

Was bringt dieses Buch? Im Folgenden werden wichtige Aspekte kurz zusammengefasst dargestellt. Dies gibt einen Überblick über die Inhalte des Buches und seine Ergebnisse.

---

## 2.1 Motive und Ziele aus der Evolutionsforschung

Seit Hamiltons bahnbrechenden Studien gilt als *Ziel* des Lebens die Weitergabe der genetischen Information (Hamilton 1964). Diese wird als sogenannte „Fitness“ auch quantitativ gemessen. Die „Fitness“ eines Lebewesens bezeichnet die Anzahl der eigenen Gene, die es an folgende Generationen weiterträgt. Ich persönlich würde eher von einem *Prinzip* des Lebens als von einem Ziel sprechen. Diesem Prinzip dienen verschiedene genetische und erziehungsbedingte Prädispositionen, die das Verhalten des Menschen leiten.

Hamiltons Fitnessziel ist mit seiner Fokussierung auf Gene anerkannt, aber nicht unwidersprochen (Brown und Richerson 2013, S. 1). Vor allem die Kultur- und Sozialanthropologen fühlen sich herausgefordert. Der Darwinistischen Evolutionsidee zufolge produziert das Leben laufend Variationen, von denen sich die am meisten angepassten durchsetzen (Mesoudi et al. 2006, S. 329–331). Die Evolution besteht aus den drei Prinzipien Variation, Selektion und Vererbung bzw. Weitertragung (Mesoudi et al. 2006, S. 332). Die Variationen werden zum einen genetisch erzeugt, was nur langfristig zu Veränderungen führt. Zum anderen gibt es sogenannte kulturelle Variationen, die in geänderten Verhaltensweisen, Gebräuchen, sozialen Regeln etc. bestehen. Diese können schnell evolvieren und haben die Evolution der letzten 15.000 Jahre des Menschen bestimmt (Witt und Schwesinger 2013, S. 534 ff.). Die langsamen genetischen und schnellen kulturellen Variationen ergänzen einander vorteilhaft und bewirken zusammen die ungeheure Anpassungsfähigkeit des Menschen. Derzeit offene Frage dabei ist, ob diese enorm schnelle kulturelle Evolution mit dem Hamiltonschen Fitnessziel kompatibel ist (Mesoudi et al. 2006). Das folgende Zitat verdeutlicht die Skepsis: Es sei offen, ob „cultural traits can flourish or perish independently of their effects on our genetic fitness?“ (Dennet und McKay 2006, S. 353). Einige

Evolutionsforscher sind wegen solcher Zweifel dazu übergegangen, das Fitnessziel generell zu meiden. Auf der anderen Seite ist auf dem Fitnessziel aufbauende Forschung durchaus erfolgreich, weil sie reale Phänomene erklären kann (Brown und Richerson 2013, S. 10 sowie S. 6). Die kulturelle Evolution hat zwar unglaublich verästelte und vielfältige Ergebnisse produziert, was aber angesichts einer schier unendlichen Zahl von Nischen nicht mit dem Fitnessziel konfligiert.

Die Menschen müssen sich zunächst um ihr physisches Überleben kümmern, dann um geeignete Paarungspartner und schließlich um gute Bedingungen für die Aufzucht des Nachwuchses. Das gelingt nur, wenn man nicht allein ist. Der Mensch kann nur in der Gruppe überleben. Allein bringt er wenig zustande. „Man is born in society,“ sagt Montesquieu, „and there he remains“ (Ferguson 1767).

In dieser Hilflosigkeit liegt der Kern der Probleme. Denn einerseits ist das Prinzip des Lebens ein egoistisches: Es sind *meine* Gene, die weiterzutragen sind. Andererseits erfordert mein Überleben das Zusammenleben in einer Gruppe mit Kompromissen zugunsten von Menschen, die nicht meine, sondern ihre Gene in sich tragen. Das ist der Kern des Problems von gut und böse. Ich muss notgedrungen mit diesen anderen zusammenarbeiten, weil ich, bin ich auf mich alleine gestellt, nicht die Bedingungen für ein Überleben meiner Gene schaffen kann. Aber wenn ich dann mithilfe der anderen überlebt und gute Bedingungen für den Nachwuchs erreicht habe, dann will ich letztlich doch, dass *meine* Gene und *mein* Nachwuchs und nicht die der anderen Gruppenmitglieder nach vorne gelangen. Und indem die anderen dasselbe wollen, stehen sie in Konkurrenz zu mir und nehmen mir einen Teil von dem weg, was ich erstrebe, selbst wenn sie mir bei anderen Aspekten helfen.

