

## Stefan Klein: Selbstlos siegt

Eine Unbekannte klingelt an Ihrer Tür und fragt, wie es Ihnen geht. Als Dank für die Auskunft reicht sie Ihnen einen Umschlag mit 50 Euro darin. Mit dem Geld dürfen Sie sich kaufen, was sie wollen. Sie müssen es bloß bis Sonnenuntergang ausgeben.

Dann besucht die merkwürdige Fremde Ihren Nachbarn. Auch er soll sagen, wie er sich fühlt, und erhält 50 Euro – unter der Bedingung allerdings, dass er sie verschenkt. Er kann für einen guten Zweck spenden, einen Bettler unterstützen oder einem Kind ein Spielzeug kaufen. Hauptsache, er ist das Geld bis zum Abend los.

Nach Einbruch der Dunkelheit läutet ihr Telefon. Es ist die Unbekannte. Sie möchte wissen, was Sie sich Schönes gekauft haben – und wie es Ihnen *jetzt* geht. Dieselbe Frage muss Ihr Nachbar beantworten.

Wer ist mit seinem Geld nun glücklicher geworden? Fragt man die Beschenkten zu Beginn, ob es sie glücklicher machen würde, 50 Euro für sich selbst auszugeben oder anderen zu spendieren, so möchten die meisten lieber sich selbst einen Wunsch erfüllen. Am Ende des Tages stellt sich die Sache freilich anders dar: Ganz gleich, was die Leute zuvor geantwortet hatten – immer waren jetzt diejenigen, die mit dem Geld anderen eine Freude bereitet hatten sollten, in besserer Stimmung.

Diese Geschichte ist kein Märchen, sondern schildert ein Experiment der kanadischen Psychologin Elizabeth Dunn. Sie hat auch Frauen und Männer befragt, die unerwartet einen Gehaltsbonus von mehreren Tausend Dollar bekamen. Regelmäßig war die Antwort dieselbe: Wer ein Großteil des Geldes verschenkte, fühlte sich besser.

Einiges lässt sich daraus lernen. Zum einen zeigen die Versuche, wie falsch die meisten von uns ihre Bedürfnisse einschätzen. Selbstverständlich nehmen wir an, es tue uns wohl, mehr Geld in der Tasche zu haben als weniger. Doch wissenschaftliche Studien entkräften ebenso wie zahllose Lebensgeschichten die Hoffnung, dass mehr Geld (oder auch mehr Freizeit) Menschen auf Dauer glücklicher machen. Vielmehr nutzt sich der Reiz des Neuen rasend schnell ab, und wir gewöhnen und an die vor Kurzem noch so heiß ersehnte Annehmlichkeit. Im Experiment der Glücksfee Dunn hielt die Hochstimmung nach der kleinen Selbstverwöhnung ja nicht einmal ein paar Stunden an. Und im großen Maßstab hat der Anteil der Deutschen, die mit ihrem Leben zufrieden sind, seit den kargen Nachkriegsjahren keinen Deut zugenommen.

Interessanter noch allerdings ist der zweite Schluss, der aus Dunns Versuch und vielen anderen Studien zu ziehen ist: Wer freiwillig etwas für andere tut, verschafft sich gute Gefühle nicht nur für den Moment, sondern auf Dauer. Hirnforscher konnten beweisen, dass eine gute Tat in unseren Köpfen dieselben Schaltungen anspringen lässt, die uns auch beim Genuss einer Tafel Schokolade oder beim Sex Lustgefühle bereiten. Doch während diese Freuden schnell vorübergehen, steigert Einsatz für andere langfristig messbar die Lebenszufriedenheit. So sehr wir uns unter der Woche danach sehnen, den Sonntag mit einem Buch auf der Couch zu verträdeln – es dürfte uns mehr Wohlgefühl verschaffen, diese Stunden damit zu verbringen, einer alten Freundin die Umzugskisten zu schleppen.

