

Pressemitteilung

Universität Zürich

Beat Müller

11.07.2017

<http://idw-online.de/de/news677998>

Forschungs- / Wissenstransfer, Forschungsergebnisse
Ernährung / Gesundheit / Pflege, Gesellschaft, Psychologie, Wirtschaft
überregional



Grosszügige leben glücklicher

Grosszügigkeit macht Menschen glücklicher. Weniger glücklich sind Menschen, die aus purem Selbstinteresse handeln. Dabei ist es zweitrangig, wie grosszügig man sich verhält. Bereits das feste Versprechen freigiebiger zu sein, löst eine Veränderung im Gehirn aus, die uns glücklicher macht. Dies belegen UZH-Neuroökonominnen in einer neuen Studie.

Für manche schon lange klar, für andere kaum zu glauben: Nicht auf den eigenen Vorteil bedacht zu sein, sondern sich auch um das Wohlergehen seiner Mitmenschen zu kümmern, macht glücklicher. Einer anderen Person Gutes zu tun, erfüllt viele Menschen mit einem wohligen Gefühl, das die Verhaltensökonominnen «warm glow» nennen. Was dabei auf der neuronalen Ebene passiert, und welche Gehirnareale für diesen Effekt zusammenspielen, haben Philippe Tobler und Ernst Fehr vom Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Zürich in Zusammenarbeit mit internationalen Forscherkollegen untersucht. Die Ergebnisse erlauben grundlegende Erkenntnisse zum Zusammenspiel von Altruismus und Glücklichein.

Bereits ein bisschen Grosszügigkeit macht glücklicher

In ihren Experimenten fanden sie heraus, dass Probanden, die sich grosszügig verhielten, danach glücklicher waren als ihre egoistischeren Kollegen. Die Höhe der Grosszügigkeit hingegen spielte keine Rolle für die Zunahme der Zufriedenheit. «Man braucht nicht gleich aufopfernd selbstlos zu werden, um sich glücklicher zu fühlen. Ein bisschen grosszügiger zu werden reicht bereits aus», sagt Philippe Tobler.

Ein Teil der Probanden hatte sich vor den Experimenten zu grosszügigem Verhalten verpflichtet. Diese Gruppe war bereit, höhere Kosten in Kauf zu nehmen, um jemandem etwas Gutes zu tun. Ebenso schätzten sie sich nach diesem grosszügigen Verhalten, nicht aber vorher, glücklicher ein als die Kontrollgruppe, welche sich dazu verpflichtet hatte, sich selber etwas Gutes zu tun.

Bereits ein Vorsatz bewirkt neuronale Veränderungen

Während die Probanden ihre Entscheidung für oder gegen grosszügiges Verhalten fällten, wurde die Aktivität in drei Gehirnarealen untersucht. Im temporo-parietalen Übergang wird prosoziales Verhalten und Grosszügigkeit verarbeitet, das ventrale Striatum ist mit Glücklichein assoziiert und im orbitofrontalen Kortex wägen wir das Für und Wider während Entscheidungen ab. Je nachdem, ob sich die Probanden zu Grosszügigkeit oder Egoismus verpflichtet hatten, interagierten diese Gehirnareale anders.

Bereits das Versprechen, sich grosszügig zu verhalten, aktivierte den altruistischen Bereich im Gehirn und verstärkte die Interaktion zwischen diesem und dem Bereich, der für Glücksempfinden zuständig ist. «Es ist bemerkenswert, dass bereits der reine Vorsatz eine neuronale Veränderung erzeugt, bevor dieser überhaupt in die Tat umgesetzt wird», erklärt Philippe Tobler.

Versprechen zum Glücklichein ausnutzen

«Ein kommuniziertes Versprechen zu grosszügigem Verhalten könnte als Strategie genutzt werden, um einerseits das gewünschte Verhalten zu verstärken und um sich andererseits einfach glücklicher zu fühlen», hält Philippe Tobler fest. Seine Co-Autorin Soyoung Park ergänzt: «Es sind noch einige Fragen offen bzw. zu erforschen. Etwa: Kann die Kommunikation zwischen diesen beiden Hirnregionen trainiert und verstärkt werden? Wenn ja, wie? Hält der Effekt auch an, wenn er bewusst eingesetzt wird? Will heissen: Wenn man sich nur grosszügig verhält, um sich dafür glücklicher zu fühlen?»

Literatur:

Soyoung Q. Park, Thorsten Kahnt, Azade Dogan, Sabrina Strang, Ernst Fehr, and Philippe N. Tobler. Nature Communications. July 11, 2017. DOI:10.1038/ncomms15964

Kontakt:

Prof. Philippe Tobler
Institut für Volkswirtschaftslehre
Universität Zürich
Erreichbar am 11.07.17 zwischen 10–13 Uhr
Skype: philippe.tobler
E-Mail: phil.tobler@econ.uzh.ch

Über das Experiment

Zu Beginn des Experiments wurde den 50 Probanden eine Geldsumme zugesprochen, die sie in den nächsten Wochen erhalten würden und ausgeben sollten. Die eine Hälfte der Probanden verpflichtete sich, das Geld für eine ihnen bekannte Person auszugeben (Experimentalgruppe, Versprechen zur Grosszügigkeit), die andere Hälfte verpflichtete sich, das Geld für sich selbst auszugeben (Kontrollgruppe).

Anschliessend trafen alle Probanden eine Reihe von Entscheidungen zu grosszügigem Verhalten, bei denen sie einer (anderen) ihnen nahestehenden Person ein Geldgeschenk machen konnten. Die Grösse dieses Geschenks und sein Preis variierte: Sie konnten etwa der Person fünf Franken zukommen lassen und dafür zwei Franken bezahlen – oder zwanzig Franken und dafür fünfzehn bezahlen. Während die Probanden diese Entscheidungen trafen, wurde die Aktivität in drei Gehirnarealen untersucht. Im temporo-parietalen Übergang wird prosoziales Verhalten und Grosszügigkeit verarbeitet, das ventrale Striatum ist mit Glücklichein assoziiert und im orbitofrontalen Kortex wägen wir das Für und Wider während Entscheidungen ab. Vor und nach dem Experiment wurden die Probanden mündlich zu ihrem Glücklichein befragt.

Das Experiment fand im Labor zur Erforschung sozialer und neuronaler Systeme (SNS Lab) am Institut für Volkswirtschaftslehre statt. Das Forschungsprojekt wurde von der Templeton World Charity Foundation unterstützt.

URL zur Pressemitteilung: <https://drive.switch.ch/index.php/s/LePaoYvTBgSALuA> Video zum Downlaod



Philippe Tobler
(UZH)