

Macht *Geld* gemein?

SIE BREMSEN NICHT FÜR ANDERE,
HALTEN SELBSTSUCHT FÜR EINE TUGEND
UND DENKEN, DER SILBERNE LÖFFEL
STÜNDE IHNEN ZU:

SEIT DER SOZIOLOGE PAUL K. PIFF
SEINE NEUESTEN STUDIEN VORGELEGT
HAT, DISKUTIERT AMERIKA:
VERÄNDERT REICHTUM DAS
SOZIALVERHALTEN DES MENSCHEN?

VON
JÖRG HARLAN ROHLER

FOTOS
CATHERINE LEDNER

”
Arme müssen ständig Studien
über sich lesen, in denen
gedruckt steht, dass sie fett,
ungebildet und chancenlos sind

“



INTERVIEW: Herr Piff, wie viele Volvos haben Ihnen heute auf dem Weg in Ihr Labor an der Universität von Berkeley die Vorfahrt genommen?

PAUL PIFF: Ich glaube, es waren sieben, der eine Fahrer hat dann doch eingesehen, dass ich Vorfahrt hatte.

INTERVIEW: Sie können wohl nicht mehr aufhören, Autos zu zählen.

PIFF: Mein gesamtes Fahrverhalten hat sich geändert: Ich zähle und kategorisiere ständig die entgegenkommenden Fahrzeuge, gebe mehr acht – und fahre wahrscheinlich auch höflicher als früher. Definitiv halte ich jetzt an Stoppstellen, bei denen ich früher ab und zu durchgefahren bin.

INTERVIEW: Sie haben in den vergangenen Monaten viele andere Autofahrer beobachtet – was treibt einen Sozialpsychologen hinaus auf die Straße?

PIFF: Ich wollte herausfinden, welcher von ihnen auf Vorfahrt achtet und wer anderen eigensinnig die Vorfahrt nimmt. Dafür haben wir uns an eine Kreuzung gestellt, an der an allen vier Seiten ein Stoppschild steht, und haben abgewartet.

INTERVIEW: Und?

PIFF: Na ja, die Fahrer teurer Autos hielten bedeutend weniger an als die Fahrer alter und billiger Autos.

INTERVIEW: Die Fahrer von Oberklassewagen sind rücksichtsloser?

PIFF: Sie nehmen drei- bis viermal häufiger die Vorfahrt – und halten ungefähr dreimal seltener als die Wagen aus der unteren Statusklasse am Zebrastreifen. Das kann man aufgrund der empirischen Datenlage durchaus als signifikanten Unterschied bezeichnen. Und dies gilt unabhängig von Verkehrsaufkommen, Tageszeit, Alter oder ethnischer Herkunft.

INTERVIEW: Kann man denn von einem Auto zuverlässig auf den sozialen Stand und die wirtschaftliche Situation seines Fahrers schließen?

PIFF: Diese Frage höre ich oft. Doch selbst in Amerika, einem Land, in dem die Kreditvergabe oft äußerst fragwürdig ist, gibt es kaum einen geeigneteren Indikator für Feldversuche als Autos, um Sozialverhalten zu untersuchen. Um mich abzusichern, haben mein Team und ich quer durchs Land telefoniert und ca. 5.000 Menschen befragt, wie viel sie verdienen, wie ihre ökonomische Grundlage aussieht, welchen Bildungshintergrund sie haben – und was für ein Auto sie fahren. Die Wechselbeziehung zwischen Einkommen und gefahretem Auto ist stark, den soziologischen Maßstäben der Statistik folgend, sogar sehr stark.

INTERVIEW: Ingvar Kamrad, Multimilliardär und kauziger Gründer von Ikea, fährt angeblich einen uralten und ziemlich verbeulten Volkswagen.

PIFF: Das kann durchaus sein, entspricht aber nicht der Regel. Die Überschneidungsquote, die 5.000 Stichproben ergaben, liegt über 0,7, was statistisch gesehen sehr hoch ist. Zumindest in Amerika gilt: Die Mehrheit der Menschen, die Geld hat, fährt auch ein Auto, das ihrem ökonomischen Status entspricht.