Selbstlose Menschen leiden weniger unter Depressionen, sind generell gesünder – und leben sogar länger. So unglaublich es klingt: Wer sich um das Wohl seiner Mitmenschen sorgt, wird mit

einer um Jahre längeren Lebenserwartung belohnt. Das ergaben etliche wissenschaftliche Untersuchungen, darunter eine Langzeitstudie an 6500 Menschen in Kalifornien.

Aber warum um alles in der Welt fällt es uns dann oft so schwer, zugunsten anderer zu verzichten? Warum laufen uns tagtäglich so viele Egoisten über den Weg?

Schon der Alltagsverstand wehrt sich gegen die Einsicht, dass es sich lohnt, gut zu sein. Wer hergibt, hat hinterher weniger; wer dagegen seine Zeit, seine Kraft oder auch sein Geld für die eigenen Ziele einsetzt, scheint im Vorteil. Auch ein Blick auf die Natur legt den Gedanken, dass Fürsorge, Teilen und Kümern um andere uns Freude bereiten sollen, nicht unbedingt nahe. Denn gute Gefühle sind stets ein Signal, dass wir etwas tun, was gut für uns und die Weitergabe unserer Gene ist. Denn Menschen wie Tiere ringen um knappe Ressourcen. Wer hat, macht das Rennen, wer nicht hat, geht unter. Da scheint nehmen klüger als geben.

Bereits Charles Darwin merkte an, dass Altruisten in der Evolution einen schweren Stand hätten. Denn wer die Anlage zum Einsatz für andere, nicht eng mit ihm verwandte Menschen in sich trage, schrieb Darwin, sollte im Überlebenskampf von ruchloseren Artgenossen ausgeschaltet werden: „Er wird oft keine Nachkommen hinterlassen, um seine edle Natur zu vererben.“ Darum wären die Altruisten spätestens nach ein paar Generationen ausgestorben. Blanker Eigennutz setze sich durch. Unter dem Markenzeichen „evolutionäre Psychologie“ findet sich diese Hypothese heute sogar in populären Karriere- und Lebensratgebern.

Darwin selbst hegte allerdings Zweifel an der Richtigkeit seiner Gedanken, hatte er doch auf seiner Weltreise bei allen Völkern Mitgefühl und Moralempfinden beobachtet. Selbst jene, die er „Wilde“ nannte und die nie Kontakt zu anderen Kulturen gehabt hatten, zeigten wenig Gier, dafür viel Gerechtigkeitssinn. Einen Reim konnte sich der große Forscher freilich nicht auf diese Beobachtung machen.

Erst in den letzten Jahren haben Darwins Nachfolger verstanden, dass Selbstlosigkeit in der Evolution siegen kann. Denn Menschen sind viel stärker aufeinander angewiesen als alle anderen Geschöpfe. Indem wir uns für das Wohl anderer einsetzen, verbessern wir zugleich unser eigenes Los.

Doch für die meisten Zeitgenossen liegt der Gedanke, dass Einsatz für andere sich lohnt, noch immer so fern wie nur irgendetwas. Wer sich um andere kümmert und eigene Interessen zurückstellt, hat schnell das Prädikat „Gutmensch“ weg. Kein anderer Begriff macht unsere zwispaltige Haltung in dieser Frage so deutlich: Pflichtschuldig loben wir Menschen, die Nächstenliebe üben, aber insgeheim gilt unsere Bewunderung doch den knallharten und zynischen Egoisten vom Schlage eines Gordon Gekko, wie ihn Michael Douglas im Hollywood-Streifen „Wall Street“ verkörperte. Lieber lassen wir uns einen Schlawiner als einen naiven Gutmenschen schimpfen. Nur auf einen Gedanken scheint niemand zu kommen: Dass die Bereitschaft zur Hingabe auf die Stärke einer Person hindeuten könnte.

