

Steinzeitgerechtigkeit

von Prof. Dr. Rainer Völker

Die Biologie muss, wenn nicht Schicksal, so doch Ausgangspunkt sein für eine Diskussion.²
(Susan Pinker, Psychologin)

Genetische Muster der Steinzeit

Evolutions-, Soziobiologen und vor allem Evolutionspsychologen weisen darauf hin, dass unser Verhalten und unsere Entscheide – quer über alle Kulturkreise und Nationen hinweg – von evolutionären Prägungen bestimmt werden. Warum wir fünf Finger an jeder Hand haben, wieso es Schluckauf gibt etc. wird genauso erklärt wie Entscheide, die wir im Alltag oder in spezifischen Situationen treffen. Ein zentraler Antrieb bei unseren Entscheiden ist etwas salopp formuliert der „Fortpflanzungserfolg“.

Unmittelbar einsichtig ist der Zusammenhang zwischen diesem Antrieb und den Entscheidungen bei der Partnerwahl: Hier laufen unbewusst evolutionäre Programme ab. Was Frauen und Männer attraktiv finden, bestimmen meist fest verankerte Schemata – zum Beispiel ist Symmetrie als Zeichen für Gesundheit, gute Erbanlagen und somit Fruchtbarkeit kulturübergreifend ein zentrales Kriterium. Tiere ebenso wie Menschen versuchen ihre Attraktivität nach außen zu steigern. Die Farbe Rot, die viele Primatenmännchen bei ihren Weibchen anzieht, wirkt auch auf Männer. Sie beurteilen Frauen in roten Kleidern als attraktiver als anders gekleidete. Jugendlich und verlockend wirkt auch eine gleichmäßige Hautfarbe. Neben diesen allgemeinen Selektionsmustern gibt es spezifische: Die Anthropologin Helen Fisher konnte sogar zeigen, dass die unterschiedliche hormonelle genetische Prägung von Menschen letztlich das Wahlverhalten der Partner bestimmt.³ Soziobiologen und Evolutionspsychologen erläutern zudem, dass der Antrieb Fortpflanzungserfolg auch bei Entscheiden, die scheinbar nicht unmittelbar in Zusammenhang mit dem Thema Partnerwahl stehen, letztlich im Hintergrund wirkt – beim Autokauf, bei Philosophien, bei der Religion oder bei geschäftlichen Aktivitäten; selbst hinter feinsinnigen Kulturleistungen finden sich archaische Antriebe.⁴

Der Mensch als Herdentier benötigt Ansehen und Akzeptanz in der Gruppe. Fühlen sich Menschen ausgeschlossen, empfinden sie einen Raum als deutlich kühler und entscheiden sich dann – quasi als physikalische Kompensation – eher für eine heiße Suppe als für ein kühles Getränk. Umgekehrt nehmen wir mit einer warmen Tasse in den Händen eine andere Person als sympathischer wahr. Wie wichtig soziale Wärme sein kann, beweisen auch Schimpansen. Nach einem Konflikt zwischen zwei Gruppenmitgliedern wird der Unterlegene schnell durch Körperkontakt beruhigt, sodass sich sein Stress merklich verringert.

Die Konditionierungen aus der Vorzeit gereichen uns bei unseren Entscheiden auch zum Nachteil. Manche kulturell geprägten Essgewohnheiten überfordern unsere Fähigkeiten. Zucker signalisiert energiereiche Kost. Das Auffinden von Lebensmitteln mit hohem Nährwert war früher recht schwierig. In der modernen Gesellschaft steht uns Zucker allerdings mühelos zur Verfügung. Die positive Assoziation verführt Menschen dazu, zu viel gesüßte Lebensmittel zu sich zu nehmen. Auch viele kognitive Verzerrungen, die wir später noch vorstellen, haben ihren Ursprung in den Mustern der Steinzeit: Stereotype, Haloeffekt u. a. waren in Urzeiten meist positiv, in der heutigen Zeit gereichen uns diese „mentalen Abkürzungen“ des Öfteren zum Nachteil (► Kap. 3.3). Was aber haben nun die Erkenntnisse über die Evolution mit unserem Thema Gerechtigkeit zu tun?