INTERVIEW: Das waren nur zwei der Studien, die in Ihren viel beachteten und noch häufiger zitierten Aufsatz für die prestigeträchtige *Psychological Review* eingeflossen sind. Sie beschäftigen sich seit Jahren damit, wie sich sozioökonomischer Status auf das Verhalten der Menschen auswirkt. Warum? Was ist Ihr Motiv?

PIFF: Jedenfalls geht es nicht um Klassenkampf, wie man vielleicht schnell unterstellen könnte. Ich habe nichts gegen reiche Menschen, das wäre total absurd; mich interessiert lediglich, wie Reichtum das Verhalten von Menschen verändert und prägt. Mir geht es um wissenschaftliche, um empirisch belegbare Aussagen, ungeachtet des Ergebnisses. Ich bin Wissenschaftler und nicht der Fürsprecher der einen oder

anderen Seite. In meiner Disziplin, der Sozialpsychologie, geht man oft von einer simplen Fragestellung aus: Warum verhält sich ein Mensch, wie er sich verhält? Die Ausgangsfrage kann beispielsweise lauten: Menschen aus welcher sozialen Klasse brechen die Regeln? Die logische Folgefrage wäre dann: Warum tun sie das? Dann kommen psychologische Variablen ins Spiel, die dies zu erklären versuchen. Dies sind intervenierende Variablen. Warum stehen wohl-situierte Menschen eher Süßigkeiten aus einem Glas, das offensichtlich für Kinder aufgestellt wurde?

INTERVIEW: Tun sie das denn?

PIFF: Menschen, die über einen gewissen Reichtum verfügen, so das Ergebnis der Studien, scheinen Selbstsucht, also Gier, als legitimen Antrieb zu verstehen. Gier gilt in manchen Kreisen nicht als amoralisch, sondern als Tugend. Das haben Fragebögen ergeben, die wir zigtausend Menschen vorlegten.

INTERVIEW: Klar, Gordon Gekko sagte doch schon in Oliver Stones Blockbuster *Wall Street*: „Gier ist gut!“ Und Dante widmete der Gier in seiner *Göttlichen Komödie* die vierte Vorhölle.

PIFF: Ja, und Jesus predigte jenes viel zitierte Bild, dass die Wahrscheinlichkeit, ein Kamel durch ein Nadelöhr zu quetschen, höher sei als die, einen reichen Mann im Himmel anzutreffen. Das ist ja das Faszinierende: Die Feststellung, dass Reichtum das Sozialverhalten korrumpiert, ist keineswegs neu.

INTERVIEW: Es herrscht also eine Geld-Mitgeföhl-Differenz?

PIFF: Oh ja, absolut. Das steht außer Frage. Meine Studien ergeben: Je mehr Geld vorhanden scheint, je höher also der sozioökonomische Status, umso geringer das soziale Bewusstsein. Ich will nicht behaupten, dass reiche Menschen schlechte Menschen sind; das Problem ist dennoch ihr Reichtum, sind die sogenannten Privilegien. Mit Geld erkaufte man sich Unabhängigkeit, und dazu gehört auch die Unabhängigkeit von Mitmenschen, und man schottet sich mit Geld auch bewusst ab und lebt fortan in einer Blase, in einer selbst gewählten Isolation, in der menschliche Bindungen weniger zählen.

INTERVIEW: Reiche Menschen haben wenig Freunde?

PIFF: Das ergeben die Studien. Warum das so ist? Weil sie wegen des Geldes denken, sie seien nicht so sehr auf soziale Bindungen angewiesen. Denken Sie nur daran, wie stark die sozialen Netzwerke beispielsweise in den Favelas in Brasilien ausgeprägt sind ... Oder an die Dörfen in Japan, in denen die Menschen nach dem Erdbeben alles verloren hatten. Dort arbeitete auf einmal wieder das Kollektiv zusammen, um die Misere zu lösen. Arme Menschen haben keine materiellen Ressourcen, deshalb müssen sie auf soziale zurückgreifen. Kürzlich simulierten wir im Labor einen Katastrophenfall, um zu sehen, wie sich Gruppen unterschiedlichen sozialen Status angesichts einer plötzlichen Bedrohung verhalten.