Kurz: Ich lebe und arbeite mit den anderen zusammen, weil ich sie brauche, um meinen Zielen näher zu kommen. Aber gleichzeitig hasse ich sie, weil sie mir von demjenigen etwas wegnehmen, was ich selbst gern hätte, um meine Ziele besser zu erreichen. Und selbst wenn die anderen fürsorglich wären und mir von ihren Erträgen selbstlos abgäben, sodass ich ohne Aufwand überleben könnte, dann nähmen sie mir doch Chancen weg, weil sie sich als Wohltäter gebärden und in der sozialen Rangordnung vor mir stehen und die besten Paarungspartner an sich ziehen. Wie man es dreht und wendet, die anderen Menschen nützen mir und nehmen mir doch gleichzeitig weg. Das ist das unauflösbare Grundproblem allen Wirtschaftens ausgehend von Hamiltons Grundprinzip des Lebens.

---

## 2.2 Die relevanten Gruppen

Alleine kann der Mensch nicht überleben. Die Forschung hat drei Gruppen ausgemacht, die für den Menschen wichtig sind: Die Verwandten, die innere Gruppe und die Fremden. Wir fügen noch die äußere Gruppe hinzu.

Gegenüber Verwandten zeigt der Mensch ein *altruistisches Verhalten*. Er verschenkt an Verwandte Ressourcen, ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Der Grund: Er hat ein Interesse, seine Gene zu verbreiten. Positiv gesprochen resultieren daraus Großzügigkeit und

Hilfsbereitschaft. Negative Begleiterscheinung ist der *Nepotismus*, die Verwandtenförderung, die in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft zu beobachten ist.

---

## 2.3 Die inneren Gruppen

Die sogenannten „inneren“ Gruppen – jeder Mensch ist in mehrere eingebunden – haben sich durch die Arbeitsteilung entwickelt. Von einer inneren Gruppe spricht man, wenn sich nicht verwandte Menschen längerfristig immer wieder gegenseitig zuarbeiten und gemeinsam ein Gruppengut erzeugen.<sup>1</sup> Dieses besteht zumeist in den Früchten der *Arbeitsteilung*, also dem Mehrprodukt durch koordiniertes Agieren. Die Menschen der inneren Gruppen kennen sich und agieren längere Zeit miteinander. Dabei zeigen sie das sogenannte *reziprok altruistische Verhalten*. Das bedeutet: Man hilft sich (Altruismus), erwartet aber später Hilfe in ähnlicher (reziproker) Größenordnung zurück.

Hier ist nun das Problem zu lösen: Was heißt „ähnliche“ Größenordnung, was ist reziprok? Dies bestimmt eine Gruppenmoral – als *Moral* bezeichnet man sozial anerkannte Verhaltensregeln –, die erzwingt, dass die Gegenleistung irgendwann kommt und zwar in der richtigen Höhe. Das wird als „gerecht“ bezeichnet. Es entstehen Fairness- und Gerechtigkeitsnormen. Die Gruppenmoral ist sehr strikt. Verstöße werden hart sanktioniert (Fehr und Falk 2001, S. 21). Innere Gruppen sind oft egalitär, weil der andere nicht im Status an einem vorbeiziehen soll. Ziel der Gruppe ist es, durch gemeinsames Agieren Vorteile zu erreichen. Die Vorteile bestehen letztlich darin, das Überleben zu sichern, Paarungspartner zu finden und gute Bedingungen für den Nachwuchs zu schaffen.

Daraus werden schon gleich die Konflikte deutlich: Paarungspartner von guter Qualität (Genqualität, Ressourcen für Nachwuchs) gibt es nicht unendlich viele. In jeder Gruppe entbrennt ein Kampf um die besten Paarungspartner. Einerseits wollen die Gruppenmitglieder gemeinsam das Gruppengut erzeugen, andererseits konkurriert jeder um die beste Position innerhalb der Gruppe (gesündeste Wohnlage, sicherste Versorgung, bester Arzt etc.). Jeder versucht, gute Paarungspartner zu finden und den Nachwuchs so gut zu versorgen, dass dieser selbst gute Paarungspartner gewinnen kann. Das aber sind alles *relative* Ziele: Er oder sie muss dem Nachwuchs eine Position *relativ* zu anderen Nachwuchsenden verschaffen, denn nur dann bekommt er gute Paarungspartner.

