarer* Menschen betone, verunglimpfe ich weder sie noch irgendeine andere Bevölkerungsgruppe. Mein Ziel ist es, die Ursprünge der psychologischen Vielfalt und die Wurzeln der modernen Welt zu erforschen.
2. Stellen Sie sich keinen zu scharfen und falschen Gegensatz zwischen *sonderbar* und nicht*sonderbar* vor! Wie wir auf vielen Karten und Diagrammen sehen werden, ist die globale psychologische Vielfalt sowohl kontinuierlich als auch mehrdimensional.
3. Psychologische Variation tritt nicht nur zwischen Nationen, sondern auf allen Ebenen auf. Wenn die Daten nicht mehr hergeben, bleibt mir manchmal zwar nur der Vergleich von Länderdurchschnitten; dennoch werden wir im Laufe des Buches oft psychologische Unterschiede innerhalb von Ländern untersuchen – zwischen Regionen, Provinzen und Dörfern und sogar zwischen Einwanderern der zweiten Generation mit ganz unterschiedlichen Hintergründen. Obwohl sich die *sonderbaren* Bevölkerungen typischerweise an einem Ende der globalen Verteilung konzentrieren, werden wir auch die interessanten und wichtigen Unterschiede innerhalb Europas, »des Westens« und der industrialisierten Welt untersuchen und erklären.
4. Keiner der beobachtbaren Unterschiede auf Bevölkerungsebene sollte als festes, wesentliches oder unveränderliches Merkmal von Nationen, Stämmen oder Ethnien betrachtet werden. Ganz im Gegenteil: In diesem Buch geht es darum, wie und warum sich unsere Psychologie im Lauf der Geschichte verändert hat und sich noch weiter verändern wird.

Die Kultivierung des sonderbaren *Selbst*

Sich an eine individualistische soziale Welt anzupassen bedeutet, persönliche Eigenschaften zu verfeinern, die über verschiedene Kontexte und Beziehungen hinweg fortbestehen. Im Gegensatz dazu gedeiht man in einer regulierten, relationalen Welt, indem man sich in sehr unterschiedlichen Arten von Beziehungen ganz unterschiedlich verhält. Psychologische Erkenntnisse aus verschiedenen Gesellschaften – unter anderem aus den Vereinigten Staaten, aus Australien, Mexiko, Malaysia, Korea und Japan – lassen dieses Muster erkennen. Im Vergleich zu einem Großteil der restlichen Welt berichten *sonderbare* Menschen, dass sie sich in Bezug auf Merkmale wie »Ehrlichkeit« oder

»Kälte« in verschiedenen Arten von Beziehungen konsistenter verhalten, so etwa im Umgang mit jüngeren Kollegen, Freundinnen, Eltern, Professorinnen oder Fremden. Im Gegensatz dazu berichten Koreaner und Japaner von Konsistenz nur *innerhalb* von Beziehungskontexten, das heißt in der Art und Weise, wie sie sich im Lauf der Zeit gegenüber ihren Müttern, Freunden oder Lehrerinnen verhalten. *Zwischen* den verschiedenen Beziehungskontexten wechseln sie fließend: zurückhaltend und selbstironisch gegenüber Professoren, scherzhaft und spielerisch mit Freunden. Das hat zur Folge, dass Amerikanerinnen Verhaltensflexibilität manchmal als »doppelzüngig« oder »heuchlerisch« empfinden, viele andere Bevölkerungsgruppen persönliche Anpassungen an unterschiedliche Beziehungen hingegen als Ausdruck von Weisheit, Reife und sozialer Versiertheit ansehen.[14]

Verschiedene Gesellschaften belohnen und formen durch diese unterschiedlichen Erwartungen und normativen Standards also unterschiedliche psychologische Reaktionen. In einer Studie, die Koreaner und Amerikaner verglich, wurden beispielsweise sowohl Eltern als auch Freunde gebeten, sich ein Urteil über den Charakter der Studienteilnehmerinnen zu bilden. Unter den Amerikanern wurden diejenigen Teilnehmer, die von einer größeren Verhaltenskonsistenz in verschiedenen Kontexten berichtet hatten, von Eltern und Freunden sowohl als »sozial geschickter« als auch als »sympathischer« eingestuft als diejenigen, die eine geringere Konsistenz gezeigt hatten. Von *sonderbaren* Menschen wird also *erwartet*, über alle Beziehungen hinweg konsistent zu bleiben, und wenn sie das sind, dann schneiden sie sozial besser ab. In Korea gab es dagegen keinen Zusammenhang zwischen dem Maß der Konsistenz in Beziehungen und den sozialen Fähigkeiten oder der Sympathie – Konsistenz bringt einen dort also in sozialer Hinsicht nicht weiter. In den USA war der Grad der Übereinstimmung zwischen Eltern und Freunden bezüglich der Merkmale der Zielpersonen doppelt so hoch wie in Korea. Das bedeutet, dass »die Person«, die von amerikanischen Freundinnen »gesehen« wurde, der von amerikanischen Eltern gesehenen ähnlicher war als in Korea, wo Freunde und Eltern die gleichen Individuen unterschiedlicher erleben. Und zu guter Letzt war die Korrelation zwischen der persönlichen Konsistenz in Beziehungen und sowohl der Lebenszufriedenheit als auch den positiven Emotionen bei Amerikanern viel stärker als bei Koreanerinnen. Insgesamt gesehen zahlt es sich in Amerika also sowohl in sozialer als auch in emotionaler Hinsicht mehr aus, in allen Beziehungen konsistent – »man selbst« – zu sein.[15]

Derartige Belege deuten darauf hin, dass die immense Bedeutung, die Psychologinnen dem Selbstwertgefühl und der positiven Selbsteinschätzung beimessen, wahrscheinlich ein *sonderbares* Phänomen ist. Im Gegensatz dazu sind in den wenigen nicht*sonderbaren* Gesellschaften, in denen es untersucht wurde, ein hohes Selbstwertgefühl und eine positive Selbstwahrnehmung weder stark mit der Lebenszufriedenheit noch mit dem subjektiven Wohlbefinden gekoppelt. In vielen Gesellschaften kommt es eben auf die *Wertschätzung des Anderen* (»den eigenen Ruf«) an, nicht auf die Selbstachtung, die in der erfolgreichen Kultivierung einer Reihe einzigartiger persönlicher Eigenschaften wurzelt, die das »wahre Selbst« ausmachen.[16]

In *sonderbaren* Gesellschaften führt der Druck, Eigenschaften zu kultivieren, die über Kontexte und Beziehungen hinweg konsistent bleiben, zum *Dispositionalismus* – also der Tendenz, das Verhalten von Menschen als in persönlichen Eigenschaften verankert zu sehen, die ihr Handeln unter vielen Umständen beeinflussen. So erklärt zum Beispiel die Tatsache, dass »er faul ist« (eine Disposition), warum er seine Arbeit nicht pünktlich erledigt. Oder vielleicht ist er ja auch krank oder körperlich beeinträchtigt? Der Dispositionalismus tritt psychologisch in

zwei wichtigen Formen auf. Erstens führt er uns die eigenen Inkonsistenzen auf unangenehme Weise vor Augen. Wenn Sie einen Kurs in Sozialpsychologie absolviert haben, erkennen Sie das vielleicht als *kognitive Dissonanz* wieder. Die verfügbaren Belege deuten darauf hin, dass *sonderbare* Personen stärker unter kognitiver Dissonanz leiden und eine Reihe von mentalen Verrenkungen durchführen, um ihr Unbehagen zu lindern. Zweitens beeinflusst das dispositionale Denken auch, wie wir andere beurteilen. Psychologinnen bezeichnen dieses Phänomen als *fundamentalen Zuschreibungsfehler*, obwohl er eindeutig gar nicht so fundamental ist; er ist bloß *sonderbar*. Im Allgemeinen sind *sonderbare* Menschen besonders geneigt, Handlungen oder Verhaltensmuster dem zuzuschreiben, was »in« anderen steckt, und stützen sich dabei auf Schlüsse über dispositionale Eigenschaften (er ist »faul« oder »unzuverlässig«), Charaktereigenschaften (sie ist »introvertiert« oder »gewissenhaft«) und zugrunde liegende Überzeugungen oder Absichten (»was wusste er und wann wusste er es?«). Andere Bevölkerungen konzentrieren sich hingegen mehr auf Handlungen und Ergebnisse als auf das, was »innendrin« passiert.[17]

Schuldbeladen, aber schamlos

Daten von 2921 Studierenden aus 37 Ländern zufolge berichten Menschen aus individualistischeren Gesellschaften mehr über schuldähnliche und weniger über schamähnliche emotionale Erfahrungen. Tatsächlich schämen sich Studierende aus Ländern wie den USA, Australien und den Niederlanden so gut wie nie, empfinden dafür aber öfter Schuld als Menschen in anderen Gesellschaften, und diese Erfahrungen haben größere moralische Bedeutung und einen stärkeren Einfluss sowohl auf ihr Selbstwertgefühl als auch auf ihre persönlichen Beziehungen.