INTERVIEW: Die Armen schließen sich zusammen, die vermeintlich Wohlhabenden ...

PIFF: ... schotten sich ab, werden zu Einzelkämpfern ...

INTERVIEW: ... und überlegen wahrscheinlich krampfhaft, ob man zuerst den Anwalt oder den Banker anrufen soll. Ab wann eigentlich gilt eine Person in Ihren Studien als reich, als gut gestellt?

PIFF: Wissenschaftlich gesehen gibt es diese Grenze nicht. Wie gesagt: Es geht auch nicht um Reich und Arm, Schwarz und Weiß, die Übergänge sind fließend. Es geht um die Position auf einer sozialökonomischen Leiter, und auf dieser haben wir Einkommen von unter 15.000 Dollar Jahreseinkommen bis hin zu über 200.000 Dollar berücksichtigt. Unsere Studien

besagen, dass sich jemand, der 75.000 Dollar im Jahr verdient, moralisch verwerflicher verhält als jemand, der versucht, mit 30.000 Dollar über die Runden zu kommen. Und die Wahrscheinlichkeit, dass sich jemand, der 150.000 Dollar im Jahr verdient, moralisch bedenklicher beträgt als jemand, der 80.000 Dollar zur Verfügung hat, ist nach unseren Ergebnissen, sehr, sehr, sehr hoch. Aber, und das dürfte Sie und Ihre Leser sehr interessieren: Wir haben in einer weiteren Reihe von Studien herausgefunden, dass auch im Labor simuliertes, also ein temporäres Gefühl von Wohlstand das Sozialverhalten eines Menschen signifikant verändert. Einfach gefasst: Ein sehr reicher Mensch, der sich mit Donald Trump vergleicht, denkt, er sei relativ gesehen arm. Ein sozial Schwacher, der in einer einfachen Wohnung lebt, fühlt sich als König, wenn er seine Situation mit der eines Obdachlosen vergleicht.

INTERVIEW: Das heißt, selbst empfundener Reichtum verändert das Sozialverhalten eines Menschen?

PIFF: Darauf will ich hinaus! Soziale Klasse und soziales Bewusstsein haben so gut wie nichts mit dem eigentlichen Kontostand, sondern mit dem gefühlten zu tun, der sich aus dem Vergleich mit anderen Menschen und situativ ergibt. Fast alles spielt sich im Kopf ab. Deshalb dürfte Sie das Ergebnis einer neuen Studie interessieren, die noch nicht veröffentlicht ist.

INTERVIEW: Worum geht es?

PIFF: Um *Monopoly* mit der folgenden Versuchsanordnung: Zwei Spieler, nennen wir sie Brille und Hose, gleicher sozialer Status, Studenten aus Berkeley, werden zu einer Partie geladen. Nur: Hose bekommt 2.000 Dollar Startkapital, Brille 1.000. Wenn Hose über „Los“ zieht, erhält er 400 Dollar, Brille die Hälfte. Außerdem würfelt Brille mit einem Würfel, Hose mit zwei. Über diese Bedingungen hat der Wurf einer Münze entschieden.

INTERVIEW: Und was passiert?

PIFF: Erst schämt sich Hose ein wenig, da es ihm leidtut, derart bevorteilt zu sein. Das hält aber keine vier Runden an. Dann wird Hose gierig, er kauft Straße um Straße, überrundet Brille und fängt an, sich in seiner neuen Rolle zu gefallen. Ein paar Runden lang verhöhnt Hose Brille; dann schaltet Hose auf Weltbeherrschungsmodus, jetzt will er alles besitzen und Brille vernichten. Brille schrumpft während des Spielverlaufs immer mehr zusammen, während Hose immer größer wird, er wächst physisch, lehnt sich nach vorne, sitzt aufrecht. Wir haben ein Messsystem im Raum installiert, um das nachvollziehen zu können. Hose lacht auch mehr ...

INTERVIEW: Er hat ja auch mehr zu lachen.

