
Abschlussarbeit

zur Erlangung des Grades

eines Magister Artium

im Fachbereich

Philosophie und Geschichtswissenschaft

der Johann Wolfgang Goethe-Universität

Institut für Philosophie

Thema: Emotionen in der Ökonomie

1. Gutachter: Prof. Dr. Barbara Merker
2. Gutachter: Prof. Dr. Matthias Blonski

vorgelegt von:

Nikolaus Mikulaschek
Viktoriastraße 49
Wiesbaden
Geburtsort: Freiburg i. B.

Einreichungsdatum: 10. März 2008

Inhaltsverzeichnis

<u>1 Einleitung</u>	<u>1</u>
<u>2 Emotionen.....</u>	<u>2</u>
<u>2.1 Begriffsabgrenzung und Bestimmung der Erklärungsebene</u>	<u>3</u>
<u>2.2 Theoriegeschichtliche Entwicklung</u>	<u>17</u>
<u>2.2.1. Kognitivistisches Paradigma</u>	<u>17</u>
<u>2.2.2 Gefühlstheorien</u>	<u>24</u>
<u>2.3 Emotionstheoretisches Fazit</u>	<u>29</u>
<u>2.2.3 Komponentenbasierter Ansatz</u>	<u>31</u>
<u>2.2.4 Wahl der Perspektive</u>	<u>37</u>
<u>3 Ökonomie und Rationalität.....</u>	<u>40</u>
<u>3.1 Rationalität - ein weiter Begriff</u>	<u>42</u>
<u>3.2 Rationale Entscheidungstheorie und das Ultimatumspiel</u>	<u>46</u>
<u>3.3 Rationalität der Emotionen</u>	<u>50</u>
<u>3.3.1 Zweckrationalität</u>	<u>50</u>
<u>3.3.2 Werterationalität</u>	<u>56</u>
<u>3.4 Strategische Rationalität</u>	<u>62</u>
<u>4 Fazit.....</u>	<u>77</u>
<u>Literaturverzeichnis.....</u>	<u>80</u>

1 Einleitung

Bisherige ökonomische Modelle erklären das Zustandekommen von Handlungen primär durch den Wunsch, mit möglichst geringem Aufwand vorgegebene Ziele bzw. Absichten zu realisieren, also durch Unterstellung eines bestimmten Typs von Rationalität, nämlich ökonomischer Zweckrationalität. Lassen sich Handlungen nicht mehr alleine durch die Voraussetzung dieser Art von Rationalität bei den Handelnden erklären, werden sie als Ausnahmen oder Anomalien betrachtet. Bei vielen dieser Anomalien lassen sich emotionale Einflüsse vermuten. Gelänge es nun, diese emotionalen Einflüsse für das Zustandekommen von Handlungen näher zu bestimmen, könnten ökonomische Modelle in ihrer Reichweite und Aussagekraft beim Erklären von Handlungen verbessert werden. Deshalb lautet meine Hauptfragestellung: inwieweit bestimmen Emotionen unser wirtschaftliches Handeln? An welchen Stellen und auf welche Weise spielen sie bei zweckrationalen Entscheidungen eine Rolle? Zweckrationalität besteht darin, effektive Mittel für bestimmte Ziele zu benennen. Voraussetzung dafür ist es, Ziele zu haben. Deshalb wird eine zweite Frage lauten: wie können Emotionen die teleologische Gerichtetheit, die Ziele oder Zwecke unserer zweckrationalen Handlungen bestimmen oder mitbestimmen? Diese Frage spielt vor allem auf unsere Motivation an: würden wir mit bestimmten Zielen keine Emotionen verbinden, würden uns viele Handlungen sinnlos erscheinen. Emotionen sorgen für die Ziele, die dann mittels Zweckrationalität in Angriff genommen werden können. Eine Frage betrachtet den umgekehrten Fall: Lassen sich Emotionen instrumentalisieren, indem bestimmte Emotionen manipuliert oder modifiziert werden, um bestimmte Ziele zu erreichen? Schlussendlich bleiben noch die Kosten (Zeit, Mühe, Aufwendungen, psychischer und monetärer Art) einer solchen Investition zu erwägen.

Im ersten Abschnitt möchte ich dem wissbegierigen Leser einen Überblick über die wortgeschichtliche Entwicklung einiger emotionsnaher Begriffe vermitteln. Darauf aufbauend, möchte ich die Begriffe abgrenzen und anschließend kurz kenntlich machen, inwieweit diese Abgrenzung der weiteren Untersuchung angemessen ist. Dann möchte ich in aller Kürze die historische Entwicklung zweier emotionstheoretischer Paradigmen skizzieren. Herausgearbeitet werden sollen wesentliche Eigenschaften, die die jeweiligen Theorien favorisiert haben und die noch Gegenstand heutiger Debatten sind. Anschließend möchte ich in einem emotionstheoretischen Zwischenfazit festhalten, welche Bausteine für die weitere Arbeit benötigt werden, und diese mit einer komponentenba-

sierten Theorie von Jon Elster ergänzen. Dieser Ansatz scheint mir besonders geeignet, zweckrationale Funktionen von Emotionen darzustellen. Er muss sich allerdings die Kritik gefallen lassen, dass ein Komponentenansatz aus einer wissenschaftlichen Perspektive zu wenig berücksichtigt, wie sich Emotionen *für mich* aus der persönlichen Perspektive *anfühlen* und das in diesem *Anfühlen* eine Information von der Außenwelt transportiert wird. Diese Kritik stammt von Peter Goldie und soll in eben diesem Zwischenfazit in Bezug auf unsere Untersuchung relativiert werden.