Insgesamt ist das Gefühlsleben von *sonderbaren* Menschen besonders schuldbeladen.[18]

Um dies zu verstehen, müssen wir uns etwas genauer mit Scham und Schuld beschäftigen. Die Scham wurzelt in einem genetisch evolvierten psychologischen Bündel, das mit *sozialer Abwertung durch andere* zu tun hat. Individuen schämen sich, wenn sie soziale Normen verletzen (Ehebruch begehen), lokalen Leistungsstandards nicht entsprechen (eine Psychologieklausur verhauen) oder sich am unteren Ende der Dominanzhierarchie wiederfinden. Scham hat eine charakteristische universelle Ausprägung, die einen gesenkten Blick, hängende Schultern und eine allgemeine Neigung, »sich klein zu machen« (zu kauern) beinhaltet. Dies signalisiert der Gemeinschaft, dass die Missetäter ihre Normverletzung oder ihr Defizit erkennen und um Nachsicht bitten. Emotional gesehen, wollen diejenigen, die sich schämen, sich unsichtbar machen und aus dem Blickfeld der Öffentlichkeit verschwinden. Beschämte meiden den Kontakt mit anderen und verlassen möglicherweise eine Zeit lang ihre Gemeinschaft. Der öffentliche Charakter des Versagens ist dabei entscheidend: Ohne öffentliches Wissen gibt es auch keine Scham, obwohl die Menschen durchaus fürchten können, dass ihre Schandtat herauskommt. Schließlich kann Scham auch stellvertretend erlebt werden. In relational-regulierten Gesellschaften kann ein Verbrechen oder eine Affäre einer Person bedeuten, dass auch deren Eltern, Geschwister und darüber hinaus ihre Cousins und Cousinen und andere entfernte Verwandte sich schämen müssen. Das Nachbeben der Scham durch die Verwandtschaftsnetzwerke ergibt Sinn, weil auch diese Menschen für die Taten ihrer Verwandten verurteilt und möglicherweise bestraft werden.[19]

Mit der Schuld ist es anders; sie ist ein internes Leitsystem und zumindest teilweise ein Kulturprodukt, obwohl sie wahrscheinlich auch einige angeborene psychologische Komponen-

ten wie die Reue enthält. Das Gefühl von Schuld entsteht, wenn man seine Handlungen und Gefühle an einem persönlichen Standard misst. Ich kann mich schuldig fühlen, weil ich ganz allein eine Riesenpizza verdrückt habe oder dem Obdachlosen am frühen Sonntagmorgen auf einer menschenleeren Straße in Manhattan nichts gegeben habe. Ich fühle mich so, weil ich meinen eigenen persönlichen Maßstäben untreu geworden bin, und nicht, weil ich gegen eine weithin geteilte Norm verstoßen oder meinen Ruf beschädigt habe.

Natürlich kann man beim öffentlichen Verstoß gegen eine gesellschaftliche Norm in vielen Fällen sowohl Scham- als auch Schuldgefühle empfinden, etwa dann, wenn man seinem ungezogenen Sohn eine Ohrfeige gegeben hat. Hier entsteht die Scham aus dem Glauben heraus, dass andere nun weniger von uns halten werden (»ich bin die Sorte Mensch, die ihre Kinder schlägt«), und die Schuld entstammt unseren eigenen verinnerlichten Normen (»Kinder darf man nicht schlagen, auch nicht im Zorn«). Anders als Scham hat Schuld keine universellen Ausdrucksformen, kann Wochen oder sogar Jahre anhalten und scheint Selbstreflexion zu erfordern. Im Gegensatz zum spontanen sozialen »Rückzug« und dem »Vermeiden« bei der Scham motivieren Schuldgefühle oft zur »Annäherung« und dem Wunsch, deren Ursache zu beseitigen: Schuldgefühle, die entstanden sind, weil man beispielsweise eine Freundin oder den Ehepartner enttäuscht hat, können einen dazu bringen, sich zu entschuldigen und die Beziehung zu kitten.[20]

Es ist leicht einzusehen, warum Scham in vielen reguliert-relationalen Gesellschaften dominiert. Zum einen bestehen dort viel mehr streng überwachte soziale Normen, die sich je nach Kontext und Beziehung unterscheiden, und folglich mehr Gelegenheiten, Mist zu bauen und beschämende Fehler zu begehen, die von Mitgliedern dichter sozialer Netzwerke eher entdeckt werden. Zum anderen wird von Menschen in Gesellschaften

mit regulierten Beziehungen im Vergleich zu individualistischen Gesellschaften im Laufe ihres Lebens öfter erwartet, mehrere Rollen zu spielen und ein breites Spektrum an Fähigkeiten zumindest in gewissem Maße zu entwickeln. Dies schafft mehr Möglichkeiten, in den Augen anderer hinter die lokalen Standards zurückzufallen. Drittens bedeutet soziale Interdependenz, dass Menschen Scham empfinden können, auch wenn sie selbst nie etwas Schändliches tun. Selbstverständlich dürfte es auch in vielen von Scham dominierten Gesellschaften Schuldgefühle geben; sie sind allerdings weniger augenfällig und wichtig für deren Funktionieren.[21]

Im Gegensatz dazu tritt in den individualistischen Gesellschaften die Schuld in den Vordergrund. Da Individuen hier ihre einzigartigen Eigenschaften und Talente kultivieren, sind Schuldgefühle Teil der affektiven Maschinerie, die sie dazu motiviert, an ihren persönlichen Standards festzuhalten. Vegetariern zum Beispiel mag das Essen von Speck Schuldgefühle bereiten, selbst wenn sie weit weg von zu Hause unterwegs und von lauter Fleischessern umgeben sind. Niemand verurteilt sie dafür, dass ihnen der Speck schmeckt, doch schlecht fühlen sie sich trotzdem. Dahinter steckt die Idee, dass in individualistischen Gesellschaften diejenigen, die sich nicht sehr schuldig fühlen, Schwierigkeiten haben, dispositionale Merkmale zu kultivieren, ihren persönlichen Standards gerecht zu werden und tiefe persönliche Beziehungen zu pflegen. Im Verhältnis dazu spielt das Schamgefühl nun eine untergeordnete Rolle, weil es weniger soziale Normen gibt, die die verschiedenen Beziehungen und Kontexte in individualistischen Gesellschaften regeln, und weil man es in diesen diffusen Populationen mit ihnen oft nicht so genau nimmt.[22]

Schau mich an!

Psychologen sind seit mehr als einem halben Jahrhundert von der Bereitschaft der Menschen fasziniert, sich ihresgleichen anzupassen und Autoritätspersonen zu gehorchen.[23] In Solomon Aschs berühmtem Experiment betrat jeder Teilnehmer das Labor zusammen mit mehreren anderen Personen, die scheinbar einfach weitere Probandinnen waren. In Wirklichkeit handelte es sich bei diesen jedoch um Komplizen der Forscher. In jeder Runde wurde der Gruppe dann ein Ziellinien segment präsentiert, und dazu drei weitere Segmente, die mit 1, 2 und 3 gekennzeichnet waren (siehe Abbildung 1.3). Jede Person musste laut auf die Frage antworten, welches der drei Liniensegmente der Länge des Zielsegments entsprach. Bei bestimmten, vorher festgelegten Fragerunden gaben alle Komplizen die gleiche *falsche* Antwort, bevor der eigentliche Teilnehmer reagieren musste. Die Beurteilung selbst war ganz leicht: Die Teilnehmer gaben in 98 Prozent der Fälle, in denen sie allein waren, die richtige Antwort. Die Frage lautet also: Wie oft setzen sich Menschen über ihre eigenen Wahrnehmungsurteile hinweg, um eine Antwort zu geben, die derjenigen der anderen entspricht?

Die Antwort hängt davon ab, wo man aufgewachsen ist. *Sonderbare* Menschen passen sich anderen an, und das ist es, was Solomon überraschte; nur etwa ein Viertel der Befragten ließen sich nie von ihresgleichen beeinflussen. Andererseits sind sie weniger konformistisch als alle anderen untersuchten Bevölkerungsgruppen. Die Balken in Abbildung 1.3 veranschaulichen die Größe des Konformitätseffekts bei Stichproben von Studierenden aus zehn Ländern. Die Stärke der Konformität steigt um den Faktor drei, je weiter wir uns von den *sonderbaren* Gesell-

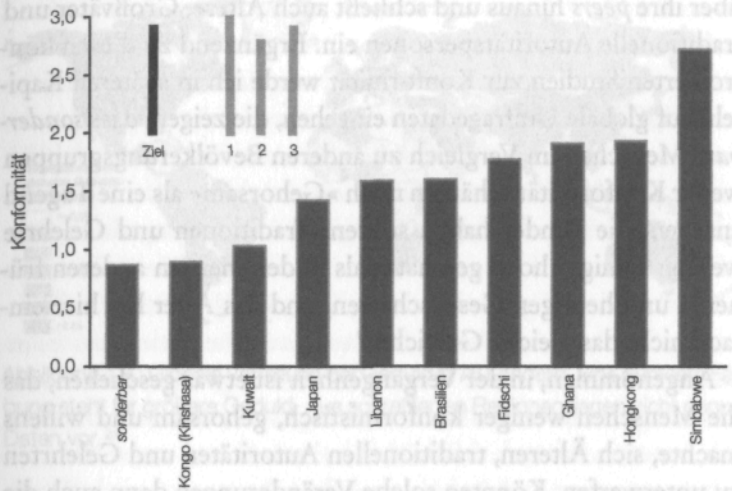

Abbildung 1.3: Die Stärke des Konformitätseffekts in Aschs Konformitätsexperiment in zehn unterschiedlichen Bevölkerungen.
Die Balken für *sonderbare* Gesellschaften, Japan und Brasilien repräsentieren Durchschnittswerte mehrerer Studien.[24]

schaften am einen Ende zu Simbabwe am anderen Ende hin bewegen.[25]