PIFF: Zudem stellen wir eine Schale mit Salzbrezeln für die Spielenden bereit: Hose greift als Erster zu. Er wird im Verlauf des Spiels mehr Brezeln essen – weil er denkt, dass er ein besonderes Anrecht darauf hat. Nach dem Spiel steht Hose auf und geht, ohne sich wirklich von Brille zu verabschieden. Wenn man den Teilnehmern später die Videoaufzeichnungen zeigt, sind sie meist sprachlos.

INTERVIEW: Dabei wurde das Gefühl, mit einem silbernen Löffel geboren zu sein, nur durch den Wurf einer Münze verliehen.

PIFF: Exakt. Es ist verrückt. Beide wissen, dass nicht Leistung, sondern Zufall die Startbedingungen diktiert haben. Sie können sich nicht vorstellen, wie schnell Menschen, die zuvor schlechter gestellt waren, vergessen und sich der neuen Situation gemäß verhalten. Weil sie wirklich glauben, es stünde ihnen zu, sie seien dazu berechtigt. Dabei dauert ein Spiel *Monopoly* in unserem Labor nur ungefähr 15 Minuten.



... AND THE WINNER TAKES IT ALL

INTERVIEW: Wie kommt es, dass jetzt auf einmal in großangelegten Studien die Wirkung von Reichtum auf das Verhalten von Menschen untersucht wird? Die Folgen von Armut werden interdisziplinär seit mehr als 80 Jahren erforscht und durchdekliniert.

PIFF: Das ist eine gute Frage. Dieses Feld wurde bis vor Kurzem in der Sozialpsychologie tatsächlich überhaupt nicht berücksichtigt, obwohl die korrumpierende Wirkung von Geld schon bei Aristoteles und Platon erwähnt wird. Als ich vor acht Jahren meine erste Arbeit zu der Frage veröffentlichte, welche Folgen Reichtum psychologisch haben könnte, wurde ich dafür massiv angegriffen.

INTERVIEW: Was warfen Ihnen die Kritiker vor?

PIFF: Sie fühlten sich ertappt. In vielen Briefen stand: „Ihre Studien sind sehr aufschlussreich und interessant, aber fügen Sie doch bitte einen Absatz ein, in dem steht, dass Reichtum nicht nur Böses, sondern auch Gutes schafft.“ Oft werden Bill Gates und Warren Buffett genannt ...

INTERVIEW: Das liegt nahe.

PIFF: Ja, klar. Aber darum geht es nicht. Das hat mit Verhaltensforschung, wie ich sie anstrebe, einfach nichts zu tun. In einer Studie zu den Folgen von Armut würde niemals ein versöhnlicher Befindlichkeitsabsatz eingefordert. Weil es genauso absurd wäre. Dann stünde da: Okay, das sind also die katastrophä-

len Folgen von Armut, aber warten Sie, besorgter Leser, Armut kann auch ganz kuschelig sein. Hier sind die gesammelten Vorteile im Überblick ...

INTERVIEW: Aber Sie verstehen, dass sich die Menschen ertappt fühlen dürften?

PIFF: Und? Im besten Fall überprüfen und überdenken sie ihre Verhaltensmuster und den eigenen Wertekanon. Arme Menschen müssen ständig Studien über sich lesen, in denen gedruckt steht, dass sie fett, ungebildet und chancenlos sind. Die Tatsache, dass sich erst jetzt Sozialwissenschaftler mit Reichtum und dessen Folgen beschäftigen, liegt an dem Stellenwert von Reichtum in Amerika: Reiche gelten als unberührbar, eben weil sie reich sind, weil sie es geschafft haben und oben stehen. Ihr Kontostand macht sie unangreifbar – und eigentlich auch zu besseren Menschen, die verehrt werden müssen. Deshalb wurden die Eliten und ihre Egos bisher von der Sozialpsychologie größtenteils verschont.

INTERVIEW: Diese Ansicht scheint sich gerade zu verändern – wobei Sie es in Ihren Studien und Aufsätzen strikt vermeiden, Kampfbegriffe wie „Occupy“ oder „1 Percent“ zu erwähnen.

