

**Text: Wuketits Franz M.** Soziobiologie. Die Macht der Gene und die Evolution sozialen Verhaltens. Spektrum Akademischer Verlag Heidelberg 1997; Kapitel 5: Egoismus, Altruismus, Nepotismus. S. 69-109)

Simon Hürlimann

## Egoismus und Altruismus

Etablierte Prinzipien in der Evolution:

1. Kampf der Individuen untereinander
2. Zusammenschluss von Individuen zu kooperativen Systemen

Wann welche dieser beiden Maximen wirksam wird, ist von Art zu Art verschieden und hängt insbesondere auch von den ökologischen Rahmenbedingungen ab. Gemeinsam ist allen Organismen allein das Reproduktionsinteresse (Wuketits 1997, S. 69). Folgerichtig wollen die Lebewesen im täglichen Wettbewerb in erster Linie überleben (Wuketits 1997, S. 71).

Soziobiologische Termini:

Egoist = jedes beliebige Lebewesen, das seine Eignung auf Kosten eines oder mehrerer anderer Individuen steigert.

Altruist = jedes beliebige Lebewesen, das seine Eignung zugunsten eines oder mehrerer anderer Lebewesen reduziert.

### Egoismus

Obwohl uns egoistisches Verhalten überall (z.B. im Berufsleben, in der eigenen Familie usw.) ständig entgegentritt, ist Egoismus paradoxerweise verpönt und niemand will als Egoist entlarvt werden (Wuketits 1997, S. 70).

Alle Lebewesen sind primär an ihrer eigenen Fortpflanzung interessiert (Wuketits 1997, S. 70). Entsprechend fördert die Selektion seit über drei Milliarden Jahren diejenigen Varianten der Lebewesen, die relativ optimale Strategien des eigenen Überlebens finden. Kurzum, die natürliche Auslese unterstützt den Egoismus (Wuketits 1997, S. 71).

Aus Sicht der Soziobiologie ist egoistisches Verhalten mithin nichts Negatives.\*<sup>1</sup> Individuen mit ausgeprägten Eigeninteressen sind im Wissen darum, dass sie ihre Ziele nur mit Hilfe anderer erreichen können, häufig besonders kooperativ. Anders gesagt, der wahre Egoist kooperiert (Wuketits 1997, S. 76).

Dominanzverhalten spielt im sozialen Leben vieler Arten eine zentrale Rolle. Für die in zahlreichen Einzelstudien nachgewiesene Korrelation zwischen Dominanz und Reproduktionserfolg kann exemplarisch auf die Primaten verwiesen werden: ranghohe Männchen sind bei der Partnersuche und Paarung erfolgreicher als rangniedrige. Entsprechend gross ist das Interesse innerhalb der Gruppe eine ranghohe Position einzunehmen und/oder zu bewahren

1

Diese Form des Altruismus ist nach Herbert Spencer (1820-1903) gegeben, sofern der Wohltäter ungenannt und unbekannt bleibt und nicht mit einer zukünftigen Belohnung gerechnet werden kann (Wuketits 1997, S. 85).

(Wuketits 1997, S. 73). Um dieses Ziel zu erreichen, tritt an die Stelle des brutalen Kampfes im Verlaufe der Evolution die so genannt *soziale Intelligenz* (Wuketits 1997, S. 74).<sup>\*2</sup>

Bei der Evolution geht es nicht um die Erhaltung der Art, sondern allenfalls um die Erhaltung der jeweiligen Sozietät, zumal jedes Individuum *seine* Nachkommenszahl erhöhen will. Dennoch tragen alle Individuen durch das Eigeninteresse, möglichst lange am Leben zu bleiben und sich effektiv fortzupflanzen, *indirekt* auch zur Erhaltung ihrer Art bei (Wuketits 1997, S. 79f.).

### Altruismus

Mithilfe des Gefangenendilemmas ist spieltheoretisch nachweisbar, dass streng rationales Handeln zu einem suboptimalen Ergebnis führen kann:

		Akteur 1	
		schweigen	„singen“
Akteur 2	schweigen	3	4
	„singen“	1	2
		3	1
		4	2

1 = schlechtestes Resultat; 4 = bestes Resultat

Situation: Zwei Übeltäter werden von der Polizei geschnappt und sitzen in separaten Zellen. Wenn beide schweigen, können sie nur zu 2 Jahren Gefängnis wegen eines kleineren Delikts verurteilt werden. Wenn beide „singen“ erhalten sie mildernde Umstände. Bester Lösung für beide: Man selbst „singt“ und erhält den Kronzeugen-Rabatt, den anderen trifft dann aber die volle Härte des Gesetzes.