Im zweiten Hauptteil dieser Arbeit möchte ich, nach einer kurzen Einführung zum ökonomischen Ansatz und zum Begriff der Rationalität erklären, inwiefern Emotionen eine Rolle im Konzept der ökonomischen Zweckrationalität spielen könnten. Dabei möchte ich insbesondere untersuchen, wie Emotionen das Ziel der Zweckrationalität bestimmen können. In einem Fall scheint dieses Ziel durch die Evolution gegeben: Emotionen helfen bei der Anpassung und dem Überleben des Individuums. Die Funktionen, die Emotionen dabei übernehmen sind: Aufmerksamkeitslenkung, zeiteffizientes Entscheiden, Anzeigen von Relevanz und Dringlichkeit. Motivation und Kommunikation im Sozialverband können als zweckrational angesehen werden. Abgesehen davon scheinen Emotionen noch auf eine zweite, intrinsische Weise unsere Ziele zu prägen und unser Verhalten zu motivieren. Diese Rationalität der Emotionen möchte ich insbesondere dahingehend untersuchen, auf welchen Zweck sie sich möglicherweise richtet. Abschließend möchte ich die strategische Rationalität der Emotionen unter die Lupe nehmen: Wie lassen sich Mimik und Gestik verwenden, um Atmosphäre und andere zu beeinflussen (Lächeln)? Können wir unsere Emotionen selbst steuern, um bestimmte Ziele zu erreichen (Ärger zeigen, um respektiert zu werden)? Und letztendlich: Können wir unseren Charakter so verändern, dass wir nur noch ein bestimmtes (gewünschtes) emotionales Verhalten an den Tag legen? Beginnen möchte ich mit bei den Grundlagen: was sind Emotionen?

2 Emotionen

Dieser Abschnitt soll die Grundlagen legen, um Emotionen im Kontext rationaler bzw. ökonomischer Entscheidungen zu untersuchen. Im ersten Teil möchte ich die Frage klären, wie sich die zahlreichen Begrifflichkeiten im Bereich ‚Emotionen‘ wortgeschichtlich entwickelt haben, um dann darauf hinzuführen, welche einzelnen Begriffe ich im Verlauf meiner Arbeit benutzen werde, und, wie ich diese verstehe. Gleichzeitig werde ich versuchen zu verdeutlichen, mit welchen strukturellen Schwierigkeiten eine Kon-

zeptionalisierung von Emotionen zu kämpfen hat und versuchen, die Erklärungsebene zu spezifizieren, auf der sich diese Untersuchung bewegen wird.

2.1 Begriffsabgrenzung und Bestimmung der Erklärungsebene

Der Ausdruck ‚Emotion‘ als Gegenstand dieser Arbeit hat mit der Schwierigkeit zu kämpfen, dass er sich in semantischer Nähe zu den Begriffen ‚Gefühl‘, ‚Affekt‘, ‚Leidenschaft‘, ‚Empfindung‘ und ‚Stimmung‘ befindet. Versucht man sich diesem Wirrwarr aus wortgeschichtlicher Perspektive zu nähern, stolpert man unweigerlich über den bereits in der griechischen Antike verwendeten Begriff ‚pathos‘, der in der römischen Antike sowohl mit ‚passio‘ als auch mit ‚affectus‘ übersetzt wurde. Da in der griechischen Antike kein anderes Nomen zur Bezeichnung von *Emotionen* gebräuchlich war, wurde der Begriff sehr weitläufig, als eine Art Ober- und Sammelbegriff eingesetzt. Um eine erste allgemeine Definition bemühte sich Aristoteles‘ (384-322 v. Chr.) in seinem Werk ‚Rhetorik‘:

„Affekte aber sind alle solche Regungen des Gemüts, durch die Menschen sich entsprechend ihrem Wechsel hinsichtlich der Urteile unterscheiden und denen Schmerz bzw. Lust folgen: wie z.B. Zorn, Mitleid, Furcht und dergleichen sowie deren Gegensätze. Man muss bei jedem Affekt in dreifacher Hinsicht eine Unterscheidung treffen. Ich meine z.B. beim Zorn ist zu unterscheiden, in welcher Verfassung sich die Zornigen befinden, gegenüber wem man gewöhnlich zürnt und über welche Dinge.“¹

Aus diesem Zitat des Aristoteles lassen sich theoretische Implikationen ableiten. Beispielsweise wird ersichtlich, dass die einzelnen Emotionen sich im Wesentlichen durch ihren *kognitiven Gehalt* bestimmen lassen. Mit *kognitivem Gehalt* meine ich den Inhalt von Gedanken, Überzeugungen, Wünschen und Urteilen. In Aussagen wie ‚Ich wünsche mir, dass mein Bruder enterbt wird‘, oder ‚Sie glaubt, dass ihr Mann sie belogen hat‘ wird der Gehalt des Wunsches bzw. der Überzeugung jeweils mit dem dass-Satz ausgedrückt. Das *affektive* Urteil, dass ich zornig bin, hängt demnach von meinen Überzeugungen und Wünschen ab (weshalb ich ansonsten zornig werde) und von meiner momentanen Verfassung. Deshalb kann bei der Differenzierung einzelner Emotionen auf

¹ Diese Unterscheidung sollte sich ein Redner zu Nutze machen. Um glaubwürdig zu sein, sollte er vor seinem Publikum Einsicht, Tugend und Wohlwollen ausstrahlen. Denn wer nicht einsichtig wirkt, dem unterstellt man, er behaupte etwas Falsches, wer einsichtig, aber nicht tugendhaft wirkt, dem unterstellt man Verlogenheit und wer einsichtig und tugendhaft wirkt, aber nicht wohlwollend, dem kann es passieren, dass er trotz besseren Wissens nicht das Beste rät. Vgl. Aristoteles (1993), *Rhetorik*, 84 (1378a). München.

die kognitiven Bestandteile, bzw. auf die *auslösende Situation*² zurückgegriffen werden.³

Im Deutschen wurden die Begriffe ‚Affect‘ erstmals 1526 und ‚Leidenschaft‘ erstmals 1647 mit annähernd synonymen Bedeutungen belegt.⁴ Wurden Affekte in der Antike noch dem Begehrungsvermögen zugeordnet und galten als unerwünschtes Übel, so begann sich im 17. Jahrhundert die Perspektive auf die *Leidenschaften*⁵ zu verändern.⁶ Aus aktivzugänglichen kognitiven Phänomenen, wurden passive Leidenschaften, die einem zustoßen konnten. In seinen Schriften *Leidenschaften der Seele* bestimmte René Descartes Emotionen als *seelische Wahrnehmungen* von Vorgängen im Körper, die in ihrem Urteil der Seele so nahe stehen, dass sie unfehlbar sind.⁷ Wir empfangen *seelische Wahrnehmungen* in ähnlich passiver Weise wie *Empfindungen*⁸ (sensations). Affekte und Leidenschaften entspringen nicht der Seele, sondern wirken von außen auf sie ein.⁹