PIFF: Darauf lege ich größten Wert, die Ergebnisse sprechen für sich. Auch wenn es sicher kein Zufall ist, dass meine Disziplin gerade jetzt anfängt, sich mit Reichtum zu beschäftigen. Die Ungleichheit, die es

zu Beginn des 21. Jahrhunderts in Amerika gibt, zerreißt dieses Land. Ich habe übrigens in fast allen Fragebögen die Probanden auch nach ihrer politischen Einstellung gefragt, ob und wen sie wählen, zu welchem politischen Lager sie sich zurechnen und so weiter. Diese Antworten bergen tatsächlich Sprengstoff.

INTERVIEW: Die einen würden Sie auf einer Sänfte durch Berkeley tragen, andere würden versuchen, Ihren Kopf auf der Golden Gate Bridge aufzuspießen.

PIFF: Deshalb veröffentliche ich diese Daten nicht, das war eine strategische Entscheidung. Sonst hieße es: Der Kerl gehört doch ins Lager von Obama oder dergleichen. Ich habe keine persönliche Agenda.

INTERVIEW: Und tendieren wahrscheinlich dennoch eher zu Obama und den Demokraten.

PIFF: Wenn herausgekommen wäre, dass reiche Menschen sich nicht gierig und menschlich kalt, sondern großzügig und sozial integer verhalten, hätte ich das ebenso veröffentlicht.

INTERVIEW: Und, wer verhält sich wie? Sind Demokraten ethisch integrer als Republikaner?

PIFF: Laut meinen Studien lügen und betrügen die Liberalen am wenigsten. Aber wie gesagt: Das lenkt nur ab. Es geht darum, ob und wie Reichtum das Moralverhalten verändert. Punkt.

INTERVIEW: Haben Sie sich eigentlich gewundert, dass es Ihre Studien bis auf die Titelseite des *New York Magazines* geschafft haben? Immerhin gehört die Zeitschrift einem Milliardär.

PIFF: Es wäre ziemlich kleinkariert, die Studien den Lesern vorenthalten zu wollen, nur weil man sich vielleicht persönlich angegriffen fühlt.

INTERVIEW: Viele Leser werden wahrscheinlich denken: Klar, die Reichen klauen, sind gierig und bescheißen. Sonst wären sie ja nicht so reich. Das habe ich doch schon immer gewusst.

PIFF: In meinen Vorlesungen frage ich die 400 Studenten zur Einführung gern, wer wohl eher im Würfelspiel lügen würde, wenn er dank einer vergleichsweise harmlosen Lüge 50 Dollar bekäme: ein Reicher oder ein Obdachloser?

INTERVIEW: Der Reiche!

PIFF: Das sagen Sie nur, weil Sie meine Studien gelesen haben. 95 Prozent der Studenten unterstellen dem Obdachlosen, er würde lügen. Einfach, weil es in seiner Lebenssituation mehr Sinn ergibt. Dabei ist es genau umgekehrt. Man kann jetzt fragen: Warum entscheiden 95 Prozent der Studenten so? Die Antwort: Weil der Mensch in Vorurteilen denkt und sich von Stereotypen nicht frei machen kann. Wir haben sowohl Vorurteile gegen Arme als auch gegen Reiche. Besonders in diesem Land.

INTERVIEW: Wahrscheinlich schrillen bei Ihren Kritikern die Alarmglocken, wenn sie den Namen Ihrer Alma Mater lesen: University of California, Berkeley – Bürgerrechtsbewegung, SDS, People’s Park, Black Panther, Widerstand, Gegenkultur, Kiffer, Hippies, Hort radikaler intellektueller Linker.

PIFF: Natürlich. Deshalb hilft es auch, dass Kollegen aus Yale, Harvard und anderen, unverdächtigeren Ivy-League-Schulen auf den Zug aufspringen.

INTERVIEW: Worüber forschen Sie als Nächstes?

PIFF: Ich möchte herausfinden, wie man das Sozialverhalten reicher Menschen zum Guten hin einrennen kann – ohne ihnen das Geld wegzunehmen.

INTERVIEW: Und wie könnte das vor sich gehen?

PIFF: Elizabeth Dunn von der University of Colorado/ Boulder hat herausgefunden, dass es Menschen viel glücklicher macht, zehn Dollar für andere auszugeben als für sich selbst. Das ist doch schon ein Anfang.