

Hintergrundtext:

Wann ist der Mensch kooperativ?

Menschenbilder spielen eine große Rolle bei der Frage, wie unsere Wirtschaft organisiert sein soll. In Diskussionen über das Wirtschaftssystem und über eine neue Wirtschaftsweise werden immer wieder (manchmal stillschweigende) Annahmen verhandelt, wie der Mensch ist (egoistisch, kooperativ, leistungsfähig und innovativ nur unter Konkurrenzdruck, schöpferisch und tätig aus menschlichem Bedürfnis heraus ...). Menschenbilder sind enorm wichtig, weil sie unsere Sicht auf die Welt prägen. Sie beeinflussen, wie wir unsere Erfahrungen einordnen und interpretieren.

Die Frage nach dem Menschenbild spielt auch eine Rolle, wenn es darum geht, wie eine sozial-ökologische Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft geschehen kann. Der kulturelle Wandel ist ein fundamentaler Bestandteil für einen Wandel in Politik, Zivilgesellschaft und Wirtschaft (Wissenschaftlicher Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen: Hauptgutachten. Welt im Wandel. Gesellschaftsvertrag für eine große Transformation. Berlin 2011). Wenn unsere kulturellen Werte eine große Transformation von Gesellschaft unterstützen sollen, dann bedeutet dies, dass Werte wie Empathie, Kooperation, Generationengerechtigkeit, globale Gerechtigkeit, Genügsamkeit, Respekt vor allem Leben, Anerkennung planetarischer Grenzen usw. gegenüber den gegenwärtig ausgeprägtesten materialistischen, selbstbezogenen Werten wie z.B. Status, Konsumorientierung oder Egozentrismus mehr Raum gewinnen sollten. Ist der Mensch dazu in der Lage?

Seit vielen Jahrhunderten wird die Frage nach dem Wesen des Menschen in den westlichen Debatten von zwei grundsätzlichen Positionen bestimmt: u.a. Hobbes' Meinung, dass die Menschen egoistisch zur Welt kommen und die Gesellschaft sie zu Kooperation erziehen muss, und Rousseaus Darstellung, nach der die Menschen als kooperative Wesen geboren und später von ihrem Umfeld zu Egoisten gemacht werden. In Anbetracht der unendlichen Komplexität menschlichen Verhaltens steckt in beiden Standpunkten ein Stück Wahrheit.

In der dominierenden Wirtschaftswissenschaft herrscht das Bild des „Homo oeconomicus“ vor, das aus der klassischen liberalen Wirtschaftstheorie stammt und davon ausgeht, dass der Mensch egoistisch und eigennutzenmaximierend handelt, also stets auf den eigenen Vorteil bedacht ist. Die berühmte volkswirtschaftliche Theorie von Adam Smith (1723-1790), einem schottischen Ökonomen und Moralphilosophen, besagt: „Nicht von dem Wohlwollen des Fleischers, Brauers oder Bäckers erwarten wir unsere Mahlzeit, sondern von ihrer Bedachtnahme auf ihr eigenes Interesse. Wir wenden uns nicht an ihre Humanität, sondern an ihren Egoismus und sprechen ihnen nie von unseren Bedürfnissen, sondern von ihrem Vorteil. [...] Jeder Einzelne bemüht sich darum, sein Kapital so einzusetzen, dass es den größten Ertrag bringt. Im Allgemeinen wird er wenig bestrebt sein, das öffentliche Wohl zu fördern, noch wird er wissen, inwieweit er es fördert. Er interessiert sich nur für seine eigene Sicherheit und seinen eigenen Gewinn. Und gerade dabei wird er, wie von unsichtbarer Hand geleitet, ein Ziel fördern, das er von sich aus gar nicht anstrebt; indem er seine eigenen Interessen verfolgt, fördert er das Wohl der Gesellschaft häufig wirksamer, als wenn er es direkt beabsichtigt hätte.“ (In: Adam Smith: Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker, hg. v. Erich W. Streissler, übers. v. Monika Streissler. Tübingen 2005, S. 98.)