² Innerhalb der kognitiv ausgerichteten Betrachtungsrahmen werden die Konstellationen, die zum Entstehen einer Emotion führen, oft als *auslösende Situation* bezeichnet (z.B. das Zusammenspiel zwischen situativer Komponente und Kognition: ich bekomme meine Abschlussurkunde überreicht, bin überzeugt, dass diese wichtig für mich ist und empfinde Stolz) oder als *auslösender Sachverhalt* (z.B. das Zusammenspiel zwischen verschiedenen Kognitionen: ich empfinde Stolz, wenn ich daran denke, dass ich Bürger dieses Landes bin, weil ich überzeugt bin, dass sich Deutschland positiv weiterentwickelt hat). Im Verlauf dieser Arbeit werde ich beide Ausdrücke äquivalent gebrauchen.

³ Zwar erwähnt Aristoteles im oben aufgeführten Zitat, dass Emotionen ein bestimmtes Lust- oder Unlustgefühl (Aristoteles verwendet Unlust und Schmerz synonym und in Abgrenzung zu Lust) nach sich ziehen, zur stetigen Unterscheidung eignet sich dieses Kriterium aber nicht. Denn zwei völlig verschiedene Emotionen (z.B. Furcht und Scham) können leicht dasselbe Unlust, bzw. Schmerzniveau erreichen. Vgl. Ebd., 98ff (1382b).

⁴ Vgl. Hartmann, M. (2005). Gefühle. Wie die Wissenschaften sie erklären. Frankfurt, 28.

⁵ Ich werde den Begriff ‚Leidenschaft‘ in dieser Arbeit bevorzugt als passiv erfahrbare Emotionen, so wie René Descartes den Begriff bestimmt, verwenden.

⁶ Im Wesentlichen ist mit dem Begehrungsvermögen ein Vermögen gemeint, das das von Aristoteles beschriebene Lust- oder Unlustgefühl nach sich zieht. Eine Unterscheidung verschiedener Vermögen der Seele fand schon zu Zeiten Platons (428-347 v. Chr.) statt. In seinem Werk ‚Der Staat‘ entfaltet Platon seine Vorstellung einer dreigeteilten Seele. Ausgehend von der Frage, wie Personen gleichzeitig vernunftorientiert, leidenschaftlich und lustgesteuert handeln können, zerlegt er die Seele in ein Überlegungsvermögen, ein Begehrungsvermögen und das Vermögen des Herzens. Emotionen treten dabei manchmal als Verbündete, manchmal als Gegner der Vernunft auf. Vgl. Platon, Der Staat, 236ff. (4.436a-4.443e), 456ff. (9.580d-9.583a). übers. V. R. Rufener, Zürich – München 1973.

⁷ Vgl. Descartes, R. (1649). Die Leidenschaften der Seele (1-363). In: Hammacher, K. (1984) (Hg). Philosophische Bibliothek, 345. Hamburg, 47ff. René Descartes unterscheidet sich damit von David Hume, für den gefühlsmäßige Urteile und Fehlbarkeit keinen Widerspruch darstellen. Vgl. Kenny, A. J. P. (1976⁵). Action, Emotion and Will. London, 27.

⁸ Empfindungen werden häufig als rein körperliche Wahrnehmungen wie Schmerzen bei Verletzungen oder Müdigkeit angesehen, die sich auf kein Objekt außerhalb des Körpers richten. Eva-Maria Engelen schreibt ihnen deswegen eher „Signalfunktion“ als „Bewertungs- oder Einschätzungscharakter“ zu. (Vgl. Engelen, E.-M. (2007). Gefühle. Stuttgart, 11) In diesem Sinne werde ich deshalb unter dem Begriff ‚Empfindung‘ Wahrnehmungsdaten sämtlicher Sinne (Sehen, Hören, Riechen, Schmecken, Tasten, Gleichgewichtssinn) zusammenfassen. Die *seelische Wahrnehmung* zähle ich nicht dazu, da eine Emotion wie z.B. Angst zwar körperliche Begleiterscheinungen (erhöhter Pulsschlag) mit sich bringt, diese aber in *direktem* Zusammenhang mit der Emotion stehen. Schließt man sich allerdings der Sichtweise René Descartes’ an, lässt sich zumindest eine Parallele zwischen sinnlichen und *seelischen Wahrnehmungen* ziehen: beide stehen der Vernunft als Dateninput zur Verfügung und so lässt sich an *seelischen Wahrnehmungen* genauso wenig zweifeln, wie beispielsweise an Schmerzen. Vgl. Hartmann, M. (2005), 14f.

⁹ Vgl. ebd., 29.