Dies ist eine latent gefährliche Situation. Das Ziel, die eigenen Gene zu verbreiten, setzt die Gruppenmitglieder in Konkurrenz zu den anderen Gruppenmitgliedern. Es geht nicht darum, bildlich gesprochen, gemeinsam einen Gipfel zu erreichen, sondern man will mithilfe der anderen zum Gipfel gelangen und dann alleine oben stehen.

In praktisch allen Gruppen bilden sich Rangfolgen (Status), und die Paarungspartner wählen nach dem Status aus. Im Status aufzusteigen hat sich zum alles entscheidenden

---

<sup>1</sup> Beispiel: Gemeinsame Jagd, Nachbarschaftshilfe beim Hausbau, gegenseitiges Abschreiben bei Klassenarbeiten, Teilung von Erträgen des Beeren- und Pilzesammelns beim frühen Menschen, Kartellbildung, Mafia, Kollegenhilfe am Arbeitsplatz u.v.m.

Ziel in modernen Gesellschaften entwickelt, seit das bloße Überleben kein Problem mehr darstellt.

---

## 2.4 Der Anteil am Gruppengut

Aus Gründen der Steigerung der „Fitness“ ist es vernünftig, mehr vom Gruppengut zu erhalten und weniger zur Erstellung des Gruppengutes beizutragen. Die Moral mit ihren Gerechtigkeits- und Fairnessnormen formuliert die Mindestansprüche an das, was man abgeben bzw. bekommen sollte. Es ist rational zu versuchen, diese Normen zu unterbieten, nicht öffentlich, aber immer da, wo man unbeobachtet ist (Opportunismus im Sinne von Williamson). Dies ist in arbeitsteiligen anonymen Marktwirtschaften auch nicht schwer, da nur der arbeitsteilige Spezialist genau weiß, wie ein Produkt oder eine Leistung wirklich beschaffen sind. In überschaubaren Gruppen, die über längere Zeiträume zusammenarbeiten, fällt es demgegenüber längerfristig eher auf, wenn Leistungen unter der erwarteten Norm liegen.

Eine interessante Besonderheit haben kleine stabile Gruppen: Da man längere Zeit zusammenbleibt und immer wieder austauscht, braucht man nicht marktmäßig zu tauschen. Eine Leistung muss nicht hier und heute mit einem Preis final abgegolten werden, weil man über längere Zeiträume in Kontakt steht und über längere Zeiträume einen Ausgleich herstellt. Einen Markt kann man sich sparen – und die schwierige kurzfristige Bewertung von Leistungen und die Preisfindung ebenso.

---

## 2.5 Die Fremden

Vollkommen anderes ist es in der dritten Gruppe: den Fremden. Die Gruppe der Fremden spielt bei *Bereicherungsstrategien* eine wesentliche Rolle. Dies liegt daran, dass der Mensch sich praktisch nicht auf Kosten der Verwandten und der inneren Gruppe bereichert. Bereicherungen geschehen auf Kosten der Fremden.

Als Fremde werden all diejenigen bezeichnet, mit denen man keinen reziproken Altruismus pflegt und nicht verwandt ist. Fremde waren in der Vorzeit eine Bedrohung für jede Horde von Jägern und Sammlern. Sie trugen nichts bei und nahmen nur Ressourcen weg. Fremde wurden vertrieben oder getötet. Der römische Komödiendichter *Plautus* hatte dies in dem Satz zusammengefasst: „Ein Wolf ist der Mensch dem Menschen, nicht ein Mensch, wenn man sich nicht kennt.“ Auch heute noch ist die Aversion gegen Fremde tief verwurzelt. Elias Canetti hat dies in seinem Buch „Masse und Macht“ eindrücklich geschildert (Canetti 1960, S. 5 ff.).