Weitere Analysen dieser Experimente haben zwei interessante Muster zutage gefördert. Erstens sind Teilnehmer aus weniger individualistischen Gesellschaften eher geneigt, sich der Gruppe anzupassen (Korrelation der Daten in den Abbildungen 1.2 und 1.3), und zweitens sind die Anpassungsmotive in den USA seit Aschs ersten Versuchen zurückgegangen, das heißt, die Amerikaner sind heute noch anpassungsunwilliger als in den frühen 1950er Jahren. Keine dieser Tatsachen ist besonders schockierend, aber es ist doch gut zu wissen, dass die psychologischen Belege unsere Intuitionen untermauern.[26]

Die Bereitschaft von *sonderbaren* Leuten, die Meinungen, Vorlieben, Ansichten und Bitten anderer zu ignorieren, geht weit

über ihre *peers* hinaus und schließt auch Ältere, Großväter und traditionelle Autoritätspersonen ein. Ergänzend zu diesen kontrollierten Studien zur Konformität werde ich in späteren Kapiteln auf globale Umfragedaten eingehen, die zeigen, dass *sonderbare* Menschen im Vergleich zu anderen Bevölkerungsgruppen weder Konformität schätzen noch »Gehorsam« als eine Tugend ansehen, die Kinder haben sollten. Traditionen und Gelehrte werden weniger hoch geschätzt als in den meisten anderen früheren und heutigen Gesellschaften, und das Alter hat hier einfach nicht das gleiche Gewicht.[27]

Angenommen, in der Vergangenheit ist etwas geschehen, das die Menschen weniger konformistisch, gehorsam und willens machte, sich Älteren, traditionellen Autoritäten und Gelehrten zu unterwerfen. Könnten solche Veränderungen dann auch die kulturelle Entwicklung von Organisationen, Institutionen und Innovationen beeinflusst haben?

Kommt Zeit, kommt Marshmallow

Hier ein paar Wahlmöglichkeiten. Bevorzugen Sie (A) 100 Dollar heute oder (B) 154 Dollar in einem Jahr? Wenn Sie sich für die 100 Dollar entschieden haben, lege ich noch was drauf und frage, ob Sie (A) 100 Dollar heute oder lieber (B) 185 Dollar in einem Jahr wollen. Aber wenn Sie ursprünglich gesagt haben, dass Sie ein Jahr auf die 154 Dollar warten, werde ich die verspätete Zahlung unattraktiver machen, indem ich Sie nun bitte, zwischen (A) 100 Dollar heute oder (B) 125 Dollar im nächsten Jahr zu wählen. Wenn Sie von der aufgeschobenen Zahlung (B) zu 100 Dollar jetzt (A) wechseln, gehe ich hoch auf 130 Dollar. Indem Forscher diese binären Wahlmöglichkeiten durchdeklinieren, ermitteln sie die Geduld von Menschen oder das, was auch als »zeitliche Diskontierung« oder »Verzögerungsdiskontie-

Abbildung 1.4: Globale Verteilung der Geduld in 76 Ländern. Eine dunklere Färbung steht für größere Geduld. Aus schraffierten Regionen liegen nicht genug Daten vor.[28]

rung« bezeichnet wird. Ungeduldige Menschen »diskontieren« die Zukunft stärker, das heißt, sie gewichten sofortige stärker als verzögerte Auszahlungen. Geduldigere Menschen sind dagegen bereit, länger zu warten, um mehr Geld zu verdienen.

Die Geduld schwankt zwischen Nationen, Regionen und auch zwischen einzelnen Menschen erheblich. Mit der soeben beschriebenen Titrationsmethode sowie einer Umfrage haben die Ökonomen Thomas Dohmen, Benjamin Enke und ihre Mitarbeiter die Geduld von 80000 Menschen in 76 Ländern gemessen. Abbildung 1.4 stellt diese Unterschiede auf Länderebene dar, wobei dunklere Schattierungen verwendet werden, um diejenigen Länder zu kennzeichnen, in denen die Menschen im Durchschnitt geduldiger sind. Während Menschen in den leicht schattierten Ländern dazu tendieren, die 100 Dollar (angepasst an die lokale Währung und Kaufkraft) zu nehmen, warten die Menschen in den dunkel schattierten Ländern lieber auf die größere Summe. Zum Beispiel lehnen Menschen aus dem geduldigsten Land, Schweden, die 100 Dollar ab und warten lieber ein Jahr auf jeden Geldbetrag über 144 Dollar. Im Gegensatz da-

zu wollen Ruander mindestens 212 Dollar, bevor sie bereit sind, auf die 100 Dollar zu verzichten. Im weltweiten Durchschnitt gedulden sich die Menschen erst, wenn der zurückgehaltene Betrag 189 Dollar übersteigt.

Diese Karte macht sehr deutlich, dass die Geduld auf globaler und nationaler Ebene stark variiert, einschließlich einiger Unterschiede innerhalb Europas. Beginnend mit den geduldigsten Nationen handelt es sich bei den schwarzgefärbten Ländern um: Schweden, die Niederlande, die Vereinigten Staaten, Kanada, die Schweiz, Australien, Deutschland, Österreich und Finnland.[29]

Eine größere Geduld in diesen Experimenten ist verbunden mit besseren wirtschaftlichen, schulischen und staatlichen Ergebnissen zwischen Ländern, zwischen Regionen innerhalb von Ländern und sogar zwischen Einzelpersonen innerhalb der Regionen. Auf nationaler Ebene erzielen Länder mit geduldigeren Bevölkerungen ein höheres Einkommen (Bruttoinlandsprodukt oder BIP pro Kopf) und sind innovativer. Diese Bevölkerungsgruppen sparen mehr, haben eine bessere Schulbildung und größere kognitive Fähigkeiten in Mathematik, den Naturwissenschaften und beim Lesen. Institutionell gesehen, weisen geduldigere Länder stabilere Demokratien, klarere Eigentumsrechte und effektivere Regierungen auf. Die enge Beziehung zwischen Geduld und diesen Ergebnissen zeigt sich auch dann, wenn wir jede Weltregion separat betrachten. Tatsächlich weisen die Daten darauf hin, dass größere Geduld mit positiven wirtschaftlichen Ergebnissen am stärksten in wirtschaftlich weniger entwickelten Regionen wie dem subsaharischen Afrika, Südostasien und dem Nahen Osten verbunden ist. Das bedeutet, dass die Neigung, sich in Geduld zu üben, für den wirtschaftlichen Wohlstand dort, wo die offiziellen wirtschaftlichen und politischen Institutionen weniger effektiv arbeiten, sogar noch wichtiger sein kann.[30]

Die gleichen Muster zeigen sich, wenn wir Regionen innerhalb von Ländern oder Personen innerhalb lokaler Regionen vergleichen. Innerhalb der Länder erzielen regionale Bevölkerungsgruppen mit einer durchschnittlich größeren Geduld ein höheres Einkommen und erreichen ein höheres Bildungsniveau. Ähnlich verhält es sich beim Vergleich von Einzelpersonen innerhalb desselben lokalen Gebiets: Geduldigere Menschen werden besser bezahlt und besuchen länger die Schule.

Methoden zur Verzögerungsdiskontierung stehen im Zusammenhang mit dem, was Psychologen *Selbstregulierung* oder *Selbstbeherrschung* nennen. Um diese bei Kindern zu messen, setzen die Forscher ihnen einen Marshmallow vor und erklären, dass sie sogar zwei bekommen können, wenn sie warten, bis der Experimentator wiederkommt. Der Experimentator verlässt dann den Raum und sieht heimlich zu, wie lange es dauert, bis das Kind es nicht mehr aushält und den einsamen Marshmallow verspeist. Einige Kinder essen ihn sofort, aber einige andere warten 15 oder mehr Minuten, bis der Experimentator aufgibt und mit dem zweiten Marshmallow zurückkehrt; die übrigen geben irgendwo dazwischen auf. Die Selbstbeherrschung eines Kindes wird anhand der Anzahl der Sekunden gemessen, die es wartet.[31]

Psychologische Tests wie dieser haben oft eine hohe Vorhersagekraft für das Verhalten im echten Leben. Erwachsene und Teenager, die als Vorschulkinder geduldiger bei der Marshmallow-Aufgabe waren, blieben länger auf der Schule, bekamen bessere Noten, sparten mehr Geld an, hatten höhere Einkommen, trieben mehr Sport und rauchten weniger. Außerdem war es weniger wahrscheinlich, dass sie Drogen nahmen, Alkoholiker wurden und Straftaten begingen. Die Wirkung einer Marshmallow-Engelsgeduld auf den Erfolg im Erwachsenenalter hält unabhängig vom IQ und dem sozioökonomischen Status der Familie an, sogar dann, wenn man nur Geschwister innerhalb der-

selben Familien vergleicht – ein geduldigeres Kind schneidet als Erwachsene besser ab als seine Geschwister.[32]

Wie Individualismus, Schuldbewusstsein und Konformität sind auch die Geduld und Selbstbeherrschung einer Person so kalibriert, dass sie zu den institutionellen und technologischen Umgebungen passen, mit denen sie im Laufe ihres Lebens konfrontiert wird. In einigen verwandtschaftlich regulierten Gesellschaften zahlt sich Selbstbeherrschung individuell kaum aus, so dass wir nicht erwarten sollten, dass der Zusammenhang zwischen Geduld und Erfolg im Erwachsenenalter universell ist. Wenn jedoch lokale soziale Normen Ungeduld bestrafen oder Selbstbeherrschung belohnen, entwickeln sich alle möglichen psychologischen Tricks, um Letztere zu verstärken. Im Folgenden werden wir sehen, wie kulturelles Lernen, Rituale, die monogame Ehe, Märkte und religiöse Überzeugungen dazu beitragen können, die Geduld und Selbstbeherrschung der Menschen auf Arten und Weisen zu steigern, die den Grundstein für neue Regierungsformen und ein schnelleres Wirtschaftswachstum legen.