Später verlieren beide Begriffe, sowohl ‚Affect‘ als auch ‚Leidenschaft‘, ihre umfassende Bedeutung. An ihre Stelle rückt Ende des 17. Jahrhunderts der Begriff des Gefühls, der als philosophischer Begriff besonders im 18. Jahrhundert im moralischen und ästhetischen Zusammenhang an Kontur gewinnt.¹⁰ Als Übersetzung des englischen Wortes ‚sentiment‘ tritt er damit neben den Begriff ‚Emotion‘, bei dem es sich um eine Eindeutigung des englischen (ursprünglich lateinischen) Wortes ‚emotion‘ handelt. Steht der Begriff des Gefühls zu diesem Zeitpunkt noch in engem Zusammenhang mit Empfindbarkeit und seelischer Erregung, so bezeichnet er später eine Weise der *Wahrnehmung* von Informationen der Welt. Das Fühlen richtet sich auf *etwas* in der realen Welt und dieses *etwas* kann bewertet, beurteilt und weiterverarbeitet werden. Wortgeschichtlich lässt sich ein Weg von den Begriffen ‚pathos‘ und ‚affectus‘ über ‚Empfindung‘ oder ‚Leidenschaft‘ zu ‚Gefühl‘ und ‚Emotion‘ nachvollziehen.¹¹ Trotz der augenscheinlichen Verschiedenheit überlappten sich die Begriffe semantisch größtenteils während ihrer jeweiligen Blütezeit.¹² Nach ihrer Blütezeit blieben uns einige der damals gebräuchlichen Begrifflichkeiten für Emotionen als spezielle Varianten erhalten und konnten mit neuen Bedeutungen belegt werden. Aus Leidenschaft handeln wir, wenn wir uns einer Sache besonders intensiv hingeben, aus Affekt, wenn wir spontan und impulsartig auf eine Situation reagieren. Dabei erfuh die ursprüngliche Bedeutung von ‚Affekt‘ als „Zustand des Empfangens einer äußeren Einwirkung“¹³ zwar zwischenzeitlich eine Verallgemeinerung, die auch zur Gleichsetzung mit Leidenschaften führte, brach aber nicht mit der Tradition als Bezeichnung für eine primäre und unmittelbare Reaktion auf Ereignisse oder Gegebenheiten. An dieser Stelle wird ersichtlich, dass begriffliche Unterscheidungen nicht nur der wortgeschichtlichen Entwicklung folgen, sondern oft systematische Aspekte beinhalten.¹⁴

Heute findet der Begriff des Affekts vor allem in der Psychologie Anwendung. In so genannten Affektprogrammen werden Affekte als anthropologische, evolutionär entstandene, kulturinvariante Phänomene betrachtet. Sie beschreiben genetisch veranlagte Mechanismen, die auf externe Stimulation mit bestimmten Erregungszuständen und Ver-

¹⁰ Vgl. Paul, H. (1992). Deutsches Wörterbuch. Tübingen, 320 und Ritter, J. (Hg) (1974). Historisches Wörterbuch der Philosophie, 3. Basel – Stuttgart, 82.

¹¹ Vgl. Hartman, M. (2005), 29f.

¹² Oder in den Worten von Annette Baier: „[T]he full list of seventeenth and eighteenth century passions, of nineteenth and twentieth century emotions, of seventeenth to twentieth century affects, would be more or less the same, or intertranslatable.“, Baier, A. (1990). What Emotions are about (1-19). *Philosophical Perspectives*, 4, 2.

¹³ Ritter, J. (Hg) (1971). Historisches Wörterbuch der Philosophie, 1. Basel – Stuttgart, 89.

¹⁴ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 7.

haltensmustern reagieren. Ausgegangen wird von automatischen, körperlich spürbaren Reaktionen kurzer Dauer, die unterhalb einer bestimmten Bewusstseinschwelle¹⁵ ablaufen.¹⁶ Wenn mich jemand beispielsweise mit dem Ellbogen in den Rücken stößt und ich daraufhin angstvoll zurückspringe, dann finde ich mich vermutlich ohne nachzudenken einen halben Meter weiter vorn. Affekte stellen somit eine – wenn auch *vorprogrammierte* – Reaktion auf äußere Ereignisse dar. Auf diesen scharf umrissenen Bereich möchte ich die Verwendung des Begriffs ‚Affekt‘ in meiner Arbeit beschränken.

Der Begriff des Gefühls gilt als umfassender und schließt bei vielen Autoren eine Empfindungskomponente mit ein. Daran anlehnend möchte ich den Begriff des Gefühls wie den aus dem Englischen stammenden Begriff ‚feeling‘ verstehen. Dazu habe ich mich entschlossen, da der Begriff ‚feeling‘ auch nichtkörperliche Gefühle wie beispielsweise ästhetischen Geschmack einschließt. Kurz gesagt, möchte ich unter dem Begriff ‚Gefühl‘ alle phänomenologischen Aspekte einer Emotion erfassen, d.h. alles, was sich irgendwie *für mich anfühlt*.

Damit sich eine Emotion für mich in irgendeiner Weise *anfühlt*, muss ich bei Bewusstsein sein. Aber muss ich mir darüber bewusst sein (reflexiv), dass ich eine bestimmte Emotion *fühle*, wenn sie auftritt? Als extremes Gegenbeispiel erwähnt Peter Goldie Soldaten, die sich unter feindlichem Beschuss in die Hose machen, aber erst sehr viel später den Schock realisieren.¹⁷ Wie lässt sich ein solcher Vorgang interpretieren? Intuitiv würden wir behaupten, zu wissen, wann wir eine Emotion *fühlen*. Aber ob wir das tatsächlich behaupten können, hängt stark davon ab, was wir darunter verstehen, dass wir eine Emotion *fühlen*. Ist es möglich, dass eine Person eine Emotion *hat*, aber diese nicht *fühlt*? Und wenn das zutrifft, dass die betreffende Person dann keinerlei *Gefühle* in Bezug auf die Emotion ausbildet? Auf unser Beispiel bezogen können wir aus der Perspektive der ersten Person akzeptieren, dass der Soldat sich seiner Angst nicht *reflexiv* bewusst war. Daraus aber zu schließen, dass kein *gefühlter* Bezug zu seiner Gefahrensituation bestand, wäre ein Trugschluss. Die reflexive Bewusstheit der eigenen emotionalen Vorgänge bedeutet nicht, dass keine unreflektierten *Gefühle* im Zusammenhang mit der

¹⁵ Mit unterhalb einer bestimmten Bewusstseinschwelle meine ich nicht, dass sich Affekte (verbunden mit intensiven Erregungszuständen für das Individuum) unbewusst ereignen können, sondern dass sie oft erst verzögert ins Bewusstsein rücken. Ferner mag meine affektive Reaktion (ich erröte vor Scham) Interpretationen meiner Umwelt nach sich ziehen (er schämt sich), über die ich mir selbst nicht bewusst bin.

¹⁶ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 9, Hartmann, M. (2005), 30 und DeLancey, C. (2002). *Passionate engines. What emotions reveal about mind and artificial intelligence*. New York, 7.

