

DIE ÖKONOMIE DES GLÜCKS

»Geben ist seliger denn Nehmen« – in diesem Bibelspruch steckt viel Wahres. Wer sich ehrenamtlich engagiert, für wohltätige Zwecke spendet, seinen Freunden und Freundinnen und der Nachbarschaft hilft, ist glücklicher. Großzügigkeit ist vor allem eine Bereicherung für diejenigen, die geben. Auf den ersten Blick erscheint es zwar wenig attraktiv, anderen zu helfen oder sich anzustrengen, wenn es keinen offensichtlichen Gewinn bringt. Doch denken Sie an die vielen Menschen, die Angehörige pflegen, die sich bei Hilfswerken engagieren, bei Umweltkatastrophen spenden oder Solidarität mit politisch Verfolgten bekunden. Sie alle tun es gern und freiwillig. Ganz offensichtlich haben wir tief in unserem Herzen (und im Gehirn) die Neigung, anderen etwas Gutes zu tun, egal, ob wir sie kennen oder nicht. Ob das nur daran liegt, dass unsere »guten Taten« mit einer Dopamindusche belohnt werden, sei dahingestellt. Jedenfalls fühlen wir uns gut, wenn wir helfen – und deshalb wollen wir ganz von allein das wiederholen, was diese guten Gefühle verursacht hat.

GROSSZÜGIGKEIT IST ATTRAKTIV

Was unser Belohnungssystem anregt und uns glücklich macht, ist höchst individuell und geprägt durch das, was im

Gehirn als attraktiv abgespeichert ist. Materielles steht dabei eher selten im Vordergrund, wichtiger sind für die meisten Menschen Zuneigung und Nähe. Interessant finde ich, dass Großzügigkeit auch bei der Partnerwahl von Frauen nachweislich eine Rolle spielt. Forscherinnen der Cornell Universität konnten bei ihren Untersuchungen feststellen, dass die Zurschaustellung von Großzügigkeit durch Männer bei Frauen sehr gut ankommt. In dem Test wurden 150 Frauen Fotos mit Selbstdarstellungen von Männern vorgelegt. In einigen Berichten gab es Hinweise auf Großzügigkeit und auch altruistisches Verhalten, zum Beispiel Sätze wie »Ich helfe gern anderen Menschen«. Bei der Auswertung zeigte sich, dass Frauen deutlich lieber mit großzügigen Männern zusammen sind – selbst wenn es sich nur um kurze Affären handelt.

Ein weiteres, sehr interessantes Ergebnis dieser Untersuchung ist, dass die großzügigen Männer beruflich oft überdurchschnittlich erfolgreich sind und es häufig bis ganz nach oben schaffen.

GEIZ HINTERLÄSST SPUREN

Geizkragen haben weniger graue Hirnsubstanz als Menschen, die großzügig sind. Das ist das Ergebnis von Untersuchungen an der Universität Zürich. Das Volumen einer kleinen Hirnregion zwischen Scheitel- und Schläfenlappen beeinflusst die Neigung zu Großzügigkeit oder Geiz. Ernst Fehr, der Leiter der Studie, betont, dass damit bewiesen sei, dass ein Zusammenhang zwischen

Hirnanatomie, Hirnaktivität und altruistischem beziehungsweise nicht-altruistischem Verhalten besteht.

Festgestellt hatten die Forscherinnen diese Zusammenhänge durch eine einfache Versuchsanordnung: Die Probandinnen mussten Geldbeträge zwischen sich und einem anonymen Spielpartner aufteilen. Währenddessen wurde ihre Gehirnaktivität aufgezeichnet. Einige Teilnehmerinnen zeigten sich geizig, andere großzügig. Die Großzügigen haben nicht nur mehr graue Masse, sie fühlen sich auch besser.

Das Geheimnis des Glücks liegt nicht im Besitz, sondern im Geben. Wer andere glücklich macht, wird glücklich.