Wie begegnet man Fremden? Fremde vertreibt man, man bringt sie um, oder, wenn es nützlicher ist, kauft man ihnen auch etwas ab, oder verkauft ihnen Dinge, aber zu einem möglichst vorteilhaften Preis. Wenn man sie dabei übers Ohr hauen kann, ist es für das eigene Wohl günstig. Erbringt man für Fremde Leistungen, dann möglichst schlecht,

d. h. „schlicht“, „unter der Norm liegend“. Fremde sind nicht in der eigenen Gruppe. Es gilt nicht die Gruppenmoral, es gibt nicht die Norm, die man untereinander anerkennt. Bei Fußballspielen und ähnlichen Ereignissen bricht sich die natürliche Einstellung der Menschen Fremden gegenüber immer wieder Bahn: Es gibt nichts, aber auch gar nichts, was die Anhänger der beiden Mannschaften verbindet, und so verhalten sie sich auch (Canetti 1960).

---

## 2.6 Die äußere Gruppe

Die moderne Arbeitsteilung hat nun zu einer völligen Bedeutungsänderung der Fremden geführt. Denn bei Arbeitsteilung könnte jeder Unbekannte einer sein, der indirekt zum eigenen Wohl beiträgt. Der Chinese liefert Elektronik, der Bulgare züchtet Rinder, der Niedersachse Pferde, der Marokkaner pult die Krabben, die man essen möchte. Man kennt den Fremden nicht persönlich, aber über die Arbeitsteilung ist man indirekt verbunden. Deshalb sollte man Fremde „gut“ behandeln.

In einer global arbeitsteiligen Welt gibt es praktisch keine Fremden mehr. Es gibt nur noch Menschen, die im Prozess der Arbeitsteilung eingebunden sind, und über einen sehr indirekten Weg an dem gemeinsamen Gut „Mehrwert aus Arbeitsteilung“ mitarbeiten.

Auf der anderen Seite ist der Nutzen, den jeder Einzelne von einem Fremden hat, marginal. Ihn auszubeuten lohnt immer. Denn die Früchte der (globalen) Arbeitsteilung, die man weiterhin genießen möchte, werden durch die Vernichtung irgendeines Fremden praktisch nicht verringert. Das Verhältnis der Menschen in „*Großgesellschaften*“ (Hayek 1956) ist problematisch: Die Ausbeutung der Fremden ist einzelwirtschaftlich betrachtet immer sinnvoll, aus Gesellschaftssicht dagegen nachteilig, weil sie zum Rückzug der Fremden und damit zur Verringerung der Arbeitsteilung führen kann.

Der ganze *gesellschaftliche Fortschritt* der westlichen Länder der letzten Jahrhunderte, ist diesem Problem gewidmet: Wie erreicht man es, dass Fremde „gut“ behandelt und nicht ausgebeutet werden? (Hayek 1956, 1981). Je vorteilhafter Fremde behandelt werden (vorteilhaft aus *deren* Sicht), desto größer können Gesellschaften werden, desto mehr Früchte der Arbeitsteilung kann man genießen.

Die herrschende *Moral*, das staatliche *Recht* und die großen *Volksreligionen* zielen darauf, Fremde genauso zu behandeln, wie Menschen, die man kennt. „Liebe Deinen Nächsten, wie Dich selbst“, „Du sollst nicht stehlen“ und zwar auch nicht, wenn ein Fremder vorbeikommt, sind solche allgemeinen Verhaltensregeln. Der Koran ruft dazu auf, den „Sohn des Weges“, d. h. den Reisenden, den Fremden, gut zu behandeln (2. Sure, 215). Besonders deutlich ist es im 3. Buch Mose (19.33) formuliert:

Wenn ein Fremdling bei dir wohnt in eurem Lande, sollst du ihn nicht bedrücken. Wie ein Einheimischer aus eurer Mitte soll euch der Fremde gelten, der bei euch wohnt, und den sollt ihr lieben wie euch selbst.

Der Sinn solcher Regeln wird besonders klar, wenn man die Realität dagegenstellt. Ende des 19. Jahrhunderts siedelten Juden nach Pogromen in Osteuropa nach Berlin um:

Wer je Zeuge war des entsetzlichen Elendes, das gewissenlose Reisebegleiter, Herbergswirte usw. in fluchwürdiger Habgier über diese Unglücklichen gebracht haben, der wird den Segen eines auf brüderlicher Basis arbeitenden Schutzkomitees ermessen können.<sup>2</sup>

Indirekt gut zu erkennen an diesem Zitat ist eine Moral, welche die Ausbeutung von Fremden erlaubt und ein Hilfsappell, der sich auf das typische Verhalten engsten Verwandten gegenüber bezieht.