¹⁷ Vgl. Goldie, P. (2004). *Emotion, Feelings and Knowledge of the World*. In: Solomon, R. C. (Hg). *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*. New York, 54, James, W. (1884). *What is an Emotion?* (188-205). *Mind*, 9., 192f., Hartmann, M. (2005), 43f.

Situation vorkommen können. Stattdessen behauptet Peter Goldie, dass Personen sich zu unterschiedlichen Graden ihrer *Gefühle* und dem Kontext, in dem diese stehen, bewusst sein können:¹⁸

„I want to suggest, both as regards bodily feelings, and as regards feelings towards something, that there are degrees to which you can be reflectively aware of those feelings, and there are degrees to which you can in thought recognize the feelings as being what they are. Further, as regards feelings towards something, there are degrees to which you can recognize them as being about what they are about.”¹⁹

Peter Goldie greift in diesem Zitat mit der Unterteilung zwischen ‘bodily feelings’ und ‘feelings towards’ einer Differenzierung vorweg, auf die ich nachfolgend näher eingehen und diese auch übernehmen werde. Zuvor muss jedoch geklärt werden, (i) zu welchen weiteren Implikationen das Postulat einer *bewusst fühlbaren* Komponente von Emotionen führt und (ii), was es heißt, dass meine *Gefühle* von etwas handeln (are about...).

(i) Zustände des Bewusstseins oder der Bewusstheit existieren nur aus der persönlichen Perspektive. Sie sind ontologisch subjektiv, d.h. sie existieren nur dann, wenn sie von einer Person oder einem Tier *erlebt* werden. Folglich können sie nicht zu Gunsten einer unpersönlichen, wissenschaftlichen Beschreibungsperspektive weichen. Sie setzen essenziell die Perspektive der ersten Person voraus.²⁰ Wie es sich für mich *anfühlt*, mich über engagierte Dozenten zu freuen, lässt sich nicht durch eine noch so ausschmückende Beschreibung vermitteln. Die in meiner Freude involvierte Perspektive der ersten Person lässt sich nicht wegreduzieren. Als Gehirnaktivitäten liegen ihnen zwar neurophysiologische Vorgänge zu Grunde, d.h. *gefühlte* Emotionen lassen sich kausal auf neuronale Vorgänge zurückführen, aber sie lassen sich nicht auf einzelne Elemente (Schaltkreise, biochemische Vorgänge, etc.) fixieren. In anderen Worten: die Phänomenalität eines Bewusstseinszustands lässt sich nicht neurophysiologisch aufschlüsseln.²¹

¹⁸ Vgl. Goldie, P. (2004), 64ff.

¹⁹ Vgl. ebd., 67.

²⁰ In Kontrast zur unpersönlichen Einstellung der empirischen Wissenschaften setzt Peter Goldie die Idee einer persönlichen Perspektive, die entsteht, wenn eine Person Gedanken und Körpergefühle bewusst wahrnimmt. Vgl. ebd., 1f.

²¹ Diese Position wird auch als *biologischer Naturalismus* bezeichnet und geht auf einen Ansatz von John Searle zurück. Bewusstsein wird dabei als biologisches Phänomen aufgefasst, das einen Teil der *realen* Welt ausmacht. Es wird definiert als ontologisch subjektiv, basierend auf neurophysiologischen Vorgängen, aber nicht darin aufgehend und als objektgerichtet, d.h. über etwas oder auf etwas bezogen. Vgl. Searle, J. (2004). *Mind*. New York, 52ff. und Barrett, L. F., Mesquita, B., Ochsner, K. N., Gross, J. J. (2007). The Experience of Emotion (373-404). *Annual Review of Psychology*, 58, 376.

(ii) Der zweite wichtige Gesichtspunkt bei der Betrachtung von *Gefühlen* stellt ihre *Intentionalität* dar. Kurz ausgedrückt, sie richten sich (psychisch) auf ein Objekt oder einen Sachverhalt. Bezüglich Im Fall von Emotion würde das heißen, dass ich beispielsweise nicht ärgerlich bin, *weil* ich mich ärgerlich fühle, sondern *weil* mein Zug sich verspätet. Mein Ärger besitzt also die Eigenschaft, sich auf ein Objekt (den verspäteten Zug) zu beziehen, – er weist eine intentionale Gerichtetheit auf.

Damit wären zwei wesentliche Eigenschaften für eine mögliche Definition von Gefühlen gewonnen: Phänomenalität und Intentionalität. Nun gibt es sehr unterschiedliche Arten von Emotionen: Furcht, Freude, Interesse, Neid, Eifersucht, Liebe, ästhetische Emotionen etc. und jede dieser Emotionen schließt bestimmte subjektive *Gefühle* ein, die sich mehr oder weniger oder überhaupt nicht körperlich verfestigen. Bei Emotionen, die mit starken körperlichen Begleiterscheinungen einhergehen, fällt die *Vorstellung* des phänomenologischen Anteils leichter, als beispielsweise bei ästhetischen Emotionen.²² Wenn mich Furcht überwältigt, mir Adrenalin in die Adern schießt, ich hellwach werde, kann ich durch Selbsterfahrung wahrscheinlich leichter nachvollziehen, dass dabei spezifische Gefühle involviert sind, als bei Betrachtung eines besonders gelungenen Bildes. Auf der anderen Seite scheint es plausibler, die ästhetischen Gefühle als intentional, d.h. auf den geschmacklichen geschmackvollen Eindruck des Bildes gerichtet, zu charakterisieren, als im Falle von Furcht zu behaupten, das Gefühl, dass mir Adrenalin in die Adern schießt, richtet sich auf einen Bären. Aus diesen Gründen möchte ich – in Anlehnung an Peter Goldie – zwischen (i) *Körpergefühlen* (bodily feelings) und (ii) *Gefühlen gegenüber einem Objekt* (feelings towards) unterscheiden.