Dabei beweist nicht zuletzt der Aufstieg Barack Obamas, dass ein Altruist sehr wohl ein Erfolgsmensch sein kann. Schließlich schlug Obama als junger Mann eine gut bezahlte Karriere zunächst einmal aus, um einige Jahre als Sozialarbeiter in den Problemvierteln Chicago zu wirken. Auch er erntete ein gerütteltes Maß an Kopfschütteln und Spott, doch beförderten wohl nicht zuletzt die sozialen Fähigkeiten, die er in dieser Zeit erwarb, seinen Aufstieg ins Weiße Haus.

Und die Belege dafür, dass Altruismus geradezu ein Erfolgsrezept ist, häufen sich: Studenten etwa, die ihren Kommilitonen vertrauen und sie an ihrem Wissen teilhaben lassen, schneiden in

Prüfungen nachweislich besser ab. Diese jungen Männer und Frauen arbeiten intensiver mit anderen zusammen, bekommen im Gegenzug Informationen, und prägen sich den Stoff umso besser ein, je mehr sie ihn erklären. Die Argwöhnischen hingegen bleiben auf sich alleine gestellt. Inzwischen haben sogar manche Firmen erkannt, dass selbstloses Handeln die Teamfähigkeit und soziale Kompetenz steigert, und ermuntern ihre Mitarbeiter, ein paar Stunden ihrer Wochenarbeitszeit einer ehrenamtlichen Tätigkeit zu widmen.

Und doch misstrauen wir unserem eigenen Wunsch, großzügig zu sein. Zwar spüren wir oft diese Regung, etwas für andere zu tun, unterdrücken sie aber sofort. Nicht nur, weil wir eine spöttische Bemerkung und Zurückweisung fürchten, sondern mehr noch aus Angst, ausgenutzt zu werden. Und diese Sorge plagt uns völlig zu Recht. Denn solange Menschen ihren eigenen Vorteil anstreben, werden Einzelne von der Gutwilligkeit der anderen profitieren wollen. Dies war die Tragödie jeder von Idealisten angezettelten Revolution.

Deshalb ist es uns einprogrammiert, dass wir unser Geld, unsere Zeit und unsere Zuneigung nicht an die falschen weggeben wollen. Schließlich war der Hunger der ständige Begleiter unserer Vorfahren, und jeder Verzicht bedeutete ein ungeheures Opfer. Wer zu freigiebig war, riskierte sein Leben. Heute muss sich in einem Land wie Deutschland niemand mehr um sein Dasein fürchten. Doch die Angst, ausgenutzt zu werden, sitzt uns weiter im Nacken.

So sind es keineswegs immer Geiz und Gier, die Menschen von altruistischem Handeln abhalten. Viel öfter verhindert eine tiefe Unsicherheit, dass wir uns um andere kümmern: Sind diese Personen unserer Unterstützung wirklich würdig, wollen sie diese überhaupt? Landet unsere Spende wirklich bei den Hilfebedürftigen, oder finanzieren wir die Büroausstattung irgendeines Organisationsleiters? Sollen wir tatsächlich ehrenamtlich für die Bewohner eines Altenheims einkaufen gehen, oder wäre es nicht die Aufgabe des Staates, für mehr Pflegekräfte zu sorgen? Unzählige Impulse, für andere da zu sein, scheitern an solchen Zweifeln.

Allzu oft schaden wir uns mit der Furcht, dass gerissene Zeitgenossen sich auf unsere Kosten ein schönes Leben machen, letztlich selbst. In vielen Situationen verhindert sie, dass Menschen zusammenarbeiten, obwohl es zum Besten aller wäre. Wer kennt nicht diese peinlichen Minuten etwa vom Elternabend der Schule, wenn sich manche Mütter bereit erklären, das Sommerfest zu organisieren, während andere angestrengt an die Decke schauen? Mit vielen Helfern wäre die Sache schnell organisiert. Andererseits haben nachher natürlich alle Kinder Spaß an der Party, auch wenn die Eltern sich drücken. Sind aber zu wenige Väter und Mütter bereit, sich zu engagieren, so sehen es bald auch die Gutwilligen nicht mehr ein, sich zum Clown zu machen: Das nächste Mal fällt das Fest aus.