In der dritten Sure (Vers 75) heißt es ganz konkret, dass man auch Gruppenfremde in die Gruppenregeln einbeziehen muss:

Und unter den Leuten der Schrift gibt es welche, ..., die, wenn Du ihnen einen Dinar anvertraust, ihn Dir nur aushändigen, wenn Du stets hinter ihnen her bist. Dies geschieht, weil sie sagen: ‚Uns obliegt gegen die Unbelehrbaren keine Pflicht‘ [das heißt in unserer Religion gilt es nicht als Vergehen, wenn wir die, die nicht zu unserer Gruppe gehören, betrügen.] Doch sie sprechen eine Lüge gegen Allah und wissen es.<sup>3</sup>

Ja, die Moral verlangt sogar, nicht einmal die Verwandten vom allgemeinen Recht auszunehmen. Das heißt unbekannte Fremde dürfen nicht schlechter behandelt werden als die Gruppe der Verwandten, die evolutorisch bedingt einen Sonderstatus genießen:

Und wenn ihr eine Aussage macht, so übt Gerechtigkeit, auch wenn es einen nahen Verwandten betrifft (6. Sure, 152).

Wir bezeichnen all diejenigen, die über die Arbeitsteilung indirekt miteinander verbunden sind, die man aber nicht mehr persönlich näher kennt, als *äußere Gruppe*. Die äußere Gruppe zeichnet sich demnach dadurch aus, dass die Menschen einen, wenn auch kleinen Nutzen voneinander haben (also keine Fremden in engen Sinne sind), aber auch nicht im reziproken Altruismus direkt miteinander verbunden sind (dann wäre es die innere Gruppe).

Die Konflikte in der äußeren Gruppe liegen auf der Hand. Menschen der äußeren Gruppe nicht auszubeuten, wäre aus Sicht eines einzelnen Wirtschaftssubjektes im höchsten Grade „dumm“. Wie kann man denn leichter einen Vorteil erreichen, als auf Kosten von Menschen der äußeren Gruppe, die in der globalen Arbeitsteilung in schier unendlicher Zahl vorhanden sind und die wegen ihrer Vielzahl leicht durch andere ersetzt werden können? Es gibt 7 Mrd. Menschen auf der Welt. Irgendeinen davon auszubeuten, schadet (mir) überhaupt nicht: Selbst wenn er aus der Großgruppe aussteigen würde, würde das

<sup>2</sup> Zitat aus einer Berliner Zeitung von 1906 ohne genaue Quellenangabe im Museum der Berliner Synagoge.

<sup>3</sup> Zitiert aus dem Koran übersetzt von Abu-r-Rida Muhammad ibn Ahmad ibn Rassoul, herausgegeben von der Lies Stiftung, 11. Auflage, Juni 2013, S. 46. Der Text in der eckigen Klammer stammt aus der erläuternden Fußnote 78, a. a. O.

Leben der verbleibenden unverändert weitergehen. Er kann durch irgendeinen anderen ersetzt werden. Niemand ist wichtig. Es bedarf schon eines sehr wirksamen Moralsystems oder sehr wirksamer Kontrollen und Sanktionen eines Staates, oder sehr wirksamer Maßnahmen anderer Art, um Böswilligkeit Fremden oder Menschen der äußeren Gruppe gegenüber zu verhindern.

Zusammengefasst ergibt sich: Der Mensch in arbeitsteiligen Ökonomien baut mehrere Typen von sozialen Beziehungen auf. Es lassen sich vier wichtige Typen unterscheiden, die Verwandten, die innere Gruppe, die äußere Gruppe und die Fremden. Mit Ausnahme der Verwandten besteht in keiner der Gruppen ein ausschließliches per se gegebenes Interesse, sich „gut“ zu verhalten. Fairnessnormen regeln das Verhalten in jeder Gruppe. In jeder Gruppe ist der Mensch den anderen Menschen auf eine unterschiedliche Art und Weise verpflichtet. Die Gesellschaft bestimmt die Normen akzeptablen Verhaltens. Im Folgenden wollen wir prüfen, wie diese Normen beschaffen sind.

---

## 2.7 Der Maßstab richtigen Verhaltens: Moral, Fairness, Gerechtigkeit

Aus der Gerechtigkeitsforschung ist bekannt, wie die Maßstäbe aussehen, anhand derer gesellschaftliche anerkanntes, „richtiges“ Verhalten, d. h. faires und gerechtes Teilen, beurteilt wird. Wichtige Erkenntnis: Es gibt keinen einheitlichen Maßstab. Die Regeln richtigen Teilens hängen vielmehr von den Gruppen ab, in denen sich die Menschen bewegen. Im Folgenden orientieren wir uns an Fiske, der in umfangreichen empirischen Untersuchungen grundlegende Gerechtigkeitsprinzipien gefunden hat.