UN-Diplomaten kassieren Strafzettel

Bis zum November 2002 mussten die (149 Länder repräsentierenden) Diplomaten der Vereinten Nationen in New York City ihre Strafzettel nicht bezahlen. Aufgrund der diplomatischen Immunität konnten sie überall parken, auch in zweiter Reihe und sogar vor Einfahrten, Geschäftseingängen und in den engen Gassen Manhattans, ohne Geldstrafen fürchten zu müssen. Die Wirkung dieser Immunität war groß: Zwischen November 1997 und Ende 2002 häuften die diplomatischen Vertretungen der UNO über 150000 *unbezahlte* Knöllchen an – insgesamt etwa 18 Millionen Dollar an Bußgeldern.

Das war zwar schlecht für die New Yorker, schuf jedoch ein natürliches Experiment für die beiden Wirtschaftswissenschaftler Ted Miguel und Ray Fisman. Da fast 90 Prozent der Vertretungen im Umkreis von einer Meile um das UN-Hauptquartier liegen, sahen sich die meisten Diplomaten mit genau denselben überfüllten Straßen, Regentagen und Schneeverhältnissen konfrontiert. Dies ermöglichte es Ted und Ray, die Anzahl der Strafzettel für Diplomatinnen aus verschiedenen Ländern miteinander zu vergleichen.

Die Unterschiede waren enorm. In den fünf Jahren vor Ende der Immunität im Jahr 2002 erhielten Diplomaten aus dem Vereinigten Königreich, aus Schweden, Kanada, Australien und einigen anderen Ländern insgesamt null Strafzettel. Im gleichen Zeitraum bekamen Diplomaten aus Ägypten, dem Tschad und Bulgarien hingegen die meisten Tickets, über 100 Stück *pro Mitglied* ihrer jeweiligen diplomatischen Delegation. Und die Delegationen sammelten umso mehr Strafzettel an, je höher der internationale Korruptionsindex für ihr jeweiliges Herkunftsland war, wobei die Beziehung zwischen Korruption im Heimatland und dem Parkverhalten in Manhattan unabhängig von der Größe der UN-Mission eines Landes, dem Einkommen seiner Diplomaten, der Art des Verstoßes (zum Beispiel Parken in zweiter Reihe) und der Tageszeit bestehen blieb.[33]

Im Jahr 2002 endete die diplomatische Immunität für Parkverstöße schließlich, und die New Yorker Polizei griff hart durch, indem sie die Diplomatennummernschilder von denjenigen Fahrzeugen abmontierte, für die mehr als drei Parkverstöße vorlagen. Die Quote der Verstöße ging daraufhin stark zurück, dennoch bekamen die Diplomaten aus den korruptesten Ländern trotz der neuen Maßnahmen und insgesamt viel weniger Verstößen nach wie vor die meisten Strafzettel.

Auf der Grundlage von Daten aus der realen Welt legt diese Studie nahe, dass die Delegationen aus verschiedenen Ländern

bestimmte psychologische Tendenzen oder Motivationen von zu Hause mitbrachten, die sich in ihrem Parkverhalten manifestierten, insbesondere, wenn ihnen keine externen Sanktionen drohten.[34] Es handelte sich jedoch nicht um ein streng kontrolliertes Experiment unter Laborbedingungen; diplomatische Gesetzesübertritte könnten auch durch die Ansichten ihrer Fahrgäste oder durch einen größeren Wunsch, die Polizei zu verärgern, die sie möglicherweise als fremdenfeindlich empfanden, beeinflusst worden sein. So mögen diejenigen aus weniger korrupten Ländern wie Kanada unparteiisch und zugunsten anonymer New Yorker zu handeln scheinen, aber wir können uns dessen nicht ganz sicher sein.

Betrachten wir nun folgendes Experiment, das »Unpersönliche-Ehrlichkeit-Spiel« [*Impersonal Honesty Game*]: Studierende aus 23 Ländern betraten eine Kabine, in der sich ein Computer, ein Würfel und ein Würfelbecher befanden. Ihre Anweisung lautete, den Würfel zweimal mit Hilfe des Würfelbechers zu werfen und dann den ersten Wurf in den Computer einzugeben. Sie wurden entsprechend der gewürfelten Augenzahl mit echtem Geld belohnt: Eine 1 brachte 5 Dollar, eine 2 10 Dollar, eine 3 15 Dollar, eine 4 20 Dollar, eine 5 25 Dollar und eine 6 0 Dollar. Grundsätzlich galt also: je höher die gewürfelte Zahl, desto mehr Geld bekamen sie, außer bei einer 6, für die nichts gezahlt wurde.

Das Ziel dieser Versuchsanordnung war es, die Neigung der Teilnehmer zu unpersönlicher Ehrlichkeit zu ermitteln und gleichzeitig ihre Bedenken hinsichtlich der wachsamen Augen und Urteile anderer Menschen (einschließlich der Experimentatoren) zu minimieren. Die Teilnehmer befanden sich allein in der Kabine und konnten den Würfel einfach mit der Hand verdecken, wenn sie Bedenken bezüglich geheimer Überwachungsmaßnahmen hegten. Das bedeutete natürlich, dass niemand, einschließlich der Experimentatoren selbst, wirklich wissen konnte, wer welche Zahl gewürfelt hatte. Aber obwohl es keine Möglichkeit gibt, zu wissen, was eine einzelne Person tatsächlich tat, so sagt uns doch die Wahrscheinlichkeitstheorie, was auf der Gruppenebene passieren sollte, wenn sich die Leute an die Regeln halten.

Betrachten wir den Prozentsatz der Menschen aus jedem Land, die angaben, eine »lukrative« Zahl gewürfelt zu haben: eine 3, 4 oder 5. Da ein Würfel sechs Seiten hat, sollte im Schnitt die Hälfte der Würfe »lukrativ« ausfallen, wenn die Leute ehrlich sind. Daher sind 50 Prozent unser *unparteiischer Maßstab*. Im Gegensatz dazu sollten eigennützige Personen einfach immer eine 5 vermelden. Wenn jeder Bürger eines Landes eigennützig wäre, sollten wir also erwarten, dass 100 Prozent der Würfe als lukrativ gemeldet werden. Dies ist unser *eigennütziger Maßstab*.

Wenig überraschend liegen alle untersuchten Länder zwischen diesen beiden Werten. In *sonderbaren* Ländern wie Schweden, Deutschland und Großbritannien liegt die Anzahl der gemeldeten lukrativen Würfe etwa 10 bis 15 Prozentpunkte über der unparteiischen Marke von 50 Prozent, im Ländervergleich steigt dieser Prozentsatz von dort auf fast 85 Prozent in Tansania. Wie erwartet, verstößt jede Bevölkerung gegen die unparteiischen Regeln; es stellt sich jedoch heraus, dass einige Bevölkerungen sie häufiger brechen als andere.[35]

Abbildung 1.5 zeigt die starke Korrelation zwischen dem Prozentsatz der Berichte von lukrativen Würfen in diesem simplen Experiment und einem Korruptionsindex für jedes Land. Wie beim Falschparken rund um die UNO verstießen Menschen aus korrupteren Ländern auch hier mit größerer Wahrscheinlichkeit gegen eine unparteiische Regel. Anders als bei den Diplomaten handelte es sich hier jedoch um eine Versuchsanordnung, in der selbst die Experimentatoren nicht wissen konnten, was jede einzelne Person tat. Der Unterschied muss also in dem liegen, was die Leute schon in die Kabine mitbrachten.

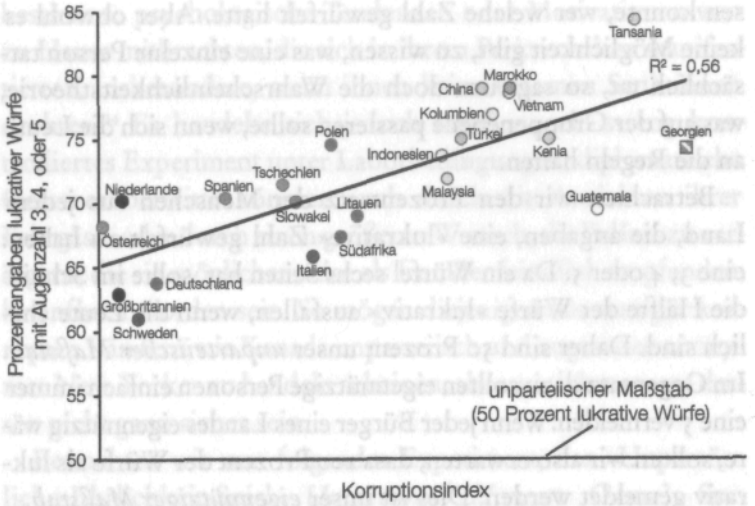

Abbildung 1.5: Beziehung zwischen dem Prozentsatz derjenigen, die eine 3, 4 oder 5 gewürfelt haben wollten, und dem Korruptionsindex. Je dunkler der Kreis, desto höher der Landeswert beim psychologischen Individualismus (s. auch Abbildung 1.2). Der schraffierte Kasten für Georgien steht für fehlende Daten bezüglich des Individualismus.[36]

Es ist wichtig zu erkennen, dass es sich hier um ein durch und durch *sonderbares* Experiment handelt. Mit seiner Hilfe wird die Motivation der Menschen gemessen, einer unparteiischen und willkürlichen Zuteilungsregel eher zu folgen als dem Eigeninteresse (warum kriegt man für eine 6 eigentlich überhaupt nichts?). Das zusätzliche Geld, das man durch eine falsche Angabe bekommt, nimmt man nicht offensichtlich einer anderen Person weg, sondern nur indirekt einer unpersönlichen Institution – dem Forscherteam oder dessen Geldgeberinnen. Niemand wird direkt geschädigt, wenn man eine 5 statt einer 6 meldet, und die eigene Anonymität ist praktisch immer gewährleistet. Gleichzeitig kann jeder zusätzliche Dollar, den Sie dadurch erhalten, dass Sie die Augenzahl übertreiben oder einfach

eine 5 in den Computer tippen, auch Ihren Kindern, Eltern, Freunden oder bedürftigen Cousins zugutekommen. Eigentlich könnte eine Falschmeldung daher einfach als eine gute Gelegenheit gesehen werden, der eigenen Familie und engen Freunden auf Kosten irgendeiner unpersönlichen Organisation zu helfen. An manchen Orten fände man es unverantwortlich, eine solch dumme Regel nicht zu brechen, um seinen Angehörigen zu helfen.