(i) Für Körpergefühle behilft Peter Goldie sich mit einer Konstruktion, die er *geborgte Intentionalität* (borrowed intentionality) nennt. Der Ausdruck bedeutet nicht, dass die Intentionalität von einem Objekt außerhalb des Körpers geborgt wird, sondern, dass das Körpergefühl sich die Intentionalität von der Emotion borgt.²³ Denn Intentionalität ist keine Eigenschaften von Objekten, sondern von geistigen Zuständen, die sich dadurch auf Objekte richten können. Man könnte auch sagen: Das Körpergefühl borgt sich die Emotion von einem Bezugsobjekt außerhalb des Körpers. Beispielsweise richtet sich

²² *Vorstellen* meine ich im Sinne von Nachvollziehen und möchte darauf hinweisen, dass die phänomenale Komponente – die einen eigenständigen Bewusstseinsanteil ausmacht – kein Nebenprodukt des Vorstellens ist.

²³ An einer Stelle spricht Peter Goldie davon, dass sich das Körpergefühl das intentionale Objekt des Gefühls gegenüber einem Objekt borgt. Da dieses aber identisch mit dem der Emotion ist, werde ich die Formulierung hier beibehalten. Vgl. Goldie, P. (2000). *The Emotions. A Philosophical Exploration*. New York. 57.

der Schmerz in meiner Brust, nach der Trennung von meiner Freundin nicht auf die Brust, sondern auf den Verlust der Freundin. Das gilt aber nicht für alle Empfindungen. Wenn ich beispielsweise beim Gedanken an Umweltsünder ärgerlich werde und Ärgerlichkeit bei mir zu Neurodermitis-Schüben führt, dann scheinen die Neurodermitis-Schübe mehr ein Effekt der Emotion zu sein, als auf deren intentionales Objekt gerichtet.²⁴

(ii) Dagegen benötigen Gefühle einem Objekt gegenüber diese Behelfskonstruktion nicht und können sich direkt auf ihr intentionales Objekt beziehen (direct intentionality). Unter Gefühlen einem Objekt gegenüber versteht Peter Goldie ein subjektives Engagement in der Welt jenseits des Körpers, das einem nicht selbst bewusst sein muss.²⁵ Dabei handelt es sich nicht mehr um Körpergefühle. Diese wären zu unbestimmt, um sich *direkt* auf das Objekt einer Emotion zu beziehen. Denn allein durch Konzentration auf innerkörperliche Vorgänge lässt sich nicht erkunden, ob sich beispielsweise meine ästhetische Emotion auf eine schöne Statue oder ein schönes Bild richtet. Peter Goldie möchte mit dem Terminus ‚direct intentionality‘ den phänomenalen Anteil kognitiver Intentionalität bezeichnen. Dieser lässt sich nicht durch andere kognitive Elemente rekonstruieren. Beispielsweise lässt sich meine Furcht vor Glatteis nach dem Erleben eines Unfalls nicht auf den *Gedanken* reduzieren, dass Glatteis gefährlich sein kann und dass ich darauf einen Unfall erleben musste – dieser Gedanke gewinnt nach einem solchen Ereignis eine neue Gefühlsqualität.²⁶ Mit dem Begriff ‚Gefühl‘ möchte ich deswegen die phänomenalen Qualitäten einer Emotion bezeichnen. Im Mittelpunkt dieser Untersuchung befindet sich der Begriff ‚Emotion‘, auf den bereits vielfach zurückgegriffen wurde, ohne ihn von der umgangssprachlichen Verwendung in eine wissenschaftliche Terminologie zu überführen. Das soll nun geschehen. Eine schärfer umrissene, systematisch fundierte Sprachregelung wird sich im weiteren Verlauf der Arbeit ergeben.

In Anlehnung an Peter Goldie verstehe ich unter dem Begriff ‚Emotion‘ ein komplexes, dynamisches, episodisches und strukturiertes Phänomen. Komplex ist eine Emotion,

²⁴ Vgl. Goldie, P. (2000), 55f.

²⁵ Vgl. Goldie, P. (2004), 96.

²⁶ Vgl. ebd. 57f. An anderer Stelle führt Peter Goldie phänomenale Qualitäten als Unterscheidungskriterium zu Wünschen und Überzeugungen an. Wünsche müssen sich nicht irgendwie anfühlen. Mein Wunsch, dass morgen kein Glatteis herrschen soll, kann angstbesetzt sein oder eben nicht. Überzeugungen können sich nicht irgendwie anfühlen, ferner kann man sich Gefühle einreden, Überzeugungen bestehen entweder oder sie bestehen nicht und zuletzt kann eine Person zwischen entgegengesetzten Gefühlen schwanken, ohne deswegen als irrational zu gelten. Im Unterschied zu jemandem, der widersprüchliche Überzeugungen hat.

weil sie aus verschiedenen Komponenten besteht, wie beispielsweise Erfahrungen, Wahrnehmungen, Gedanken, körperlichen Reaktionen oder den bereits erörterten Gefühlen (einschließlich intentionaler Charakteristik). Sie ist dynamisch, weil die genannten Elemente miteinander interagieren und sich gegenseitig beeinflussen können (z.B. kann die Erfahrung, dass ich nachts ausgeraubt wurde, beeinflussen, was ich denke und fühle, wenn ich gezwungen bin, nachts U-Bahn zu fahren). Sie sind episodisch, weil sie sich über die Zeit hinweg verändern können.²⁷ Treten die einzelnen Teilkomponenten auf diese Weise in Kontakt, bilden sie eine emotionale Episode. Emotionen können aus mehreren dieser emotionalen Episoden bestehen, die zu verschiedenen Zeiten und in unterschiedlichen Zusammenhängen auftauchen können, vom Akteur aber dennoch ein und derselben Emotion zugeordnet werden. Beispielsweise kann meine über Jahre andauernde Eifersucht dazu führen, dass ich mich in einem Moment minderwertig fühle, dann voller Tatendrang die negative Energie der Emotion zu transformieren versuche, dann wiederum mit Vorwürfen gegenüber meiner Partnerin reagiere, – dass sich also die Eifersucht mal aggressiv, mal depressiv manifestiert. Die verschiedenen Erfahrungen, Gedanken, Gefühle und Reaktionen strukturieren sich primär für mich (was ich selbst bei welcher Gelegenheit denke und fühle, weiß ich in erster Linie selbst, auch wenn andere meine *äußere Biographie* gut kennen mögen). Emotionen lassen sich somit in einer *narrativen* Sequenz von Ereignissen, Erfahrungen und Gedanken, die im Bezug zum eigenen Lebenswandel stehen, einbetten.²⁸ Je nachdem, zu welcher Narration ich meine emotionalen Eindrücke, Erfahrungen und Gedanken zusammensetze, können sich weitreichende Auswirkungen auf meinen Charakter, meine *emotionalen Dispositionen*²⁹ und meine Stimmung ergeben.³⁰

²⁷ *Episodisch* möchte ich in diesem Zusammenhang von *prozessartig* abgrenzen. Wenn man unter *prozessartig* einen stringent erfolgenden Aufbau (wie z.B. Gedanken innerhalb einer Gedankenkette aufeinander aufbauen) versteht, dann verstehe ich *episodisch* als zeitliche Abhandlung, die kontingenterweise, d.h. möglicherweise aber nicht notwendigerweise, einen Aufbauprozess beinhaltet.