Demnach gilt in der Gruppe der *Verwandten* teilen nach Bedarf als gerecht. Fiske spricht von „Communal Sharing“.

In den *inneren Gruppen* gibt es zwei Teilungsregeln: Zum einen wird in diesen Gruppen darauf geachtet, dass niemand ohne Grund im Rang aufsteigt, weil der sonst die besseren Paarungspartner wegnehmen würde. Deshalb ist die Gerechtigkeitsnorm „Gleichverteilung“ (Equality Matching) weit verbreitet. Daneben werden solche Mitglieder belohnt, die besonders viel für den Zusammenhalt und das Vorwärtsskommen der Gruppe tun, weshalb man Autoritäts- bzw. statusbezogene Fairnessnormen findet (Authority Ranking).

In der *äußeren Gruppe* hat man es mit Menschen zu tun, mit denen man nicht verwandt ist, die nicht um die relevanten Paarungspartner buhlen, und die auch sonst nicht in die eigene Gruppe involviert sind, also keinen Status besitzen, der zu honorieren oder anzugreifen wäre. Deshalb fallen alle genannten Fairnessnormen hier weg. Was soll an die Stelle treten? Optimal für die eigene Person sind solche Teilungsregeln, welche insgesamt schlecht für den Partner sind (d. h. der eigenen Person mehr Ressourcen zuführen), dabei aber ihm (dem Partner) gerade noch so viel Anteil am Gut überlassen, dass er nicht völlig auf die Arbeitsteilung verzichtet und sich zurückzieht. Die optimale Teilungsregel verlangt also, dass der Partner mit dem schlechtest möglichen Ergebnis davonzieht unter der Bedingung, dass er die Interaktion gerade nicht unterlässt. Dies stimmt praktisch aufs i-Tüpfelchen mit dem Grenzkosten- und Grenznutzenprinzip überein, das in der Mikroökonomie lange be-

kannt ist. Denn wenn eine Transaktion zu Grenzkosten abgewickelt wird, dann ist das der schmerzlichste Punkt für den Hersteller, bei dem er gerade noch bei der Stange bleibt, aber eigentlich schon nichts mehr von der Transaktion hat. Fiske findet bei seinen empirischen Studien nun, dass in der äußeren Gruppe Teilungsregeln entsprechend lehrbuchmäßiger Marktgesetze breite Anerkennung finden. Er spricht von „Market Pricing“ als anerkannter Fairnessnorm.

Diese Fairnessnorm des „Market Pricing“ soll kurz interpretiert werden: Wenn ich einem fremden Lieferanten einen Preis entrichte entsprechend seiner Grenzkosten (die er für diese Transaktion hat), dann könnte man das als moralisch „gut“ in dem Sinne bezeichnen, dass ich dem Fremden für seine Leistung überhaupt etwas gebe und ihn nicht umbringe und mich per Diebstahl in den Besitz der gewünschten Ware bringe. Ich könnte mich aber auch als „böse“ bezeichnen nämlich in dem Sinne, dass ich dem Fremden außer seinen Kosten nichts übrig lasse, d. h. den Gewinn der Transaktion nicht mit ihm teile, sondern ihn auf seine Grenzkosten presse, sodass er von dem Geschäft gar keinen oder nur einen marginalen Vorteil hat. Allerdings fragt sich, nach welchen Moralvorstellungen eine Transaktion mit einem Fremden überhaupt zu bewerten ist? Da er nicht zur eigenen (inneren) Gruppe gehört, gelten ihm gegenüber nicht die Moralvorstellungen der eigenen Gruppe. Man ist völlig frei, sich ihm gegenüber zu verhalten, wie man will, es sei denn, die Moralvorstellungen der eigenen Gruppe enthalten auch Regeln für das Verhalten gegenüber Fremden. In den meisten modernen Zivilisationen (d. h. „Großgesellschaften“ im Sinne Hayeks) ist dies, wie gezeigt, der Fall. Wenn aber, wie Fiske zeigt, in solchen Großgesellschaften Fremden gegenüber „Market Pricing“ akzeptiert ist, dann entspricht das einer Moral, in welcher Fremde bis aufs äußerste ausgepresst werden dürfen, ohne sie umzubringen, zu vertreiben oder zu bestehlen, während man gleichzeitig in den inneren Gruppen zu „Equality Matching“ neigt, sich also nicht auspresst, sondern Gewinne teilt. Der Unterschied ist deutlich zu erkennen.