Warum handeln dann so viele *sonderbare* Menschen gegen die Interessen ihrer eigenen Familie, um diese willkürliche, unparteiische Regel zu befolgen, und warum erwarten sie, dass andere das ebenfalls tun? Und könnte diese psychologische Dimension die Herausbildung und das Funktionieren formeller Regierungsinstitutionen beeinflussen?

Sonderbare *Menschen sind schlechte Freunde*

Sie sitzen bei einem engen Freund im Auto, als er einen Fußgänger anfährt, und Sie wissen, dass er in einer Straße, in der höchstens 30 Stundenkilometer erlaubt waren, mindestens 50 gefahren ist. Es gibt keine Zeugen außer Ihnen, und der Anwalt ihres Freundes meint, dass es diesen vor ernsten juristischen Konsequenzen bewahren kann, wenn Sie unter Eid aussagen, dass er nur 30 km/h gefahren ist.

Finden Sie:

a. dass Ihr Freund eindeutig das Recht hat, von Ihnen zu erwarten, dass Sie (als sein enger Freund) aussagen, und zwar, dass er 30 km/h gefahren ist, oder

b. dass Ihr Freund kaum ein oder gar kein Recht hat, von Ihnen zu erwarten, dass Sie aussagen, und dass Sie nicht fälschlicherweise aussagen würden, dass er nur 30 km/h fuhr?

Abbildung 1.6: Universalistische oder nichtrelationale Antworten auf das Beifahrerdilemma von Managern aus 43 Ländern. Die dunklere Schattierung erfasst den Prozentsatz der Personen, die die universalistische Antwort gaben und daher nicht bereit waren, ihren Freunden zu helfen. Die Kreuzschraffur zeigt an, dass keine Daten verfügbar waren.[37]

So lautet das *Beifahrerdilemma*, das mit Managerinnen und Geschäftsleuten auf der ganzen Welt durchgespielt worden ist. Wenn Sie sich für Antwort (b) entschieden haben, sind Sie wahrscheinlich ziemlich *sonderbar*, genau wie Menschen in Kanada, der Schweiz oder den Vereinigten Staaten, wo mehr als 90 Prozent der Teilnehmer es vorziehen, nicht auszusagen, und auch nicht glauben, dass ihr Freund das Recht hat, so etwas zu erwarten. Das ist die *universalistische* oder nichtrelationale Antwort. Im Unterschied dazu sagten die meisten Menschen in Nepal, Venezuela und Südkorea, dass sie bereitwillig unter Eid lügen würden, um einem engen Freund zu helfen. Das ist die *partikularistische* oder *relationale* Antwort, die die Loyalität der Menschen gegenüber ihrer Familie und ihren Freunden zum Ausdruck bringt. Abbildung 1.6 zeigt den Prozentsatz der universalistischen Antworten in 43 Ländern auf, wobei dunklere Schattierungen universalistischere und weniger partikularistische Antworten repräsentieren.[38]

Auf den genauen Inhalt des Dilemmas kommt es dabei nicht an. Da, wo Menschen ihren Freunden durch eine Zeugenaussage helfen würden, sind sie auch bereit, (1) ihnen Insidertipps zu geben, (2) über den Gesundheitszustand einer Freundin falsche Auskünfte zu erteilen, um ihre Versicherungsprämien zu senken, oder (3) die kulinarischen Fähigkeiten eines Freundes in einer Restaurantkritik zu übertreiben. An diesen Orten lautet die »richtige« Antwort, seinem Freund zu helfen. Die Leute dort versuchen nicht, sich als unerbittlich ehrliche, von unparteiischen Prinzipien geleitete Menschen zu profilieren. Stattdessen sind sie ihren Freunden gegenüber zutiefst loyal und wollen dauerhafte Beziehungen selbst um den Preis illegaler Handlungen festigen. An diesen Orten ist Vetternwirtschaft oft die moralisch richtige Vorgehensweise. Im Gegensatz dazu denken in *sonderbaren* Gesellschaften viele Menschen schlecht von denen, die Familie und Freunde über unparteiische Prinzipien und anonyme Kriterien wie Qualifikation, Verdienst oder Anstrengung stellen.

Fremden vertrauen

Wie würden Sie die berühmte Generalisierte Vertrauensfrage [*Generalized Trust Question*, GTQ] beantworten: »Würden Sie im Allgemeinen sagen, dass man den meisten Menschen trauen oder dass man gar nicht vorsichtig genug sein kann?«

Der Prozentsatz der Befragten, die sagen, dass man den meisten Menschen trauen kann, liefert uns eine grobe Einschätzung des *unpersönlichen Vertrauens*, die wir zur Kartographierung der Welt verwenden können. Die GTQ ist so weit verbreitet, dass wir nicht nur Länder, sondern auch Regionen, Provinzen und US-Bundesstaaten unterscheiden können. Je dunkler die Schattierung in Abbildung 1.7, desto höher der Prozentsatz

Abbildung 1.7: Karte des unpersönlichen Vertrauens. Hier werden die Antworten auf die Generalisierte Vertrauensfrage länderübergreifend und zwischen Regionen innerhalb bestimmter größerer Länder dargestellt. Eine dunklere Schattierung deutet auf größeres unpersönliches Vertrauen hin: Je höher der Prozentsatz der Menschen in der Region war, die sagten, dass man den meisten Menschen trauen könne, desto dunkler die Schattierung. Schraffierte Bereiche verraten unsere Unkenntnis. Für die USA gibt die Schattierung den durchschnittlichen Prozentsatz der »Vertrauensvollen« von 1973 bis 2006 in verschiedenen Bundesstaaten an.[39]

der Menschen in diesem Gebiet, die sagen, dass man den meisten Menschen trauen kann.

Die *sonderbare* Bevölkerung hat eines der höchsten Niveaus an unpersönlichem Vertrauen, obgleich es sowohl innerhalb der Vereinigten Staaten als auch Europas interessante Unterschiede gibt. Insgesamt reicht der Prozentsatz der Leute, die im Allgemeinen denken, dass man den meisten Menschen trauen kann, von 70 Prozent in Norwegen bis zu 4 bis 5 Prozent in Trinidad und Tobago. In den USA sind die Menschen in North Dakota und New Hampshire am vertrauensvollsten, wobei etwa 60 Prozent der Menschen anderen im Allgemeinen vertrauen; in Alabama und Mississippi sind es dagegen nur etwa 20 Prozent. Auch in Europa sind die regionalen Unterschiede beträchtlich, so ist beispielsweise das Vertrauen in Trient in Norditalien mit

49 Prozent fast doppelt so groß wie auf Sizilien (26 Prozent) im Süden. Ein ähnliches Muster unterscheidet Nord- von Südspanien.[40]

Auch wenn die GTQ nützlich ist, weil sie schon Hunderttausenden von Menschen auf der ganzen Welt vorgelegt wurde, müssen wir doch befürchten, dass sie nicht die tatsächlichen Entscheidungen der Leute abbildet, wenn diese wirklich einem Fremden gegenüberstehen und es um echtes Geld geht. Um dem abzuhelfen, haben Forscher Daten aus Hunderten von Experimenten zusammengetragen, in denen sie Fremde zusammenbrachten, ihnen Geld für eine Investition zur Verfügung stellten und dann beobachteten, wie viel gegenseitiges Vertrauen die Leute aufbrachten. Die Daten von über 20000 Teilnehmern aus 30 Ländern bestätigen, dass diejenigen, die Fremden in anonymen Versuchssituationen tatsächlich vertrauen, auch dazu neigen, die GTQ im vertrauensvollen Sinne zu beantworten.[41]

Doch auch wenn die GTQ oft das *unpersönliche* Vertrauen misst, kann sie da irreführen, wo ein dichtes Netz von Bindungen ein breites Vertrauen aufrechterhält, ohne Sozialität und Austausch unter Fremden zu fördern. Die dichten sozialen Netzwerke in China beispielsweise ermöglichen es vielen Bevölkerungsgruppen, ein hohes Maß an Vertrauen zu den Menschen in ihrer Umgebung (»Menschen von hier«) aufrechtzuerhalten, ohne viel *unpersönliches* Vertrauen zu haben. Dieses Muster zeigt sich jedoch erst, wenn man gezielt danach fragt, wie viel Vertrauen die Leute Fremden, Ausländerinnen und Menschen, denen sie zum ersten Mal begegnet sind, entgegenbringen. Chinesinnen und Chinesen neigen zwar zur ersten GTQ-Antwort, misstrauen aber ausdrücklich Fremden, Ausländern und neuen Bekanntschaften.[42]

Unpersönliches Vertrauen ist Teil eines psychologischen Gesamtpakets namens *unpersönliche Prosozialität*, und dieses besteht aus einer Reihe von sozialen Normen, Erwartungen und

Beweggründen für unparteiische Fairness, Redlichkeit und der Zusammenarbeit mit Fremden, anonymen anderen oder sogar abstrakten Institutionen wie der Polizei oder der Regierung. Zur unpersönlichen Prosozialität gehören die Neigungen, die wir gegenüber einer Person empfinden, die überhaupt nicht in unser soziales Netzwerk eingebunden ist. (»Wie sollte ich diese Person behandeln?«) Sie gibt sozusagen ein Grundniveau von Prosozialität im Umgang mit Fremden vor, eine »Standard-Strategie«.[43]

Zur unpersönlichen Prosozialität gehören weiterhin Motive, Heuristiken und Strategien zur Bestrafung derjenigen, die gegen unparteiische Normen verstoßen. An Orten, an denen Menschen Fremden vertrauen und mit neuen Bekannten zusammenarbeiten, sind sie auch eher geneigt, jeden zu bestrafen, der gegen ihre unparteiischen Normen von Fairness oder Ehrlichkeit verstößt, selbst wenn der Verstoß sich nicht direkt gegen sie selbst richtet. Gleichzeitig wollen sie sich aber auch seltener an denen rächen, die ihnen persönlich in die Quere kommen.