Bei vielen Beispielen aus Kapitel 2 sind unsere archaischen Muster eine bedeutende Ursache für unser „ungerechtes“ Verhalten und für die eingangs genannten Widersprüche zwischen Ansprüchen und Wirklichkeit. Zunächst determiniert unsere Motivation „Fortpflanzungserfolg“ zentral unseren Grundegoismus – so dass wir z. B. für aus ethischer Sicht recht unnütze Dinge viel mehr Geld ausgeben als für die Rettung anderer Menschen. Wir erläutern dies genauer im

nächsten Unterabschnitt über „Reproduktionserfolg“. Im übernächsten Unterabschnitt erläutern wir, ob und warum aus Sicht der Evolution Altruismus zustande kommen konnte. Altruismus ist zwar bei Menschen erkennbar, allerdings nicht wirklich selbstlos. Er ist auch sicher stärker für unser direktes Umfeld wie vor allem Familie, Freunde, Kollegen etc. vorhanden. Mit zunehmender Distanz zu anderen Menschen nimmt er tendenziell ab. Insofern ist es nicht verwunderlich, wenn wir Geflüchteten in unserer „Nähe“ – auch medialer „Nähe“ – z. B. mehr Aufmerksamkeit entgegenbringen.

Wichtig ist in unserem Kontext auch, dass unsere Moralvorstellungen – zu denen der „Sinn für Gerechtigkeit“ gehört – ebenfalls ein genetisches Muster ist. Diese „moralische Grammatik“⁵ wurde zentral in der Steinzeit geprägt. Moralische Erziehung und aktuelle Umwelt prägen ebenfalls unser Gerechtigkeitsempfinden – die Leitlinien geben jedoch die archaischen Muster vor. Wir verhalten uns und urteilen auf Basis eines Gerechtigkeitssinns, der über Jahrtausende in kleinen Gruppen von Jägern und Sammlern geprägt wurde und in einer vergleichsweise sehr kurzer Zeitdistanz auf eine globalisierte Welt, in der ein Großteil der Menschheit durch Lieferketten und digitale Technologien miteinander vernetzt ist, trifft (► Kap. 3.2.4).

Fast selbstverständlich gerieten die Sichtweisen der Soziobiologen bzw. Evolutionspsychologen in die Kritik. Allerdings kann man wohl eine Fallunterscheidung treffen. Zum einen basiert die Kritik auf der Angst, die Erkenntnisse würden eine „Steilvorlage“ für diejenigen bieten, welche patriarchalische oder rassistische Strukturen predigen. Wissenschaftler, die sich auf die Evolution beziehen, haben hier eine klare Antwort. Durch die Wissenschaft erklärte Verhaltensweisen sollen ja nicht ethisch „abgesegnet“ werden. Wenn z. B. Evolutionspsychologen rassistische Vorurteile oder ökonomische Gier auf uralte Instinkte zurückführen, kann man im Gegenteil aufzeigen, wie sich unsere genetische Grundausstattung mit einem friedlichen, vorurteilsfreien Zusammenleben vereinbaren lässt. Daneben gibt es wissenschaftliche Kritik, die an einzelnen Details der Evolutionspsychologie ansetzt. Unter dem Strich ist allerdings nicht wegzudiskutieren, dass unser Gehirn nicht als „weißes Blatt“ auf die Welt kommt und dann durch Erziehung und Lernen „beschriftet“ wird. Die Belege von generellen Prägungen, die sich in allen menschlichen Populationen finden, sind eindeutig.