André Gide/Schriftsteller

DER MYTHOS VOM EGOISTISCHEN GEN

Trotz unzähliger Gegenbeweise galt der Mensch bei führenden Wissenschaftlerinnen lange als reiner Egoist, der nur seinen eigenen Erfolg sieht und die maximale Erfüllung seiner Vorstellungen betreibt. »Jeder ist sich selbst der Nächste«, das meint der Volksmund zu wissen. Doch mittlerweile haben sich immer mehr Forscherinnen von der Vorstellung eines »Egoistischen Gens«, das immer und überall nur seinen Vorteil sucht, verabschiedet. Inzwischen sind Untersuchungen über die Auswirkungen von Geben und Nehmen in den Fokus des Interesses gerückt. Verhaltensforscherinnen, Biologinnen, Psychologinnen, Neurologinnen und neuerdings auch Ökonominnen untersuchen mit Tests und bildgebenden

Techniken, was in unserem Gehirn passiert, wenn wir uns freundlich, großzügig und kooperativ verhalten. Ein Ergebnis: Menschen, die glücklich sind, spenden häufiger, und das Spenden macht sie wiederum noch glücklicher. Die Forscherinnen nennen diesen Effekt Pay-it-forward, das soll heißen, wer Freundlichkeit erlebt, wem es gut geht, der verhält sich in der Konsequenz auch anderen gegenüber großzügig und wohlwollend. Diese Erkenntnisse unterstützen das, was der Dalai Lama so ausdrückt: »Wir haben eine Tendenz zur Freundlichkeit.« Offensichtlich müssen wir nur noch daran arbeiten, um sie zu stärken.

ZUSAMMENARBEIT MACHT GROSSZÜGIG

Ein Fehler, der uns oft in unserem Streben nach Großzügigkeit stolpern lässt, ist die Vorstellung, dass wir am weitesten kommen, wenn wir radikal unsere eigenen Interessen verfolgen, ohne auf die Bedürfnisse der Menschen um uns herum einzugehen. Doch das ist zu kurz gedacht, denn Rücksichtslosigkeit lässt uns langfristig allein zurück.

Der Neurobiologe Donald Pfaff spricht von einer Goldenen Regel, die in allen Kulturen gilt. Sie wird zwar überall etwas anders formuliert, meint im Kern aber immer etwas wie: »Liebe deine Nächsten wie dich selbst!« Es zeugt von enormer Großzügigkeit und menschlicher Größe, wenn wir dieser Aufforderung nachkommen. Denn diese Nächstenliebe ist eine tägliche Herausforderung, beinhaltet sie doch die Selbstliebe ebenso wie die Feindesliebe. Wer das versucht, übt sich in der Paramita Dana.

Die Wertschätzung anderen gegenüber können wir schon

im Kleinen zeigen, in ganz alltäglichen Situationen, in denen wir nicht unseren Vorteil suchen, sondern auf Kooperation und Gegenseitigkeit setzen: Ich behandle dich fair, und du behandelst mich fair.

Dazu passt eine Untersuchung, die unter dem Namen »Gefangenendilemma« bekannt wurde und Möglichkeiten der Kooperation unter Gefängnisinsassinnen durchgespielt hat. Die Ausgangssituation: Zwei Probandinnen wird eine gemeinsame Straftat vorgeworfen. Leugnen beide, dann fällt die Strafe gering aus. Macht sich eine zum Kronzeugen und sagt gegen die andere aus, kommt sie frei, und die andere bekommt eine hohe Strafe. Die Crux in der Versuchsanordnung ist, dass sich die beiden nicht miteinander besprechen können. Keine weiß, wie die andere sich verhält. Hier entscheidet nur das Vertrauen in eine mögliche Kooperation – und das hatten die meisten Probandinnen tatsächlich. Neurobiologisch ergab diese Studie übrigens, dass das Gehirn auch diese Sonderform von Altruismus unterstützt: Das Belohnungssystem der Gefangenen wurde aktiv, wenn die Entscheidung für die Kooperation, also für das gemeinsame Absitzen der Strafe fiel.

Dana zu verwirklichen heißt auch, dass wir zu verstehen versuchen, was uns und anderen nutzt und was uns und anderen schadet.

MACHT GELD EINSAM?