Diese psychologischen Unterschiede haben direkte nationale Konsequenzen: Länder, in denen die Menschen mehr unpersönliche Prosozialität zeigen, haben ein höheres Volkseinkommen (BIP pro Kopf), eine höhere wirtschaftliche Produktivität, effektivere Regierungen, weniger Korruption und höhere Innovationsraten. Natürlich ist es viel einfacher, eine unpersönliche Prosozialität zu entwickeln, wenn offizielle Institutionen wie Gerichte, die Polizei und die Regierung gut funktionieren, aber wie kommt man überhaupt so weit? Werden gruppeninterne Loyalitäten, Vetternwirtschaft (also Loyalität gegenüber Freunden) und Korruption nicht immer sämtliche Bemühungen untergraben, formelle Institutionen zu errichten, die unpersönlich, unparteiisch und effektiv sind? Was wäre aber, wenn schon vor allen komplementären staatlichen Institutionen eine der unpersönlichen Prosozialität förderliche Psychologie entstünde?[44]

Von Absichten besessen

Bob und Andy, zwei einander unbekannte Männer, schlenderten über einen sehr geschäftigen Wochenmarkt. Es war sehr voll, und es herrschte sehr viel Gedränge. Andy blieb stehen, um sich einige Waren anzusehen, und stellte deshalb seine Einkaufstasche auf den Boden. Bob bemerkte Andys auf dem Boden stehende Tasche. Während Andy abgelenkt war, beugte Bob sich hinunter, nahm Andys Tasche und ging mit ihr weg.

Wie gut oder schlecht war das, was Bob tat? (Verwenden Sie die folgende Skala.)

SEHR SCHLECHT SCHLECHT WEDER GUT NOCH SCHLECHT GUT SEHR GUT

Und wie steht's hiermit?

Rob und Andy, zwei einander unbekannte Männer, schlenderten über einen sehr geschäftigen Wochenmarkt. Es war sehr voll, und es herrschte sehr viel Gedränge. Rob blieb stehen, um sich einige Waren anzusehen, und stellte deshalb seine Einkaufstasche auf den Boden. Eine weitere, sehr ähnliche Tasche stand direkt neben der von Rob. Diese Tasche gehörte dem ihm unbekannten Andy. Als Rob sich seine Tasche wieder greifen wollte, nahm er versehentlich Andys Tasche und ging mit ihr weg.

Wie beurteilen Sie Rob in dieser Situation? Wie gut oder schlecht war das, was Rob tat? (Verwenden Sie die obige Skala.)

Die meisten US-Amerikaner beurteilen Rob weniger streng als Bob und sehen sein Verhalten nur als »schlecht« statt als »sehr schlecht« an. Entsprechend finden sie, dass Bob »sehr

streng«, Rob aber nur »streng« bestraft werden sollte. Der einzige Unterschied zwischen Rob und Bob ist in diesen Geschichten ihr mentaler Zustand – ihre Absicht. Bob stahl Andys Tasche, während Rob sie aus Versehen mitnahm. In beiden Fällen wurde Andy der gleiche Schaden zugefügt.

Um die Rolle von Absichten in moralischen Urteilen zu untersuchen, befragte ein Team unter der Leitung des Anthropologen Clark Barrett und des Philosophen Steve Laurence (zu dem auch ich gehörte) mittels einer Fülle von Vignetten wie den oben aufgeführten mehrere Hundert Menschen in zehn verschiedenen Bevölkerungsgruppen auf der ganzen Welt, einschließlich der traditionellen Gesellschaften in Amazonien, Ozeanien, Afrika und Südostasien. Wir zielten dabei nicht auf breite Stichproben aus ganzen Ländern oder Regionen ab, wie es bei vielen der oben besprochenen Daten der Fall war, sondern auf abgelegene, ländliche und relativ unabhängige kleine Gesellschaften, die noch immer traditionelle Lebensweisen pflegen. Wirtschaftlich gesehen, produzieren die meisten dieser Gruppen ihre eigenen Nahrungsmittel, sei es durch Jagd, Fischfang, Landwirtschaft oder Viehzucht. Zum Vergleich bezogen wir in Los Angeles lebende Menschen ein. Die verschiedenen Vignetten, auf die die Menschen antworteten, drehten sich um Diebstahl, Vergiftung, Körperverletzung sowie Verletzungen von Lebensmitteltabus und untersuchten eine Vielzahl von Faktoren, die das Urteil über jemanden wie Bob oder Rob beeinflussen könnten.[45]

Wie sich herausgestellt hat, ist das Ausmaß, in dem sich Menschen bei ihrer Beurteilung auf die mentalen Zustände anderer verlassen, von Gesellschaft zu Gesellschaft ganz unterschiedlich. Wie üblich stellen *sonderbare* Menschen das extreme Ende der Verteilung dar und verlassen sich dabei stark auf die Schlüsse, die sie hinsichtlich der unsichtbaren Zustände in den Köpfen und Herzen anderer Menschen ziehen.

Abbildung 1.8 fasst die Reaktionen der Menschen auf die obigen Vignetten – unser Diebstahlszenario – zusammen. Die Höhe der Balken stellt den Unterschied zwischen der Härte der Beurteilung von Bob (vorsätzlicher Diebstahl) und Rob (versehentlicher Diebstahl) dar. Diese Beurteilungen kombinieren Bewertungen von Gut und Böse mit den Einschätzungen der Teilnehmer darüber, wie sehr der Ruf der Täter darunter leidet und wie hart sie bestraft werden sollten. Die Ergebnisse zeigen, wie wichtig Absichten für diese Populationen sind – höhere Balken bedeuten, dass die Menschen die Absichten von Rob und Bob sowohl in Bezug auf Bestrafung und Reputation als auch auf Schlechtigkeit stärker gewichteten. Auf der rechten Seite gaben die Bevölkerungen in Los Angeles und der Ostukraine Bobs Absichten das größte Gewicht und beurteilten ihn viel strenger als Rob. Am anderen Ende der Verteilung machten die Menschen auf der Insel Yasawa (Fidschi) keinen Unterschied zwischen den beiden. Weitere Gruppen, wie die Sursurunga in Neuirland (Papua-Neuguinea) oder die Himba (Hirten in Namibia), zogen zwar Absichten heran, um ihre Urteile über die Täter zu verfeinern, doch die Gesamtwirkung der Absichten war gering.

Bei Verbrechen wie Körperverletzung und Vergiftung, aber auch bei Tabubrüchen zeigen sich ähnliche Muster wie beim Diebstahl (aus Abbildung 1.8). Die Bedeutung der Vorsätzlichkeit variiert von null auf Yasawa bis zu ihrem Maximum bei *sonderbaren* Menschen.[46]

Unterschiede wie diese – in der Heranziehung mentaler Zustände für moralische Urteile – wurden in späteren Forschungsarbeiten bestätigt und sind nicht auf den Vergleich kleiner Gesellschaften mit *sonderbaren* Menschen beschränkt. Insbesondere in traditionelleren Gemeinschaften lebende Japaner neigen zum Beispiel weniger als Amerikaner dazu, bei der moralischen und rechtlichen Beurteilung von Fremden auf Absichten zu schauen. Deren Berücksichtigung bei der Urteilsfindung

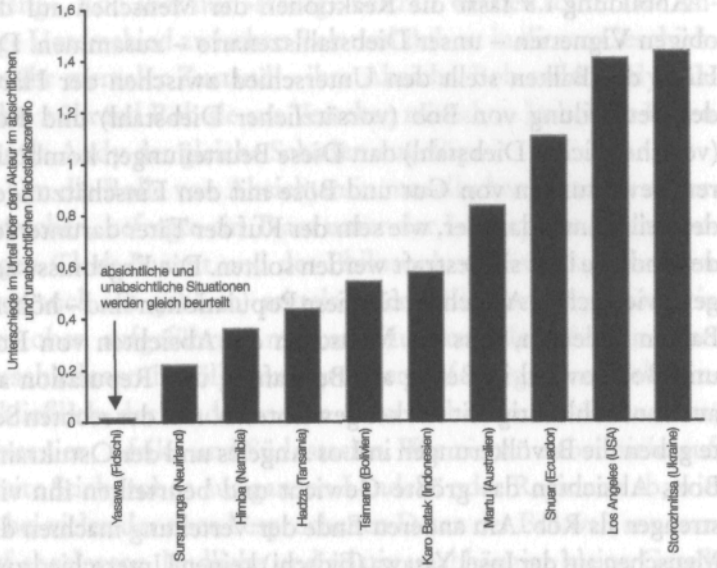

Abbildung 1.8: Für 10 verschiedene Gesellschaften zeigt dieses Schaubild die Unterschiede zwischen der Strenge der Urteile für die Szenarien von vorsätzlichem vs. versehentlichem Diebstahl (wie oben für Rob und Bob dargestellt). Die Urteile kombinieren Einschätzungen von Schlechtigkeit, Rufschädigung und Bestrafung. Je höher der Balken, desto größer der Einfluss von Absichten auf die Härte der Urteile.