Oder sehen wir uns der Einfachheit halber uns eine ganz normale Partnerschaft an – nennen wir die beiden Adam und Eva. (Ähnlichkeiten mit lebenden Personen sind weder zufällig noch ausgeschlossen.) Adam und Eva kochen gern und lieben gutes Essen mit einem Glas Rotwein. Leider hassen sie es beide, einkaufen zu gehen. Was tun?

Die für beide beste Lösung wäre natürlich, sich den Einkauf zu teilen. Adam könnte etwa den Supermarkt abklappern, während Eva beim Bäcker und beim Fleischer vorbeigeht. Doch für beide ist die Versuchung groß, sich zu entziehen: Vielleicht erledigt der andere ja alles? Schließlich würde ja auch er darunter leiden, wenn der Kühlschrank leer bleibt. Dummerweise denken beide so, und wieder verbringen sie den Abend missmutig über einer gelieferten Pizza.

Vom Herunterbringen des Mülls bis hin zur Sorge um die gemeinsamen Kinder steckt jede Partnerschaft voll solcher Konflikte. Nur zwei völlig selbstlose Wesen würden alle Aufgaben ohne

Streit und Ärger erledigen. Alle anderen kämpfen mit der ständigen Versuchung, sich zu entziehen. Da der Müll aber irgendwann zu stinken beginnt und die Kinder nicht in der Kita übernachten können, müssen die meisten Aufgaben letztlich doch erledigt werden. Wenn Eva weiß, dass Adam um nichts in der Welt einen Supermarkt betreten wird, ihr selbst das Einkaufen aber erträglicher erscheint als der Pizzaservice, wird sie zähneknirschend die Lebensmittel besorgen. Ist Adam also nur entschlossen genug, kann er sich der unangenehmen Aufgabe vollständig verweigern. Das ist der Stoff, aus dem Nervenkrise bestehen.

Wir haben uns daran gewöhnt, über solche Streitigkeiten zu psychologisieren. Adam und Eva werden endlose Diskussionen führen und einander Beziehungsunfähigkeit und Charakterfehler vorwerfen, natürlich ohne auch nur einen Schritt weiter zu kommen. Schließlich hält sich keiner von beiden für einen ausgekochten Egoisten, sondern weiß für sein Verhalten gute Gründe zu nennen: Hat er nicht gerade das Auto über den TÜV gebracht? Und hat sie nicht die letzten drei Mal die Tüten allein geschleppt?

Jenseits ihrer verletzen Gefühle folgen Adam und Eva, ohne es zu wissen, einer unerbittlichen Logik: Wer das beste Ergebnis für sich erzielen will, muss es auf das Schlimmste ankommen lassen. Wer dieses Risiko scheut, nimmt in Kauf, ausgenutzt zu werden. Wie kann Altruismus in einer solchen Situation gedeihen? Auf den ersten Blick ist aus diesem Dilemma keinen Ausweg zu sehen.

Und doch gibt es eine Lösung, die ohne gegenseitige Vorwürfe auskommt und dabei zuverlässig für Gemeinsamkeit sorgt. Nicht ein Psychologe, sondern ein Mathematiker hat sie gefunden: der Amerikaner John Nash, den Kinogänger als genial-verrückten Helden des Hollywoodfilms „A beautiful mind“ kennen.

Das Geheimnis ist, Faulpelze unangenehme Folgen ihrer Bequemlichkeit fürchten zu lassen. Eva muss Adam drohen, den Kühlschrank leer zu lassen, wenn er seinen Teil der Arbeit nicht übernimmt, und die finstere Ankündigung auch gelegentlich wahr machen. Weil Adam das weiß und vermeiden will, wird er sich in aller Regel in den Supermarkt bequemen. (Umgekehrt gilt natürlich dasselbe. Nach Nash lässt sich sogar berechnen, wie oft beide Partner ihrer Glaubwürdigkeit halber stur bleiben müssen.)