#### 1) reziprok

Zwecks beidseitiger Gewinnmaximierung empfiehlt sich bei iterativen Dilemmata (z.B. langfristige Partnerschaft) eine faire Vorgehensweise als die *strategisch* richtige. Als beste Strategie hat sich das vom russischen Mathematiker Anatol Rapoport (1911-2007) entwickelte *tit for tat* „wie du mir so ich dir“ erwiesen. Bemerkenswert daran ist, dass sie weder Gewinner noch Verlierer kennt und dass ein Erfolg des Gegners nicht im Widerspruch zum eigenen Erfolg steht (Wuketits 1997, S. 84).<sup>\*3</sup>

Diese auch unter der Bezeichnung reziproker Altruismus bekannte Taktik wird in der Natur häufig angewendet, wobei der reziproke Altruist<sup>1</sup> allerdings lediglich egoistischen Motiven folgt. Angesichts der Tatsache, dass „echter“ Altruismus (siehe unten!) in der Natur höchst selten vorkommt, ist anzunehmen, dass jeder Altruismus potentiell reziprok ist (Wuketits 1997, S. 85).<sup>\*4</sup>

Aus soziobiologischer Sicht lässt sich reziproker Altruismus mit dem Konzept der Gesamtfitness erklären, wonach nicht nur der individuelle Fortpflanzungserfolg wichtig ist, sondern auch der Anteil, den das Individuum am Fortpflanzungserfolg anderer hat,

2

Diese Form des Altruismus ist nach Herbert Spencer (1820-1903) gegeben, sofern der Wohltäter ungenannt und unbekannt bleibt und nicht mit einer zukünftigen Belohnung gerechnet werden kann (Wuketits 1997, S. 85).

indem es sie unterstützt.<sup>2</sup> Gesamtfitness setzt sich zusammen aus der durch eigene Fortpflanzung erzielten Eignung und der durch Gruppenunterstützung erzielten Eignung. Kurzum, Gesamteignung ist direkte Eignung plus indirekte Eignung (Wuketits 1997, S. 87f.).

## 2) nepotistisch

Altruistisches Verhalten ist umso wahrscheinlicher, je geringer die Kosten auf der Seite des Altruisten sind, verglichen mit dem Nutzen, den ein mit ihm verwandtes Individuum daraus zieht. Dieses Phänomen der Verwandtenunterstützung ist uns besser bekannt unter dem Begriff Nepotismus oder Vetterwirtschaft (Wuketits 1997, S. 93).

Das bereits oben eingeführte Konzept der Gesamteignung bietet auch für die Homosexualität genügend Raum, denn ein homosexuell veranlagtes Individuum kann seine Geschwister bei der Fortpflanzung unterstützen, da es sich nicht um eigene Nachkommen zu kümmern hat. Entsprechend hat das Individuum ohne eigene Nachkommen, das nur Verwandte unterstützt, seine reproduktiven Interessen nicht gänzlich aufgegeben (Wuketits 1997, S. 96).

Wenngleich die verwandtschaftlichen Beziehungen zwischen den Individuen abgestuft sind, hat dies keinen streng abgestuften Altruismus zur Folge, sondern werden wenige Verwandte in verhältnismässig grossem Umfang unterstützt. Zwar wird die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens mit abnehmendem Verwandtschaftsgrad kleiner, aber die geographische Nähe ist von entscheidender Bedeutung: diejenigen Verwandten, die sich über einen relativ langen Zeitraum in der Nähe des Altruisten befinden, werden am ehesten von ihm profitieren (Wuketits 1997, S. 98).

Grundsätzlich gilt, dass elterliches Investment sich lohnt, weil die Eltern mit ihren Kindern ihre eigenen Gene verbreiten und dementsprechend an der erfolgreichen Fortpflanzung ihrer Kinder ebenfalls interessiert sein sollten (Wuketits 1997, S. 105).

Zu beachten ist allerdings, dass Eltern und Kinder insofern die gleichen Interessen verfolgen, als sie beide zur Fortpflanzung drängen. Entsprechend wollen beide möglichst gewinnen und nichts verlieren, so dass als Folge ein oft unvermeidbarer [soziobiologischer] Generationenkonflikt entsteht, bei dem es um die Sicherung von Ressourcen und die Chancen auf eigene Fortpflanzung geht (Wuketits 1997, S. 107f.).

## 3) „echt“

Altruistisches Verhalten ohne jede Aussicht auf irgendeine Art von Belohnung ist die seltenste aller menschlichen Verhaltensweisen und hat sich nicht weit ausgebreitet (Wuketits 1997, S. 86). Ausserdem kann auch der „echte“ Altruist<sup>3</sup> aus seinem Handeln zumindest indirekt Nutzen ziehen und beispielsweise Zufriedenheit mit sich selbst gewinnen – ein durchaus eigennütziges Motiv für altruistisches Verhalten (Wuketits 1997, S. 92).<sup>\*5</sup>

Kosten-Nutzen-Übersicht:

		Kosten an direkter Fitness	Nutzen an direkter Fitness	Nutzen an indirekter Fitness
Kooperation		nein	ja	und/oder ja
„echter“	Altruismus	ja	nein	nein
nepotistischer		ja	nein	ja
reziproker		ja	ja	und/oder ja

3

Diese Form des Altruismus ist nach Herbert Spencer (1820-1903) gegeben, sofern der Wohltäter ungenannt und unbekannt bleibt und nicht mit einer zukünftigen Belohnung gerechnet werden kann (Wuketits 1997, S. 85).

## **Verwendete Literatur**

Lanfranconi, Paula (2007): Selbstloses Handeln, S. 81f. in: Murer, Heini (Hg.). Unireport 2007. Zürich: Universität Zürich.

Wuketits, Franz M. (1997): Soziobiologie. Die Macht der Gene und die Evolution sozialen Verhaltens. Kapitel 5: Egoismus, Altruismus, Nepotismus, S.69-109. Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag Heidelberg.