hängt stark von der Art der Beziehungen zwischen den beteiligten Parteien ab. Japan ist insofern besonders interessant, als seine offiziellen rechtlichen Institutionen zwar beinahe eine exakte Kopie der amerikanischen sind, jedoch sehr unterschiedlich funktionieren, weil die zugrunde liegende Psychologie der Menschen eine andere ist.[47]

Viele *sonderbare* Leute sind von diesen Ergebnissen überrascht. Absichten, Überzeugungen und persönliche Veranlagungen sind so zentral für *sonderbare* moralische Urteile, dass die Vorstellung, andere Gesellschaften beurteilten Menschen haupt-

sächlich oder vollständig auf der Grundlage dessen, was sie getan haben – dem Ergebnis –, ihrer starken Intuition widerspricht, dass psychische Zustände Priorität haben. Doch genau so dürften die meisten Menschen in den letzten 10000 Jahren moralische Urteile über *Fremde* gefällt haben. Diese Annahme ergibt sich direkt aus der Art und Weise, wie verwandtschaftsbasierte Institutionen in Gesellschaften mit relational-regulierten Beziehungen funktionieren. Wie Sie in späteren Kapiteln sehen werden, haben sich diese Institutionen kulturell so entwickelt, dass sie eng miteinander verbundene und dauerhafte soziale Einheiten schufen, indem sie Verantwortung, strafrechtliche Schuld und Scham über Gruppen wie Clans oder Lineages hinweg verteilten, wodurch die Bedeutung individueller mentaler Zustände bei der moralischen Beurteilung abgewertet und manchmal sogar eliminiert wurde.[48]

Den Wald nicht sehen

Im Jahr 2000 kehrte ich zu den Mapuche zurück, einer indigenen Bevölkerung im ländlichen Chile, die ich 1997/98 im Rahmen meiner Dissertation studiert hatte. Die Mapuche leben auf kleinen Gehöften, die zwischen sanften Hügeln im Schatten der schneebedeckten Anden liegen, und benutzen immer noch Ochsen und Stahlpflüge, um Weizen und Hafer anzubauen sowie kleine Gemüseparzellen zu bestellen. Großfamilien arbeiten bei Tätigkeiten wie dem Säen und Dreschen zusammen, die in jährlichen Ernteritualen gipfeln und sonst weit verstreut lebende Haushalte zusammenführen. Ich brachte fast ein Jahr damit zu, zwischen diesen Feldern und Gemeinden umherzuwandern – und dabei den meist wütenden Hunden aus dem Weg zu gehen, die die Höfe der Menschen beschützen –, um Mapuche-Bäuerinnen zu befragen und das eine oder andere

psychologische und ökonomische Experiment mit ihnen durchzuführen. Ich lernte dabei unter anderem, dass ein Ochsengespann einen allradgetriebenen Subaru zuverlässig aus dem tiefsten Schlamm ziehen kann und dass es möglich ist, einem Rudel Wachhunde zu entkommen, solange man mehrere 7-Minuten-Meilen am Stück durchhält.[49]

Auf diese Reise hatte ich einige experimentelle Aufgaben mitgenommen, von denen ich während meiner Zeit mit dem Psychologen Richard Nisbett an der University of Michigan erfahren hatte. Nisbett und einige seiner Studierenden (aus denen mittlerweile alle erfolgreiche Psychologen geworden sind) hatten beträchtliche Unterschiede im »analytischen« beziehungsweise »ganzheitlichen« Denken zwischen Ostasiaten und Euroamerikanern aufgedeckt. Der Hauptunterschied besteht darin, ob Menschen sich auf »Individuen« oder auf ihre »Beziehungen« konzentrieren. Beim analytischen Denken konzentriert man sich auf Objekte oder Bestandteile und weist diesen Eigenschaften zu, um Geschehnisse zu erklären. Man sucht nach strengen Regeln oder Bedingungen, die es einem erlauben, Individuen, einschließlich Tieren und Menschen, ohne Überschneidung in diskrete Kategorien einzuordnen. Man erklärt die Dinge, indem man sich »Typen« ausdenkt (was für ein Typ Mensch ist sie?) und diesen Typen dann Eigenschaften zuweist. Analytische Denkerinnen neigen beim Nachdenken über Trends dazu, gerade Linien zu »sehen« und davon auszugehen, dass sich die Dinge in ihrer gegenwärtigen Richtung weiterentwickeln werden, wenn nichts anderes geschieht. Im Gegensatz dazu konzentrieren sich holistische Denkerinnen nicht auf die Teile, sondern auf das Ganze, und zwar insbesondere auf die Beziehungen zwischen den Teilen oder darauf, wie sie zusammenpassen. Von zeitlichen Trends als Teilen eines größeren Geflechts komplexer Beziehungen erwarten sie, dass diese normalerweise nichtlinear oder sogar zyklisch verlaufen.[50]

Verschiedene experimentelle Aufgaben betreffen unterschiedliche Aspekte des analytischen beziehungsweise holistischen Denkens. Bei der Durchführung einer dieser Aufgaben – der Triaden-Aufgabe [*Triad Task*] – zeigte ich meinen Teilnehmern ein Zielbild und zwei weitere Bilder, A und B. Zum Beispiel präsentierte ich das Zielbild eines Kaninchens zusammen mit dem Bild einer Karotte (A) und dem einer Katze (B). Nachdem ich überprüft hatte, dass die Teilnehmer auf den Bildern auch das Gewünschte sahen, fragte ich sie, ob das Ziel (also hier das Kaninchen) zu A oder zu B »passt«. Die Zuordnung des Ziels zu dem einen Bild deutet auf einen regelbasierten, analytischen Ansatz hin, während die Zuordnung zu dem anderen auf eine ganzheitliche oder funktionale Orientierung hinweist. Brachten die Teilnehmer Kaninchen und Katze zusammen, ordneten sie sie *wahrscheinlich* anhand einer abstrakten, regelbasierten Kategorie – Kaninchen und Katzen sind beides Tiere. Ordneten sie dagegen das Kaninchen der Karotte zu, gaben sie wahrscheinlich einer bestimmten funktionalen Beziehung den Vorrang – Kaninchen fressen Karotten.

Abbildung 1.9 zeigt die Ergebnisse einer ähnlichen Triaden-Aufgabe, an der über die Webseite ⟨yourmorals.org⟩ mehr als 3000 Personen aus 30 Ländern teilnahmen. Wie üblich türmen sich die *sonderbaren* Populationen am schwarzen Ende der Verteilung auf, während sich der Rest der Welt über das gesamte Spektrum verteilt. *Sonderbare* Leute sind im Vergleich zu den meisten anderen also sehr analytisch eingestellt. Legt man die Antworten der Mapuche zugrunde, dann erweisen diese sich als am holistischsten, da sie sich im Durchschnitt nur in einem Fünftel der Fälle für das analytische Bild entschieden.[51]

Auf der Grundlage meiner Mapuche-Ethnographie denke ich, dass diese Prozentsätze möglicherweise sogar noch größere psychologische Unterschiede verdecken. Als ich alle meine Teilnehmer noch einmal befragte, erfuhr ich nämlich, dass die meis-

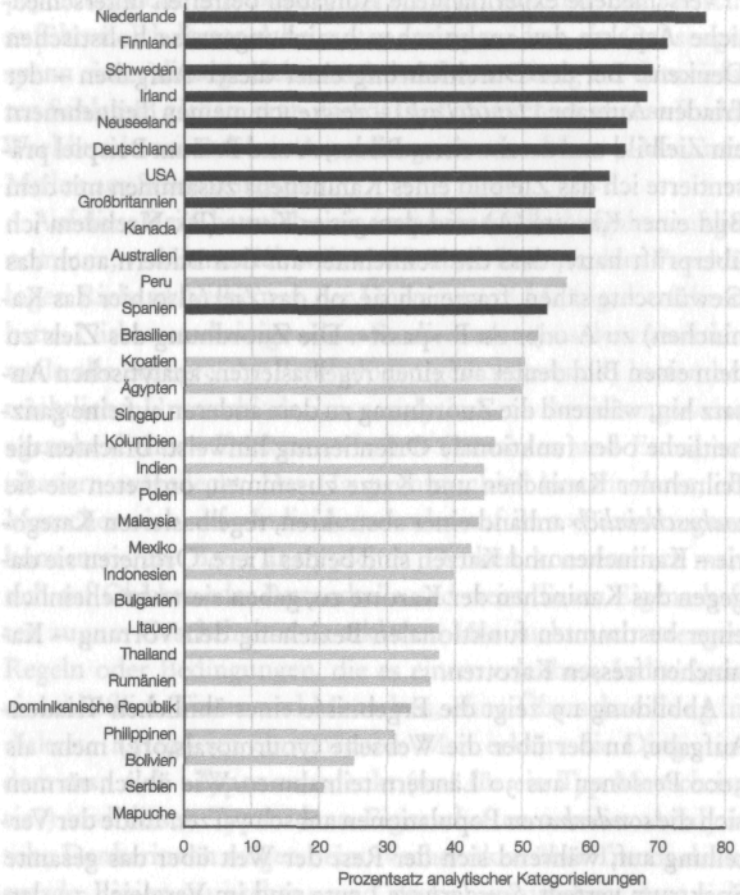

Abbildung 1.9: Analytisches vs. ganzheitliches Denken bei 3334 Personen in 30 Ländern bei der Triaden-Aufgabe. *Sonderbare* Länder sind schwarz gefärbt. Die Mapuche-Daten stammen aus einer etwas anderen Version der Triaden-Aufgabe.[52]