Nur vordergründig erscheint solches „Wie du mir, so ich dir“ konfrontativ. Abgesehen davon, dass Adam und Eva sich damit qualvolle Diskussionen ersparen, fördert die Taktik gegenseitiges Wohlwollen, Großzügigkeit und Vergebung. Denn kluge Partner verweigern sich niemals ohne Grund, sondern zahlen es dem anderen nur heim, wenn dieser Sabotage übt. Und selbst dann sind sie nachsichtig und strafen nicht gleich beim ersten Patzer, weil vorschnelle Rache die Zusammenarbeit, von der beide profitieren, zerstört. Aus demselben Grund kehren sie sofort zur Kooperation zurück, wenn sich der nach einem Regelverstoß wieder entgegenkommend verhält.

Strafe muss sein, denn sie ist die Voraussetzung für ein Klima, in dem Zusammenarbeit und Selbstlosigkeit gedeihen können. Leider fällt dieses gezielte, kaltblütige Bestrafen gerade fürsorglichen Menschen schwer. Viele verfallen lieber in die Rolle des Märtyrers, als gelegentlich kalkuliert zurückzukeilen. Aber nur wenn bequeme Ehepartner und sonstige Trittbrettfahrer gelegentlich eins auf die Finger bekommen, nehmen sie davon Abstand, großzügigere oder engagiertere Mitmenschen auszunutzen.

Die Strategie nach dem Motto „wie du mir, so ich dir“ bringt nachweislich selbst hartgesottene Egoisten zur Zusammenarbeit. Denn unter solchen Bedingungen verspricht es einfach mehr Erfolg, von vorneherein mit dem anderen gemeinsame Sache zu machen.

Der Clou aber ist: Sobald die Partner eingesehen haben, dass sie besser kooperieren, können sie sich das nervenaufreibende Wechselspiel von Drohung und Vergeltung sparen. Denn jetzt kann sich ein Vertrauensverhältnis entwickeln. Beide spüren, dass auf den anderen Verlass ist.

Wie sich dieses Empfinden allmählich aufbaut, hat kürzlich ein faszinierendes Experiment gezeigt. Die Versuchsteilnehmer wurden dabei paarweise in eine Situation gebracht, die dem Einkaufsproblem von Adam und Eva ähnelte: Wie das zänkische Paar mussten sie immer wieder zwischen Zusammenarbeit und dem Versuch zu tricksen wählen. Kooperierten sie, erhielten sie vom Versuchsleiter Geld. Spielte einer der beiden unfair, konnte er allerdings noch mehr einstreichen – bis der Betrogene sich rächte und den Schlawiner boykottierte.

Während die Versuchspersonen ihre Entscheidungen trafen, überwachte ein Computertomograf, was sich in ihren Gehirnen abspielte. Auf dem Monitor konnten die Forscher so verfolgen, wie sich die Probanden anfangs regelrecht beschnüffeln. Jeder stellte den anderen zunächst auf die Probe: Spielt mein Gegenüber fair? Oder zieht er mich über den Tisch? Merkte ein Teilnehmer, dass er mit Betrug Erfolg hatte, wurde er immer dreister. Wehrte sich der andere jedoch und verweigerte sich seinerseits, so versuchte ihn der Sünder mit übergroßem Entgegenkommen zu besänftigen.

Anhand der Hirnaktivität ließ sich beobachten, wie jeder sein Gegenüber unbewusst einschätzte. Und nach ein paar Runden sah es für die Wissenschaftler so aus, als verfügten ihre Probanden über telepathische Fähigkeiten: Ihre Hirne sagten nämlich die Entscheidung des anderen richtig voraus, noch bevor dieser sie überhaupt gefällt hatte. So gut hatten sich die Partner inzwischen kennengelernt.