Reproduktionserfolg – Geld für Kosmetik, Tuningteile und Luxuswaren statt für Hilfeleistungen

Ich habe kaum Geld fürs Alter auf die hohe Kante gelegt, aber ich habe bisher mehr als eine halbe Million Dollar in meine Söhne gesteckt. Aus Sicht der klassischen Wirtschaftstheorie wäre mein Umgang mit Geld schlicht irrational. ...Ich fühle mich sogar schuldig, dass ich diese Zeilen schreibe, denn ich will natürlich nicht, dass meine Söhne dies später lesen und denken, ich hätte sie als ‚wirtschaftliche Investition‘ betrachtet.⁶ (Douglas T. Kenrick, Evolutionspsychologe)

Zentraler Antrieb von Menschen ist aus Sicht der Evolutionsbiologen und -psychologen die Reproduktion der eigenen Gene. Dieser Antrieb begründet letztlich auch egoistisches Verhalten, unseren Körper und unser Verhalten, aber auch bestimmte Diskrepanzen im Gehirn sind auf Reproduktion ausgerichtet und verfolgen entsprechende Strategien.⁷ Eingängige Beispiele werden gerne aus dem Bereich Partnersuche bzw. Partnerselektion berichtet:

Um zu erklären, wie der Pfau seinen Schwanz entwickeln konnte, zog Darwin die sexuelle Selektion heran. Obwohl die Evolution oft fälschlich als „das Überleben des Stärksten“ bezeichnet wird, geht es in der Evolution gar nicht ums Überleben, sondern um die Fortpflanzung. Ein Tier, das schnell heranwächst, Partner findet und Nachkommen zeugt, ist aus Sicht der Evolution ein Erfolg, auch wenn ihm kein langes Leben vergönnt ist. Es gibt zwei Varianten der sexuellen Selektion. Einige Eigenschaften (zum Beispiel der Pfauenschwanz) steigern die Fitness, weil sie Angehörige des anderen Geschlechts anlocken. Andere Eigenschaften (wie Geweihe und Hörner) verbessern die Fitness eher indirekt, indem sie einem Männchen helfen, Nebenbuhler aus dem Weg zu räumen. Wie die Pfauen schlagen Männer quasi ihr Rad zur Balz. Sollte es reiner Zufall sein, dass Partnerinnen suchende Männer genauso reagieren wie die Männchen anderer Arten während der Balz? Das ist eher unwahrscheinlich. Frauen bevorzugen Männer, die

sich aus der Menge abheben. Für Männer bringt das „sich Abheben“ also ebenso Vorteile wie für Pfauenhähne, Hirsche, Ziegenböcke etc. Die nach zur Schau gestellten Merkmale verschaffen Vorteile im Wettbewerb um Partnerinnen.

Forscher können z. B. zeigen, dass Männer versuchen, durch gezieltes Geldausgeben zu imponieren.⁸ So erhalten Versuchspersonen unerwartet einen hohen Geldbetrag. Dann werden sie gefragt, für welche Gegenstände die Personen Geld ausgeben würden. Im Vorfeld erhält die eine Hälfte der Personen jedoch ein Priming – auf das Motiv der Partnersuche. Das Ausgabeverhalten der Personen ohne Priming ist unauffällig. Bei den Personen „auf Partnersuche“ wurde von den Männern das meiste Geld für Geltungskonsum – und nicht für Alltagsgegenstände – ausgegeben. Imponiergehabe kann auch durch teure Autos stattfinden. Allerdings muss das männliche „Sich-in-Szene“-Setzen nicht mit Geldausgeben verbunden sein. Imponiergehabe findet sich nicht nur dort. Wie Evolutionspsychologen in verschiedenen Experimenten zeigten, kann sich Imponiergehabe auch durch Macht, Vermögen, Kraft oder geistige Überlegenheit äußern.