ten ihrer scheinbar »analytischen Entscheidungen« in Wirklichkeit auf ganzheitlichen Überlegungen beruhten. Wenn zum Beispiel das Zielbild ein Schwein war, das entweder zu einem Hund (analytisch, beide sind Tiere) oder einem Maiskolben (ganzheitlich, Schweine fressen Mais) »passen« konnte, erklärten einige Mapuche, die den Hund ausgewählt hatten, dass dieser das Schwein »beschützt« oder »bewacht«. Das ergibt natürlich durchaus Sinn: Die meisten Bauern setzen auf Hunde, um ihre Häuser und ihr Vieh vor Dieben (und lästigen Anthropologen) zu schützen. Die Mapuche boten eine Vielzahl von kontextuell angemessenen ganzheitlichen Beziehungen auf, um ihre scheinbar »analytischen Entscheidungen« zu begründen. Ihre wirklich analytischen Antworten dürften bei unter zehn Prozent gelegen haben.

Gesellschaftsübergreifend beeinflussen die Neigungen zum analytischen gegenüber dem ganzheitlichen Denken unsere Aufmerksamkeit, unser Gedächtnis und unsere Wahrnehmung, was sich wiederum auf unsere Leistung selbst bei Aufgaben mit objektiv richtigen Antworten auswirkt. Nach dem Ansehen von Videoclips mit Unterwasseraufnahmen erinnerten sich Ostasiaten bei Gedächtnistests beispielsweise besser als Amerikanerinnen an die Hintergründe und den Kontext. Blickverlaufsmessungen zeigen auch, warum: Erstere verwandten mehr Zeit auf die visuelle Erkundung von Teilen der Szene jenseits der fokalen oder zentralen Tiere und Objekte,[53] während Letztere das Zentrum der Aufmerksamkeit im Visier behielten und Kontext oder Hintergrund ignorierten. Aufmerksamkeitsmuster prägten das, woran sich die Teilnehmer erinnern.

Wie wirkt es sich auf die spätere Entwicklung von Recht, Wissenschaft, Innovation und Regierung aus, wenn eine Bevölkerung beginnt, eher analytisch zu denken und Absichten in moralischen oder rechtlichen Urteilen stärker zu berücksichtigen?

Der Rest des Eisbergs

Selbstbezogen, individualistisch, nonkonformistisch, geduldig, vertrauensvoll, analytisch und absichtsbesessen – das sind nur einige wenige Beispiele dafür, inwiefern *sonderbare* Menschen psychologisch ungewöhnlich sind, wenn man sie aus globaler und historischer Perspektive betrachtet. Wir überschätzen außerdem unsere Besitztümer (der *Besitztumseffekt*) und Fähigkeiten, wir versuchen, uns selbst ins beste Licht zu rücken (Selbstoptimierung) und wir lieben es, Entscheidungen eigenständig zu treffen. Tabelle 1.1 listet einige der wichtigsten psychologischen Eigentümlichkeiten auf, die in diesem Buch zur Sprache kommen; manche davon habe ich bereits erwähnt, auf andere werden wir in späteren Kapiteln zurückkommen.

Wenn es Sie überrascht, dass *sonderbare* Leute psychologisch ungewöhnlich sind, befinden Sie sich in guter Gesellschaft. Psychologen, Ökonomen sowie ein Großteil der übrigen Verhaltenswissenschaftlerinnen waren ebenfalls ziemlich verblüfft, als experimentelle Studien aus der ganzen Welt auffällige Muster psychologischer Variationen aufzuzeigen begannen. Viele Forscher waren einfach davon ausgegangen, dass sie Behauptungen über *menschliche* Gehirne, Hormone, Motive, Emotionen und Entscheidungsprozesse getrost auf der Grundlage von Studien mit amerikanischen College-Studierenden oder anderen *sonderbaren* Menschen aufstellen konnten.[54]

Tabelle 1.1: Schlüsselelemente der *sonderbaren* Psychologie

Individualismus und persönliche Motivation

- Selbstbezogenheit, Selbstwertgefühl und Selbstoptimierung
- Schuld vor Scham
- dispositionales Denken (Persönlichkeit): Zuschreibungsfehler und kognitive Dissonanz
- geringe Konformität und Ehrfurcht vor Tradition/Älteren
- Geduld, Selbstbeherrschung und Selbstregulierung
- Zeitknausrigkeit und harte Arbeit (Wert der Arbeit)
- Wunsch nach Kontrolle und eigenen Entscheidungsmöglichkeiten

Unpersönliche Prosozialität (und verwandte Weltanschauungen)

- unparteiische Prinzipien vor kontextuellem Partikularismus
- Vertrauen, Fairness, Ehrlichkeit und Zusammenarbeit mit anonymen anderen, Fremden und unpersönlichen Institutionen (zum Beispiel der Regierung)
- Konzentration auf mentale Zustände, insbesondere bei der moralischen Beurteilung
- geringeres Verlangen nach Rache, aber Bereitschaft, Dritte zu bestrafen
- weniger Günstlingswirtschaft innerhalb einer Gruppe
- freier Wille: die Vorstellung, dass Individuen ihre eigenen Entscheidungen treffen und diese von Bedeutung sind
- moralischer Universalismus: moralische Wahrheiten existieren so, wie mathematische Gesetze existieren
- lineares Verständnis von Zeit und Fortschritt

Wahrnehmungsfähigkeiten, kognitive Fähigkeiten und entsprechende Verzerrungen

- analytisches vor ganzheitlichem Denken
- Aufmerksamkeit für den Vordergrund und zentrale Akteure
- Besitztumseffekt – Überbewertung der eigenen Sachen
- Feldunabhängigkeit: Objekte vom Hintergrund isolieren
- Selbstüberschätzung (unserer eigenen wertgeschätzten Fähigkeiten)

Trotz der sich häufenden Belege stehen viele Psychologinnen und Wirtschaftswissenschaftler entweder weiterhin unter Schock oder leugnen einfach, dass ein Großteil des Materials in den Lehrbüchern, Fachzeitschriften und populären Sachbüchern uns nicht wirklich etwas über die *menschliche* Psychologie verrät, sondern lediglich die *sonderbare* kulturelle Psychologie widerspiegelt. Selbst heute, lange nach dem Schrillen der ersten Alarmglocken, sind immer noch über 90 Prozent der Teilnehmerinnen an experimentellen Studien *sonderbar*. Die gute Nachricht lautet aber, dass die Mühlen der Wissenschaft unter den vereinten Kräften von Forscherinnen verschiedener Fachrichtungen langsam wieder zu mahlen beginnen.[55]

Lassen Sie mich zum Ende des Kapitels noch einmal auf die Kernfragen dieses Buches zurückkommen:

1. Wie lassen sich die oben aufgezeigten globalen psychologischen Unterschiede erklären?
2. Warum sind *sonderbare* Gesellschaften so ungewöhnlich und daher so oft an den Enden der globalen psychologischen und behavioralen Verteilung angesiedelt?
3. Welche Rolle spielten diese psychologischen Unterschiede für die Industrielle Revolution und bei der globalen Expansion Europas in den letzten Jahrhunderten?

Um diese Fragen anzugehen, werden wir untersuchen, wie die mittelalterliche katholische Kirche unabsichtlich die Psychologie der Menschen veränderte, indem sie eine eigentümliche Reihe von Verboten und Vorschriften hinsichtlich Ehe und Familie erließ, die die eng miteinander verbundenen Clans und Kindreds Westeuropas in kleine, schwache und disparate Kernfamilien auflöste. Diese Transformation rief wiederum soziale und psychologische Veränderungen hervor, die die Ausbreitung freiwilliger Vereinigungen, darunter Zünfte und Gilden, freie Städte und Universitäten, förderten, die Expansion unpersönlicher Märkte befeuerten und das rasche Wachstum der Städte beflügelten. Im Hochmittelalter trieben *sonderbare* Denk-, Argumentations- und Gefühlsweisen, katalysiert durch diese anhaltenden gesellschaftlichen Veränderungen, das Entstehen neuer Formen von Recht, Regierung und Religion voran und beschleunigten gleichzeitig Innovationen und das Aufkommen der westlichen Wissenschaft.

Bevor wir uns jedoch diesem Hauptereignis zuwenden, müssen wir zunächst ein Verständnis der menschlichen Natur und der gesellschaftlichen Evolution entwickeln. Was für eine Art Tier sind wir? Wie sollten wir über die Rolle von Kultur und kultureller Evolution nachdenken? Was sind Institutionen und woher kommen sie? Wie interagieren und koevolvieren Kultur, Institutionen und Psychologie? Warum sind Verwandtschaft, Ehe und Ritual in den meisten menschlichen Gesellschaften so zentral gewesen? Wie und warum werden Gesellschaften größer und komplexer, und welche Rolle spielt die Religion dabei?