Der bekannte Neurowissenschaftler Manfred Spitzer spricht in seinen Vorträgen immer wieder über die verderbliche Wirkung von Geld auf unser Leben. Seine These lautet: Geld

macht unglücklich und einsam. Dazu gibt es selbstverständlich auch die Gegenthese: Geld macht glücklich. Ich bevorzuge den mittleren Weg und glaube damit den Untersuchungen, die besagen, dass Geld bis zu einer bestimmten Summe glücklich macht. Diese ist je nach Kultur unterschiedlich hoch, sichert aber ein gutes, sorgenfreies Auskommen. Alles, was deutlich darüber hinausgeht, gilt als nicht mehr relevant. Für ein Mehr an persönlichem Glück könnte dann zum Beispiel Dana, unsere Großzügigkeit, sorgen.

MIT VORSICHT GENIESSEN

Wir sollten den Einfluss von Geld und auch das ständige Reden über Geld nicht verharmlosen. Geradezu schockierend fand ich die Forschungsergebnisse der amerikanischen Psychologin Kathleen Vohs. Ihre Probandinnen mussten an einer Reihe von Wortspielen teilnehmen. Versteckt in den einzelnen Sätzen waren Begriffe, die in Zusammenhang mit Geld stehen, etwa Bank, Gehalt, Bezahlung, Tilgung, Vermögen und so weiter. Unbemerkt von den Teilnehmerinnen hatte die Versuchsleiterin durch diese Begriffe im Gehirn der Teilnehmerinnen eine Bahnung zum Thema Geld angelegt. Anschließend bat sie alle um kleine Gefälligkeiten. Die Auswertung der Ergebnisse war erschreckend: Die Teilnehmerinnen, in deren Wortspielen verstärkt Geld-Worte eingeschmuggelt worden waren, zeigten sich deutlich weniger hilfsbereit als die der Kontrollgruppe. Außerdem neigten sie stärker dazu, allein zu arbeiten und größere körperliche Distanz zu anderen Menschen zu suchen. Hinzu kam, dass sie seltener Hilfe in Anspruch nahmen und weniger bereit waren, für einen guten

Zweck zu spenden. Das Thema Geld scheint also direkte Auswirkungen auf unser Verhalten anderen gegenüber zu haben und einer großzügigen Grundhaltung eher im Weg zu stehen.

ZWISCHEN GLÜCK UND VERGNÜGEN UNTERSCHIEDEN

Mit der folgenden Übung können Sie den entscheidenden Unterschied zwischen wahrem Glück und kurzzeitigem Vergnügen erfassen. Diese Übung hilft Ihnen dabei, den Wert von materiellen Dingen zu relativieren.

- Denken Sie an eine Situation, die für Sie vergnüglich war, zum Beispiel als Sie zuletzt Schuhe gekauft haben, im Kino Popcorn oder in einem Café Eis gegessen haben. Schließen Sie die Augen, und lassen Sie sich gedanklich ganz auf die Situation ein. Stellen Sie sich genau vor, wie sie begann und wie sehr Sie sie genossen haben. Bleiben Sie weiter in dem Bild, und beobachten Sie, wie lange das vergnügliche Gefühl andauert. Spüren Sie, dass es sich nach einiger Zeit verändert? Wann es sich verändert? Welche anderen Gefühle tauchen auf? Langeweile? Ein schlechtes Gewissen? Oder vielleicht eine angenehme Sättigung? Ein befriedigendes Gefühl? War das Vergnügen kurz oder lang? Hat es Sie zufrieden zurückgelassen? Können Sie noch heute etwas davon spüren?
- Wenn Sie sich über Ihre Gefühle und deren Dauer klar geworden sind, dann lassen Sie sich auf eine andere Situation ein: Suchen Sie nach Situationen, in denen Sie etwas empfunden haben, das für Sie echtes Glück beschreibt. Vielleicht konnten Sie jemandem etwas Wichtiges schenken. Jemanden

glücklich machen. Oder Sie haben etwas ganz Besonderes bekommen, eine Liebeserklärung, einen Dankesbrief, eine Einladung. Erfahrungen von Glück und tiefer Zufriedenheit können sich auch in der Natur einstellen: bei einer Wanderung in den Bergen, dem Blick auf eine weite Landschaft, oder beim Schwimmen im Meer.

- Welche Erlebnisse wirken in Ihnen noch heute nach? Welche Erfahrungen haben einen bleibenden Wert für Sie?
-