Für Smith ist also nicht Kooperation oder Altruismus, sondern Egoismus die Triebfeder des Wirtschaftens und des gesamtwirtschaftlichen Wohlstands. Seine Theorien gehen vom Nutzenkalkül und der Eigenliebe der Menschen aus. Er erwartet nicht, dass Menschen weniger Gewinn für sich selbst in Kauf nehmen, um anderen zu helfen. Smith geht davon aus, dass kein Mensch bewusst danach strebt, das Allgemeinwohl zu verbessern. Und trotzdem trägt jeder einzelne dazu bei. Für den Ausgleich der Interessen sorgt die „unsichtbare Hand“ des Marktes. Dies ist die bekannteste Metapher der klassischen liberalen Wirtschaftswissenschaft, obwohl sie von Smith in seinem Buch nur eher beiläufig erwähnt wird. Smith hat über den freien Markt auch andere Sachen geschrieben, die oft nicht genannt werden, z.B. die von ihm beschriebenen Grenzen des freien Marktes was öffentliche Güter und die Verhinderung von Monopolstellungen und Machtkonzentration betrifft. (Vgl. Michael Goodwin: *Economix. Wie unsere Wirtschaft funktioniert [oder auch nicht]*. Berlin 2014, S. 13ff.)

Im Kapitalismus als konkurrierend organisiertem Markt gilt der Egoismus weiterhin als leitendes Prinzip und damit der Kapitalismus als Wirtschaftsform, die dem „ursprünglichen“ Verhalten Menschen scheinbar am meisten entspricht. Der „Homo oeconomicus“ dient bis heute als die wichtigste Grundlage zur Erstellung ökonomischer Modelle. Dabei wird diese Grundlage aber oft nur stillschweigend angenommen und nicht klar benannt. Weiterhin haben diese ökonomischen Modelle Einfluss auf die gesellschaftliche Wirklichkeit. Das Menschenbild des „Homo oeconomicus“ verliert seinen beschreibenden Charakter. Kritiker_innen wie der Soziologe Ulrich Bröckling weisen darauf hin, dass neoliberale ökonomische Modelle, etwa die sogenannte Humankapitaltheorie nach Gary S. Becker, den „Homo oeconomicus“ vom ökonomischen Bereich auf alle menschlichen Aktivitäten überträgt. Die Menschen sind gefordert, sich in allen Lebensbereichen als unternehmerische Person zu verstehen. Eine solche Person soll seine/ihre Fähigkeiten und Energie (Humankapital) auf dem Markt des Lebens unter den Bedingungen des Wettbewerbs gewinnbringend einsetzen und ständig optimieren. Den einen verspricht man Erfolg, bei anderen mobilisiert man die Angst vor dem sozialen Abstieg. Dies aber hat gravierende negative Auswirkungen auf die Psyche der Menschen und den Zusammenhalt der Gesellschaft. (Vgl. Ulrich Bröckling: *Das unternehmerische Selbst*. Frankfurt am Main 2007.)

Das ökonomische Grundkonzept des „Homo oeconomicus“ ist unvollständig. Kritiker_innen dieses Menschenbildes argumentieren häufig, dass der Mensch nicht immer rational und kühl berechnend entscheidet und dies auch gar nicht kann, weil er zum Beispiel vergesslich ist oder nicht über alle notwendigen Informationen verfügt, um solche Entscheidungen zu treffen. Der Mensch ist keine Maschine.

Ebenso lässt sich das menschliche Verhalten nicht so beschreiben, dass es immer dem eigenen Vorteil dient. In vielen Lebenslagen handele der Mensch auch solidarisch und/oder zum eigenen Nachteil.

Darüber hinaus basiert der Homo oeconomicus auf der Vorstellung eines selbstbestimmten Individuums, während das Denken anderer Kulturen stärker an der Gemeinschaft ausgerichtet ist. Entsprechend entwickelten sich außerhalb der frühindustrialisierten Länder des Globalen Nordens andere Menschenbilder.