Diese männlichen „Strategien“ haben Erfolg. Es gibt zwar Vorlieben bezüglich der genannten Facetten, aber unterm Strich zeigen die Effekte Wirkung. Frauen reagieren tendenziell positiv auf Männer mit den genannten Eigenschaften. Der Evolutionspsychologe Kenrick hat dies in etwa so zusammengefasst: Frauen finden einen wenig gutaussehenden Mann mit Rolex und Anzug im Zweifel attraktiver als einen hübscheren in der Kleidung einer Burger-Kette. Bei Männern wird unabhängig von den Statussymbolen über Attraktivität befunden. Hier gelten etwas andere Gesetzmäßigkeiten bzw. Gewichtungen. Das Aussehen von Frauen spielt für Männer eine zentrale Rolle. Wie schon im vorigen Abschnitt erwähnt sind körperliche Merkmale sehr wichtig, die auf „Fruchtbarkeit“ schließen lassen. Entsprechend haben auch Frauen Reproduktionsstrategien, die sich dann z. B. in dem Konsum von Kosmetik, modischer Kleidung, Fitnessprogrammen, die weniger auf Kraftaufbau, sondern stärker auf die Betonung von bestimmten Körperregionen ausgerichtet sind, äußern.

Allein schon für das Thema Partnersuche bzw. -selektion werden unter Umständen schon sehr viele Ressourcen eingebracht, die uns viel Geld und Zeit kosten. Nicht von ungefähr ist unser Konsum von Kosmetik, für „schicke“ Autos oder sogar entsprechende Tuningteile, Mode u. Ä. im Vergleich zu anderen Ausgaben sehr hoch. In Abschnitt 2.4 haben wir auf dieses Ausgabeverhalten schon hingewiesen. Zum Fortpflanzungserfolg gehören ebenso die Bemühungen Kinder großzuziehen, ihnen eine gute Ausbildung zukommen zu lassen und mitzuhelfen, dass auch Enkelkinder gut aufwachsen. Für das Gedeihen der eigenen Familie wird sehr viel investiert und viel in Kauf genommen. Entsprechend kann das obenstehende Zitat von Douglas T. Kenrick verstanden werden.

Diese und viele andere Beispiele, die den Rahmen unseres Buches sprengen würden, bestätigen die These, dass die Reproduktion unserer Gene den zentralen Antrieb unseres Verhaltens bildet. Daraus ergeben sich dann entsprechende Implikationen für unseren Umgang mit dem Thema Gerechtigkeit. Unser Selbst und unser enges Umfeld sind uns wichtig. Recht ähnlich wie in der Steinzeit haben wir unser Überleben und das unserer Familie im Sinne. Zum Teil hat sich unser Spektrum auf einen größeren Kreis von Menschen erweitert – aber das Muster ist ähnlich geblieben. Menschen, die nicht zu unserem Umfeld gehören, die noch dazu vielleicht kulturell anders sind und räumlich und/ oder medial weit weg sind, finden wenig Beachtung. Im Zweifel entscheiden wir uns für „unsere Gene“, investieren für uns direkt, unsere Kinder, Verwandten oder auch Freunde viel mehr Zeit und Geld als für fremde Menschen, denen es vielleicht viel schlechter geht als den Erstgenannten. Verglichen mit dem Aufwand, den wir betreiben, um anderen Menschen aus der Not zu helfen, geben wir z. B. für Kosmetik, Mode große Summen aus. Im Zweifel sind diese Dinge, die wir für die erwähnten Zwecke wie Imponiergehabe oder generell Attraktivitätssteigerung nutzen, noch dazu aus ökologischer Sicht bedenklich.

Es geht an dieser Stelle nicht darum, generelle Vorwürfe gegen egoistisches Verhalten zu erheben. Ein „gesunder Egoismus“ ist für das eigene Überleben und das Überleben von Gesellschaften – das zeigt die Evolution ebenfalls – unabdingbar. Wichtig bei jeglicher Art von Diskussion – also auch bei Diskursen rund um das Thema Gerechtigkeit – ist es, zunächst wissenschaftliche Erkenntnisse anzunehmen und auf dieser Basis zu argumentieren – ganz im Sinne am Abschnittsanfang 3.2.