²⁸ Das Adjektiv ‚narrativ‘ beschreibt, wie einzelne Ereignisse und Handlungen, die sich über einen gewissen Zeitraum hinweg ereignen, in eine für mich persönlich sinnvolle Verbindung gesetzt werden können. Ich könnte sozusagen eine *Geschichte* erzählen, weshalb, seit wann und wieso ich eifersüchtig bin, welche Gedanken und Handlungen im Zusammenhang mit dieser Emotion auftreten usw. und diese *Geschichte* kann unterschiedlich detailliert ausfallen. Dabei muss aus Gründen der Genauigkeit angemerkt werden, dass die Handlungen *aus einer Emotion* zwar zur Narration, nicht aber zur Emotion selbst gehören. Vgl. Goldie, P. (2000), 4f, 13.

²⁹ Unter *emotionalen Dispositionen* versteht man eine (angeborene oder anerzogene) Veranlagung, bestimmte Emotionen *haben zu können*. So mag ich mir zwar die Disposition für die Emotion ‚Scham‘ wünschen, doch vermutlich könnte ich gut damit leben, wenn ich mich mein ganzes Leben lang nicht schämen müsste. Dispositionen gewährleisten also nur, dass sich bestimmte Emotionen ausprägen *können*.

³⁰ Vgl. ebd., 11ff.

Stimmungen werden von vielen Autoren von Emotionen abgegrenzt, da sie sich gegenüber vielen Emotionskonzeptionen als sehr verschieden erweisen. Argumentiert wird häufig, dass Stimmungen (wie z.B. Heimweh oder Nostalgie), keine unmittelbare Erregungskomponente beinhalten, länger andauern als Emotionen und sich nicht wie Emotionen auf ein intentionales Objekt richten. Sie werden oft als Hintergrundemotionen verstanden, die die Disposition mitbringen, in bestimmten Momenten eine Emotion auszuprägen (ich weine vor lauter Heimweh), ansonsten aber weitgehend unbemerkt bleiben. Die Erklärung dieses Sachverhalts gestaltet sich allerdings schwierig, wenn Stimmungen als grundverschieden von Emotionen betrachtet werden. Wenn das der Fall ist, wie so brechen dann aus ihnen von Zeit zu Zeit körperliche Emotionen hervor? Bei der Beantwortung dieser Frage schlicht auf eine „Störung des emotionalen Gleichgewichts“ hinzuweisen, erscheint mir wenig plausibel.³¹ Eine andere Antwort lässt sich geben, wenn wir Peter Goldies Ansatz weiterdenken. Danach verlaufen Emotionen episodisch, beinhalten verschiedene Elemente und gliedern sich narrativ. Durch die narrative Gliederung, d.h. welche Elemente *ich* einer bestimmten Emotion im Zeitverlauf zuordne, lässt sich ziemlich klar beantworten, warum das kaum spürbare ‚Heimweh‘ und das körperlich überwältigende ‚Heimweh‘ zur selben Emotion gehören. Denn, wenn ich beispielsweise bei Freunden bin und mein Heimweh nicht mehr bewusst registriere, abends jedoch im Bett leicht betrübt darüber nachdenke und später an Weihnachten weinend vor dem Weihnachtsbaum sitze, dann weiß ich doch, dass all diese Episoden zu derselben Emotion ‚Heimweh‘ gehören. Dadurch lässt sich auch das Argument entkräften, Stimmungen würden länger anhalten als Emotionen, denn eine Emotion setzt sich aus verschiedenen Episoden zusammen, die selbst lange Zeiträume einschließen können. Bleibt ein letzter Einwand offen: Wie verhält es sich mit der Intentionalität von Stimmungen? Wie kann sich beispielsweise meine ängstliche Stimmung auf ein Objekt richten, wenn ich nicht anführen kann, worauf sich meine Verängstigung bezieht?

Mit dieser Frage soll weniger auf die Unfähigkeit des Akteurs angespielt werden, ein Objekt für seine Stimmung zu identifizieren, sondern vielmehr darauf hingeleitet werden, dass selbst, wenn ein Objekt auf den ersten Blick nicht verfügbar scheint, es trotzdem *latent* vorhanden sein kann:

„Your fear on waking in the middle of the night is a genuine emotion; even though you might not be able to say just what it is you are afraid of: whether it is the strange shape of the shadows on the wall, or the noise which woke you, or the dark. [...] [T]here will

³¹ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 10.

always be *some* degree of specificity in the object of moods, even if the best available description of that object is ‘everything’, or ‘nothing in particular’. A mood involves feeling towards an *object* just as much as does an emotion, although, as I have said, what the feeling is directed towards will be less specific in the case of a mood.”³²

Deswegen schlägt Peter Goldie vor, Emotionen und Stimmungen anhand des Grades ihrer Objektgerichtetheit zu unterscheiden. Eine graduelle Unterscheidung lässt sich in seinen Augen treffen, weil auf der einen Seite Emotionen nicht immer auf ein konkretes Objekt gerichtet sein müssen; die Angst im dunklen Wald kann beispielsweise sowohl auf die Schatten der Bäume, als auch auf ‚Dunkelheit‘ innen oder außen bezogen sein, sie ist auf jeden Fall eine Emotion. Auf der anderen Seite lässt sich für alle Stimmungen ein Objekt finden, selbst wenn die Beschreibung im schlechtesten Fall lautet, dass es nichts Spezielles ist, was die eigene Angst auslöst. An anderer Stelle konstatiert er, Emotionen könnten zu Stimmungen verblassen (die leichte Verängstigung, die mir am nächsten Morgen nach meinem Spaziergang durch den dunklen Wald noch im Nacken sitzt) und aus Stimmungen können sich Emotion herausbilden (meine ängstlichen Grundstimmung während des Spaziergangs könnte sich plötzlich auf einen bestimmten Schatten fixieren usw.).³³ Beide Begriffe unterscheiden sich in der Definition nicht anhand von begriffseigenen Merkmalen. Stattdessen entscheidet der Grad oder die Intensität der Objektbezogenheit des Phänomens darüber, ab wann es als Stimmung klassifiziert wird.