Damit haben wir gezeigt, welche Teilungsregeln heute als fair und gerecht gelten und den Maßstab bilden, an dem gutes und böses Verhalten gemessen wird. Es leuchtet ein, dass man von gutem und bösem Verhalten nur sprechen sollte, wenn eine Teilung diesseits oder jenseits einer anerkannten Teilungsregel bewusst und absichtsvoll vorgenommen wird.<sup>4</sup>

---

## 2.8 Der Möglichkeitenraum

Wenn man in der Gesellschaft wenig auffallen und anecken will, dann hält man anerkannte Teilungsregeln ein. Wenn man mehr will, muss man opportunistisch agieren. Wo aber kann man gutes und böses Verhalten mit einigermaßen Aussicht auf Erfolg einsetzen? Wo sind die Bereiche, in denen man mit bösem, unfairem, opportunistischem Verhalten nicht entdeckt wird, und wo sind die Bereiche, in denen man lieber neutral oder sogar betont gut handelt? Betont gut und böse zu handeln, heißt nichts anderes als Abweichen von der

---

<sup>4</sup> So die Forderung von Immanuel Kant 1793.



Fairnessnorm in die gute oder böse Richtung. Wo kann man von der Norm abweichen und wo ist es zwecklos, dies zu probieren?

Wir kennen die Ziele der Menschen und die Fairnessnormen. Wir wissen, dass es für die eigene Fitness besser ist, mehr Anteile vom Gruppengut zu erlangen, als es der gesellschaftlichen Fairnessnorm entspricht. Wir wissen auch, dass man zur Verbesserung der eigenen Fitness eine hohe relative Position anderen Menschen gegenüber erlangen muss. Wir wissen zudem, dass bei Unfairness Sanktionen drohen. Wo also kann man mit einiger Chance auf Erfolg versuchen, mehr für sich herauszuholen, als es fair ist?

Man muss zwischen (i) vollkommener und (ii) unvollkommener Information unterscheiden sowie zwischen (iii) Gewalt und (iv) Nicht-Gewalt.

Bei „vollkommener Information“ und „ohne Gewalt“ ist böswilliges Verhalten nicht nützlich. Die Abweichung von der Norm in die schlechte Richtung wird bei vollkommener Information beobachtet und erkannt. Jeder Versuch der Unfairness läuft deshalb ins Leere.

Man müsste schon mit physischer Gewalt nachhelfen, seine unfairen Ziele durchzusetzen. Die Geschichte des Menschen ist voll von Zeiten, in denen mit roher, physischer Gewalt versucht wurde, bessere Teilungsergebnisse zu erzielen (Küpper und Ortman 1992).<sup>5</sup> Europa steht heute noch voll von Burgen, welche das Ziel hatten, unfaire Feindattacken abzuwehren oder unfair erlangte Raubbeute zu schützen. Noch heute verwendet man den Satz, „den Sieg davontragen“. Städte und Landstriche wurden mit physischer Gewalt geplündert, um sich zu bereichern, und die Werte wurden mitgenommen, d. h. „davongetragen“.

Weder Gewalt noch vollkommene Informationen entsprechen heute der Realität moderner Marktwirtschaften. Betrachten wir deshalb jetzt den Fall der „unvollkommenen Information“. Um diesen Fall zu verstehen, ist es wichtig zu wissen, warum Informationen unvollkommen sind. Man muss der Unvollkommenheit der Informationen auf den Grund gehen. Dass Informationen unvollkommen sind, wird heute vielfach auf die Stochastik der Welt, auf die vielen Zufälligkeiten zurückgeführt. Das aber ist nur die halbe Wahrheit. Ganz wesentlich tragen die begrenzten kognitiven Fähigkeiten des Menschen dazu bei. Wer die unvollkommene Information verstehen will, kommt um die kognitiven Grenzen des menschlichen Gehirns nicht herum.