Als idealtypisches Menschenbild für eine nachhaltige Gesellschaft ist das Menschenbild des egoistischen Nutzenmaximierers schädlich. Es spricht den Menschen ab, langfristige Verantwortung für den Planeten und kommende Generationen übernehmen zu können.

Einige Strömungen in der Wirtschaftswissenschaft, u.a. die Nachhaltige Ökonomie, fordern, auf das Menschenbild des „Homo oeconomicus“ zu verzichten, da zahlreiche Untersuchungen der Verhaltensökonomie und der Gehirnforschung dieses Menschenbild widerlegen. (Vgl. Netzwerk Nachhaltige Ökonomie: Langfassung der Kernaussagen der Nachhaltigen Ökonomie: http://nachhaltige-oekonomie.de/wp-content/uploads/2013/03/Langfassung_der_Kernaussagen-17-08-2012.pdf.) Stattdessen soll ein Menschenbild verwendet werden, das stärker der Realität entspricht. Holger Rogall schlägt als Menschenbild den „Homo cooperativus/heterogenus“ vor, das dem vielfältigen Verhalten des Menschen Rechnung trägt. Der „Homo cooperativus“ ist von seinem Wesen her ein Geschöpf, bei dem der Eigennutz (Egoismus) eine wichtige Rolle spielt. Der Mensch ist aber auch fähig zu Hilfsbereitschaft, Kooperation, Fairness, Verantwortungsübernahme etc. Die menschlichen Fähigkeiten zu kooperativem und idealistischem Handeln haben unterschiedliche Quellen:

- › Empathie: Menschen können sich in andere Wesen hineinversetzen und Gefühle wie Schmerz, Trauer oder Freude mitempfinden, obwohl sie nicht selbst davon betroffen sind. Die Fähigkeit, Empathie zu entwickeln, wird in der Neurobiologie u.a. auf die Spiegelneuronen im Gehirn zurückgeführt, die ermöglichen, die Gefühle anderer im eigenen neuronalen System abzubilden. Diese Fähigkeit ermöglicht dem Menschen, Mitleid zu empfinden und etwas für andere (idealistisch) tun zu wollen.
- › Liebe: Durch das Bedürfnis, für einen Menschen etwas zu tun, ohne sofort den Eigennutzen erhöhen zu wollen, stellt die Liebe eine wichtige Bindungskraft dar. Es gibt romantische, verwandtschaftliche und freundschaftliche Liebe.
- › Überlegenheit von kooperativem Handeln: Der Mensch kann nur in Gruppen überleben. Als Einzelegoist wäre er ausgestorben. Die Fähigkeit zu kooperativem Handeln beruht auf der Erfahrung der Menschen, dass sie am glücklichsten und sichersten in Gruppen leben. Zudem trägt zweckmäßige Arbeitsteilung als eine Form der Kooperation in Gemeinschaften zum Gesamtwohl bei und ist für alle Beteiligten effizienter.

Aufgrund von Studien aus der Verhaltensökonomik wird außerdem davon ausgegangen, dass die Menschen ihre Entscheidungen nicht rein zweckrational (wirtschaftlich) im Sinne einer Kosten-Nutzen-Abwägung treffen. Vielfältige, oft auch widersprüchliche Faktoren bestimmen das Verhalten. Dazu gehören:

- › rationale Überlegungen und sozial-ökonomische Faktoren (Einkommen, Preise)
- › sozial-kulturelle Einflüsse (Lebensstile, Werte und gesellschaftliche Normen)
- › psychologische Faktoren und vererbte Anlagen (Hormone, Erwartungen, Wünsche, Ängste)
- › idealistische Ziele (z.B. Umweltbewusstsein, ethische Ziele).

(Vgl. Holger Rogall: Nachhaltige Ökonomie. Ökonomische Theorie und Praxis einer Nachhaltigen Entwicklung. Marburg 2012, S. 205ff.)

