

Arbeitswelt

Der Mammon entlarvt den Charakter

Alte Pauschalurteile werden oftmals durch neue Forschungsergebnisse zementiert oder zumindest nicht widerlegt. So erstaunt es nicht weiter, was kürzlich der Ökonom Jörg Kraigher-Krainer von der Fachhochschule Oberösterreich durch zwei Studien beweisen zu können glaubte: Geld verdirbt den Charakter. Oder wie der erwähnte Wirtschaftsexperte resümiert: «Menschen, die an Geld denken oder auf geldbezogene Gedanken gebracht werden, nehmen seltsame – genauer gesagt nutzenmaximierende – Charakterzüge an.» Angesichts der Bedeutung des Forschungsthemas lohnt sich ein vertiefter Blick auf die beiden Studien und deren – wenig berauschendes – Fazit.

Gesundheit oder Geld

Denn laut dem Wissenschaftsteam braucht es bei vielen Menschen auch nur hintergründig plazierte Geldsymbole, um die Bereitschaft zu verringern, zu helfen, zu spenden, um Hilfe zu bitten oder zu kooperieren. Kraigher-Krainers nüchterner Kommentar: «Lange Zeit war die Diskussion um die Frage, ob Geld den Charakter verdirbt, akademisch und von Werthaltungen geprägt. In Experimenten konnten wir nun jedoch das Gegenteil beweisen.» Das Sample umfasste jeweils Studierende aus verschiedenen Staaten, was den Verhaltensmustern eine länderübergreifende Gültigkeit verleiht. Alle 60 Teilnehmenden der ersten Studie mussten einen Text über Krebsforschung lesen. Dabei wurde die Gruppe A sogenannten «gesundheitsgebahnt», also auf die Bedeutung der Gesundheit aufmerksam gemacht, während die Gruppe B «geldgebahnt» vor allem auf wirtschaftliche Aspekte fokussierte.

Der Gruppe A wurde mitgeteilt, dass man durch gesunde Lebensweise einer Krebserkrankung vorbeugen könne. Gruppe B wiederum wurde kommuniziert, die Krebsforschung befinde sich in finanziellen Schwierigkeiten und wäre ohne rasches Auftreiben entsprechender Fördermittel gefährdet. Ein symbolträchtiges Bild verstärkte die Suggestivkraft der Fragen. So sah Gruppe A ein Bild mit Obst und Gemüse; Gruppe B erhielt die Illustration eines Geldstapels. Anschliessend wurden beide Gruppen mit verschiedenen wertbezogenen Aussagen konfrontiert. Diesen Statements konnten sie mehr oder weniger zustimmen. Dabei zeigte sich, dass die geldgebahnten Probanden weniger gern Geld an Freunde verliehen, weniger gerne teil-

ten, lieber alleine waren und Dinge bevorzugten, mit denen sie andere Menschen beeindrucken konnten.

Um die Auswirkungen einer unterschiedlichen Steuerung und Beeinflussung noch stärker hervortreten zu lassen, wurde in der zweiten Studie die kognitive Bahnung der beiden Gruppen einander stärker angenähert. Mit der kognitiven Bahnung wird die Informationsumgestaltung und -kanalisierung umschrieben, also die mentalen Prozesse während der Wissensverarbeitung. Wieder wurden Studierende aus verschiedenen Ländern herangezogen und zufällig aufgeteilt. Bei diesem Forschungsobjekt erhielten die Studierenden beider Gruppen einen Text über das Austauschprogramm Erasmus, das 1987 zur Studierendenmobilität und verstärkten Kooperation zwischen europäischen Hochschulen geschaffen worden war. Der erste Abschnitt vermittelte allgemeine Informationen zum Programm und war identisch. Der zweite Abschnitt war bezüglich Wortwahl so ähnlich wie möglich und thematisierte die Nachteile des Erasmus-Programms. Die Zeitbahnungs-Gruppe wurde insbesondere über die lange Zeitdauer orientiert, die bei Erasmus-Studierenden zu einem langen Wegsein von zu Hause führt. Die Geldbahnungs-Gruppe ihrerseits erfuhr, Erasmus sei zu teuer, und darüber hinaus benötigten Studierende monatlich 350 Euro zusätzlich.

Auch bei diesem Test wurden Bilder zwecks Akzentuierung der Stellungnahmen eingesetzt. Den «Zeitgebahnten» wurde ein Erasmus-Logo vorgelegt, den «Geldgebahnten» ein Geldbeutel. Danach wurden erneut beiden Gruppen Aussagen vorgelegt, um ihre Werthaltungen zu ergründen und Differenzen zwischen den beiden Lagern zu zeigen. Und siehe da: Auch bei diesem Test zeigte sich die geldgebahnte Gruppe insgesamt signifikant materialistischer als die zeitgebahnte. Insbesondere vertrat erstere die Meinung, Eigentum sei ein Zeichen für Erfolg. Folgerichtig verhielt sie sich weit weniger grosszügig, beispielsweise als es darum ging, etwas auszuleihen oder gar zu spenden.

Die kognitive Bahnung dürfte – über akademische Gremien hinaus – zweifellos weite Kreise interessieren. Denn der sachliche Zusammenhang zwischen Gehirnfunktionen und kognitiven Leistungen ist heute unbestritten und basiert auf der Annahme, dass kognitive Leistungen auf gewissen Gehirnfunktionen beruhen. Zwar for-

schon die Kognitionswissenschaftler immer mehr zu Leistungen wie Wahrnehmung, Denken und Lernen, und die Neurobiologen verstehen zunehmend die Vorgänge im Gehirn. Doch der Zusammenhang von Kognition und Gehirn ist und bleibt bisher weitgehend unerforscht. Fachleute verschiedener Disziplinen bemühen sich denn auch um den methodischen Erklärungszusammenhang, hängt doch die Weiterentwicklung unserer Gesellschaft wesentlich von kognitiven Leistungen, also von Kopfarbeit ab. Immerhin sind sich zahlreiche philosophische, medizinische und naturwissenschaftliche Abhandlungen neueren Datums zumindest darin einig, dass kognitive Leistungen im Kopf erbracht werden – im Gegensatz zu früheren Annahmen, die Wahrnehmung und Verarbeitung von Sinnesreizen finde im Herzen statt.

Viel Forschungsbedarf

Trotz allen Fortschritten bezüglich Trägerfunktion des Gehirns für kognitive Leistungen bleibt ein riesiges unbeackertes Feld an weiteren Fragestellungen. Einig ist man sich indessen immerhin, dass die in der Kopfarbeit, den Gehirnfunktionen und kognitiven Leistungen schlummernden Geheimnisse nur – zumindest teilweise und in Etappen – entschlüsselt werden können, wenn man experimentalpsychologische und neurobiologische Untersuchungen zusammenführt, integriert und auswertet.

Werner Knecht