---

## 2.9 Die kognitiven Grenzen

Warum sind die kognitiven Fähigkeiten begrenzt? Das Gehirn leidet unter Ressourcenmangel. Die Mechanismen, mit diesem Mangel umzugehen, sind aus Sicht moderner Gesellschaften problematisch: Das Gehirn vereinfacht, es versucht, Vorgänge zu routinisieren, es stützt sich auf Erfahrungen und berücksichtigt in keiner Weise alle vorliegenden Tatsachen. Die wenigen Sinne, über die der Mensch verfügt, lassen nicht alle Informationen ins

---

<sup>5</sup> Hier wäre vielleicht der Raum, machtheoretische Überlegungen einfließen zu lassen, die in dieser Arbeit außen vor bleiben.

Gehirn dringen. Die Aufmerksamkeitssteuerung filtert weitere prinzipiell empfangbare Informationen weg.

Das Entscheidungsverhalten des Menschen ist durch die Reduktion auf wenige Informationsbruchstücke geprägt. Dies wird heute als *heuristisches Entscheiden* bezeichnet. Alle Menschen entscheiden heuristisch.<sup>6</sup> Dabei ist das Gehirn so beschaffen, dass derjenige, der einer Sache mehr Zeit widmet, häufiger Wiederholungen vornimmt und immer wieder in ähnlichen Situationen tätig ist, in die Lage gelangt, bessere Entscheidungen zu treffen. Durch eine zeitintensive, anhaltende Beschäftigung mit einer Sache kann man leistungsstärkere Heuristiken ausbilden, welche die Spezifika einer Entscheidungssituation besser berücksichtigen. Dies bedeutet: Wenn man sich spezialisiert, erreicht man einen Vorteil beim Entscheiden. Spezialisierung ermöglicht insbesondere die Entstehung eines größeren Stamms an Erfahrungswissen, das bei Entscheidungsproblemen genutzt werden kann und insbesondere zur Herausbildung situationsspezifischerer Heuristiken beiträgt, eine Aufmerksamkeitslenkung auf Detailprobleme, die ohne Spezialisierung der Aufmerksamkeit entgehen würden.

Zusammenfassend ergibt sich: Wer einer Sache mehr Zeit widmet, kann bessere Heuristiken entwickeln. Einer Sache mehr Zeit zu widmen, heißt zugleich aber auch, sich zu spezialisieren, denn die verfügbare Gesamtzeit ist begrenzt. Man muss Dinge weglassen, wenn man anderen Dingen mehr Zeit widmen will. Nur so kommt man zu besseren Heuristiken.

---

## 2.10 Die Arbeitsteilung im Lichte der kognitiven Grenzen

In modernen Gesellschaften stoßen wir nun auf ein interessantes Phänomen: Tatsächlich ist jeder auf irgendetwas spezialisiert. Dies nennen wir Arbeitsteilung. Die Arbeitsteilung hat ungeheure Produktivitätsgewinne ermöglicht. Dies betrifft aber hauptsächlich die Produktion. Als Produzent einer Leistung ist man Spezialist, als Konsument will man Vielfalt und ist auf jedem Feld Nichtspezialist.

Ökonomisch gesehen ist Spezialisierung in der Produktion nicht per se ein Vorteil, wenn man gleichzeitig als Konsument ein breites Produktportfolio nachfragt. Man möchte nicht nur das eine oder die zwei Güter konsumieren, auf deren Produktion man sich spezialisiert hat. Man kann zwar rein technisch gesehen mithilfe des *Gütertauschs* die gewünschte breite Palette an Konsumgütern realisieren. Aber wenn man sich in der Produktion spezialisiert, um dort leistungsstarke Heuristiken auszubilden, dann muss man anderswo Zeit wegnehmen und kann dort gerade keine leistungsstarken Heuristiken entwickeln.

In der Produktion ist der Mensch Spezialist, beim Konsum ist er mehr oder weniger Laie, d. h. Nichtspezialist. Das Problem eines Nichtspezialisten sind seine einfachen, simplen, wenig spezifischen Heuristiken, mit denen er etwas beurteilt. Im Konsum betrifft das

---

<sup>6</sup> Als Heuristik bezeichnet man eine vereinfachte Entscheidungsregel, die auf Basis weniger einfach zu verknüpfender Daten zu einer Aussage über die Zielvariable gelangt.

Die Evolution von Gut und Böse in Marktwirtschaften  
Theorie und Praxis

Thießen, F.

2014, XIII, 260 S. 6 Abb., 2 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-642-05059-6