Lief die Zusammenarbeit alles in allem gut, begann jetzt eine neue Phase der Beziehung: Die Partner hörten plötzlich auf, sich gegenseitig zu überwachen – und vertrauten einander blind. Statt der Hirnzentren, die das Verhalten des anderen taxieren, waren nun andere Regionen im Kopf aktiv, die Gefühle der Sympathie und der Bindung erzeugen. Beide hatten jetzt die Suche nach dem eigenen Vorteil zurückgestellt zugunsten des gemeinsamen Ziels. Die Grenze zwischen „dir“ und „mir“ weichte auf; ein Stück weit verschmolz beider Empfinden und Denken. Ihre Gehirne arbeiteten buchstäblich im Gleichtakt. Und je besser dies gelang, umso schneller füllten sich die Geldbörsen beider Spieler: Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser.

Und es ist der beste Nährboden für selbstloses Verhalten. Denn Altruismus bedeutet ja eben nicht grenzenlose Aufopferung. Vielmehr kann er auf lange Sicht nur gedeihen, wenn alle Beteiligten sich fair verhalten und nicht die Gutherzigkeit anderer ausbeuten. Wir sind es gewohnt, Altruismus und Egoismus als unvereinbare Gegenpole zu sehen. In Wirklichkeit aber bedingen und brauchen beide einander. Oft verfolgen wir unsere Interessen am wirkungsvollsten, indem wir sie zurückstellen und anderen dienen. Und wer vertraut, ist selbstlos genug zu geben, ohne dass er sich einer Gegenleistung sicher sein kann.

Wem wir Vertrauen schenken, ist maßgeblich für den Lebenserfolg. Aber wer verdient unser Vertrauen? Die beste Freundin? Der Gebrauchtwagenhändler? Der Obdachlose, der morgens in der U-Bahn bettelt? Anders als wir oft denken, sollten wir nicht versuchen, diese Frage nur mit nüchterner Überlegung zu beantworten. Die Hirnforschung zeigt vielmehr, dass wir unserer Intuition vertrauen sollten. Indem wir uns unbewusst in andere hineinversetzen, übernehmen wir ihre Gedanken und Gefühle, empfinden ihre Freude und ihr Leid, fast als es ob es unsere eigenen wären. Nur so können wir unsere Mitmenschen verstehen, mit ihnen zusammenarbeiten, von ihnen lernen, Vertrauen aufbauen.

Die rein egoistische Vernunft ist dazu nicht fähig. Ihr Kaufmannsgeist wirkt nicht nur wenig sympathisch, sondern würde ohne die Hilfe der Empathie auch schlechte Geschäfte machen. Genau deshalb ist es sinnvoll, dass wir Glück empfinden, wenn wir für andere sorgen: Die Natur verführt uns mit guten Gefühlen dazu, dass wir – auch im eigenen Interesse – mit anderen empfinden und mit ihnen teilen. Zugleich hält sie unsere eigennützigen, aber oft kurzsichtigen Triebe in Schach.

In unserer vernetzten Welt sind Menschen stärker aufeinander angewiesen als je zuvor. Wer heutzutage gut durchs Leben kommen will, muss seine natürliche Fähigkeit zu geben richtig nutzen. Die Bedürfnisse anderer an die erste Stelle zu setzen, mag ungewohnt sein. Man kann diese Sichtweise aber einüben, bis sie so selbstverständlich wird wie Fahrrad fahren. Gefragt sind Einfühlungsvermögen, Gelassenheit und das Verständnis, wann Menschen ihre selbstlose Seite zeigen – und welche Umstände ihren Egoismus zutage fördern. Wenn wir unseren Blick dafür schärfen, fällt es uns leichter zu erkennen, wann Großzügigkeit, wann gesunder Eigennutz angebracht sind. Die Angst, ausgenutzt zu werden, verschwindet allmählich, und mit dem Mut zu geben wächst ein Gefühl der Freiheit.