Die Frage nach dem Wesen des Menschen wird auch aus vielen weiteren Blickwinkeln heraus untersucht mit unterschiedlichen Ergebnissen: in der Neurobiologie, Evolutionsbiologie, Spieltheorie, Soziologie, Anthropologie, Psychologie und weiteren Bereichen.

Der Neurobiologe Joachim Bauer beschreibt den Menschen als auf soziale Resonanz und Kooperation angelegtes Wesen. Das biologische Motivations-system im Gehirn ist in entscheidender Weise auf Kooperation ausgerichtet. Es wird aktiviert, wenn zwischenmenschliche Anerkennung, positive Zuwendung, gelingende Beziehungen mit anderen Individuen, soziale Gemeinschaft etc. in Aussicht stehen – also durch kooperatives Verhalten. Dann gibt das Motivationssystem verschiedene Botenstoffe ab (u.a. Dopamin), die den Organismus psychisch und physisch in die Lage versetzt, Antrieb und Energie zu erzeugen, um sich auf ein Ziel zuzubewegen (Motivation). Aus neurobiologischer Sicht haben alle Ziele, die wir in unserem Alltag verfolgen, ihren meist unbewussten Sinn letztendlich darin, auf zwischenmenschliche Beziehungen zu zielen und diese herzustellen oder zu erhalten. (Vgl. Joachim Bauer: Prinzip Menschlichkeit. Warum wir von Natur aus kooperieren. München 2008, S. 24ff, 34f, 39ff.)

Natürlich gibt es dennoch Aggression in der Welt. Aggression ist wichtig, denn sie dient der Verteidigung der eigenen körperlichen und physischen Unversehrtheit sowie der Verteidigung sozialer Beziehungen. Sie kommt ins Spiel, wenn Bindungen bedroht sind, nicht gelingen oder fehlen. Experimente zeigen, dass Vertrauen Vertrauen schafft, während Misstrauen und Ablehnung Aggression begünstigen. Deshalb kann es dort, wo Zuwendung zu knapp gehalten wird, zu einem Zuwachs an Aggression kommen. Es gibt jedoch keinerlei neurobiologische Daten darüber, dass Aggression etwas ist, zu dem Menschen primär motiviert sind oder nach dem wir von Natur aus streben. Die neurobiologischen Ergebnisse deuten darauf hin, dass unsere Grundmotivationen Zuwendung und Gemeinschaft sind (Vgl. Bauer S. 73ff).

Empirische Belege zu diesem Menschenbild kommen auch von dem Anthropologen und Verhaltensforscher Michael Tomasello. In zahlreichen Experimenten weist er nach, dass Kinder von sich aus kooperativ und hilfsbereit sind, ohne davon persönliche Vorteile zu erwarten. Es geht ihnen nicht um individuelle Erfolge, sondern darum, ihre Erfahrungen und Gefühle mit anderen zu teilen. (vgl. Michael Tomasello: Warum wir kooperieren. Berlin 2012.)

Bauer geht noch weiter und argumentiert, dass die Entwicklung von Leben ein kooperativer Prozess war. Er widerspricht Charles Darwins Ansicht, dass sich die Evolution in erster Linie durch Kampf ums Überleben im Prozess der Auslese vollzieht. Oberstes biologisches Prinzip ist aus seiner Sicht nicht Konkurrenz, sondern Kooperation. Nur durch Kooperation konnte am Anfang allen Lebens aus einer Gruppe von anorganischen Molekülen ein erstes lebendes System entstehen. Daher finden wir auch in der Tier- und Pflanzenwelt Kooperations- und Resonanzphänomene. Es gibt etwa Bäume, die bei einem Schädlingsbefall Signalstoffe abgeben, die bei anderen, noch nicht befallenen Bäumen eine Schutzreaktion gegen den Schädling auslösen. (Vgl. Interview mit Joachim Bauer: Das Prinzip Kooperation. In: GEO Magazin Nr. 02/2007: <http://www.geo.de/GEO/natur/oekologie/interview-das-prinzip-kooperation-52549.html?p=1>).

Wie ist nun der Mensch? Wann ist der Mensch kooperativ?