Zu den Erkenntnissen gehört, dass unsere Reproduktionsstrategien nicht nur unmittelbar bei der Partnerwahl oder Familienzusammenhalt auszumachen sind. Es gibt eine Unmenge von Studien, die auf weniger offensichtliche, aber dennoch sehr relevante Strategien und deren Konsequenzen hinweisen. Ob bei Autokauf, beim Sport, bei gesellschaftlichen Aktivitäten – überall kann unser Grundantrieb eine zentrale Rolle spielen. Wir wählen ein Beispiel aus dem Themenkreis Religion.⁹ Religion oder Moral sind Phänomene, deren Entstehung über die Wissenschaft recht gut erforscht sind; vor allem Anthropologen, Evolutionsbiologen oder Sozialpsychologen haben hier wesentliche Beiträge geleistet.¹⁰ Religionen geben auch Leitlinien und Regeln vor – auch für Sexualität, Partnerschaften und Familie. Sie determinieren also den Spielraum für Reproduktionsstrategien. Es lässt sich zeigen, dass die Wahl und/ oder das Festhalten an einer bestimmten Religion Reproduktionsvorteile hat; um sich vor einer Vielzahl von attraktiven Konkurrenten/ -innen zu stärken sind unattraktivere (unattraktiv kann sich hier auch auf Geld, Macht etc. beziehen) Personen eher geneigt, strenge, konservative Glaubensrichtungen zu bevorzugen und vice versa.

Prof. Dr. habil. Rainer Völker ist Professor für Management an der Hochschule in Ludwigshafen am Rhein und leitet das Institut für Management und Innovation in Ludwigshafen am Rhein. Er ist zudem als Referent, Berater und Autor tätig. Vor seiner Hochschultätigkeit hatte er verschiedenen Führungsfunktionen in der Wirtschaft inne. Er studierte Volkswirtschaftslehre in Heidelberg, promovierte an der Universität Konstanz und habilitierte an der Universität St. Gallen.

[Weitere Beiträge von Wissenschaftlern, Vertretern der Wirtschaft und von Interessenverbänden sowie von Politikern finden Sie im Buch „Standort Deutschland“ aus der Reihe „Denkanstöße“ erschienen im Kohlhammer-Verlag 2021.](#)

² Lesenblog (o. J.): Der kleine Unterschied hat doch große Folgen. Online: <http://www.lesenblog.de/2009/01/29/pinker/>, Zugriff 08.12.2021.

³ Fisher, H. E.; Rich, J.; Island, H. D.; Marchalik, D. (2010): The second to fourth digit ratio: A measure of two hormonally-based temperament dimensions. In: Personality and Individual Differences 49 (7), S. 773–777.

⁴ Kenrick, D. T. (2012): Sex, Mord und der Sinn des Lebens. Hogrefe Verlag, Göttingen.

⁵ Hauser, M. (2006): Moral Minds: How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong. Ecco, Hamburg.

⁶ Kenrick, D. T. (2012): Sex, Mord und der Sinn des Lebens. Hogrefe Verlag, Göttingen.

⁷ Vgl. grundlegend zu der Sichtweise der Evolutionspsychologie z. B. Buss, D. M. (2019): Evolutionary Psychology: The New Science of the Mind. 6. Auflage. Routledge, London.

⁸ Kenrick, D. T. (2012): Sex, Mord und der Sinn des Lebens. Hogrefe Verlag, Göttingen.

⁹ Weeden, J.; Cohen, A.; Kenrick, D. T. (2008): Religious Attendance As Reproductive Support. In: Evolution and Human Behavior 29 (5), S. 327-334.

¹⁰ Schaller, M.; Norenzayan, A.; Heine, S. J.; Yamagishi, T.; Kameda, T. (2015): Evolution, Culture, and the Human Mind. Psychology Press, Hove, East Sussex.