Das erweckt den Eindruck, dass uns oberhalb einer bestimmten Intensität eine Emotion vorliegt und unterhalb eine Stimmung. Oder um es noch schärfer zu formulieren: Dass uns je nach Intensität der Objektbezogenheit entweder das eine oder das andere vorliegt. An anderer Stelle bezeichnet Peter Goldie Stimmungen eher als Variante, in der Emotionen auftreten können, denn als eigenständige Kategorie.³⁴ Das wirkt etwas missverständlich.

Aus meiner Sicht spricht nichts dagegen anzunehmen, dass Stimmungen im Gegensatz zu Gefühlen auch ohne direktes Objekt auftreten. Ich möchte im Folgenden Stimmungen wie beispielsweise Traurigkeit oder Depression nicht objektbezogen betrachten. Zusammenfassend möchte ich die Ergebnisse meiner Abgrenzungsbemühungen festhalten.

³² Vgl. Goldie, P. (2000), 143.

³³ Vgl. ebd., 6.

³⁴ Vgl. ebd., 143.

Emotionen sind als komplex, episodisch, dynamisch und narrativ strukturiert beschrieben worden. Sie bestehen aus komplexen emotionalen Episoden, in denen unterschiedliche Elemente (Erfahrungen, Gedanken, Dispositionen, Gefühle, etc.) miteinander in Interaktion treten können. **Stimmungen** können Elemente von Episoden oder eigene Episoden darstellen, die nicht nur durch einen Bezug zu einem intentionalen Objekt charakterisiert sind. Unter emotionalen **Dispositionen** verstehe ich dabei Veranlagungen zu einer bestimmten Emotion, die aber nicht in Erscheinung treten müssen (vergleichbar mit einem Stück Zucker, das die Disposition ‚wasserlöslich‘ besitzt, die sich aber erst zeigt, wenn es mit Flüssigkeit in Kontakt tritt). Mit **Gefühlen** (feelings) bezeichne ich die phänomenale Komponente von Emotionen, deren wesentliche Eigenschaft es ist, sich intentional auf Objekte richten zu können. Dabei unterscheide ich zwischen **Körpergefühlen**, die somatisch in Erscheinung treten und sich nur mithilfe von geborgter Intentionalität auf Objekte richten können, und **Gefühlen gegenüber einem Objekt**, die sich mithilfe von direkter Intentionalität auf ein Objekt richten können und sich nicht körperlich manifestieren. Davon grenze ich **Empfindungen** (sensations) ab, die sich zwar irgendwie *anfühlen* und somatisch in Erscheinung treten können, sich aber nicht intentional auf ein Objekt richten (z.B. Hunger, Schmerzen, Müdigkeit). Den Begriff ‚**Affekt**‘ reserviere ich für automatisch ablaufende Reaktionsmechanismen, die auf externe Reize reagieren und sich nur bedingt der bewussten Kontrolle des Akteurs unterwerfen.

Ein wesentliches Ziel einer Begriffsabgrenzung, nämlich, verschiedenen Begriffen im Zusammenhang mit Emotionen zu schärferen Konturen und mehr Inhalt zu verhelfen, konnte erreicht werden. Was selten explizit angesprochen wird, ist, dass eine solche Begriffsabgrenzung meistens vor einem bestimmten theoretischen Hintergrund erfolgt.

Das lässt sich durch die Diskussion von Stimmungen im vergangenen Abschnitt veranschaulichen: Solange wir Emotionen beispielsweise nur als durch bestimmte Gesichtspunkte gekennzeichnete affektive Stadien annehmen, können wir ihnen schwerlich lang andauernde Stimmungen zuordnen. Erst wenn wir sie als Episoden begreifen, deren einzelne Elemente narrativ strukturiert werden, lassen sich Stimmungen auf die erörterte Weise einfügen. Die Entscheidung, ob wir die Begriffe ‚Stimmung‘ und ‚Emotion‘ als getrennte Entitäten auffassen oder Stimmungen als emotionale oder Teile emotionaler Episoden ansehen, hängt folglich nicht zuletzt davon ab, wie wir Emotionen konzeptualisieren.

Dieser Sachverhalt wird in der Literatur oft vernachlässigt. Einigen Angriffen von neurowissenschaftlicher Seite lässt sich dadurch begegnen, dass man definiert, auf welcher

Ebene die eigene – philosophische – Untersuchung stattfindet. Im folgenden möchte ich untersuchen und gleichzeitig überprüfen, ob die aufgestellten Begriffsdefinitionen für eine philosophische Erklärungsebene angemessen sind, d.h. ob dort den von uns begrifflich abgegrenzten Emotionen gemeinsame Strukturen zugrunde liegen. Das würde die wissenschaftliche Re-Definition eines Begriffes zur Bezugnahme auf eine einheitliche Klasse ‚Emotionen‘ rechtfertigen. Dahinter steckt die Frage, ob unser Emotionsbegriff auf ein in sich geschlossenes und stimmiges Konzept verweist, das sich als Rahmen für wissenschaftliches Arbeiten eignet. In einem weiteren wissenschaftlichen Zusammenhang wird die Frage oft wie folgt ausgedrückt: Bilden Emotionen eine natürliche Art? Der Begriff ‚natürliche Art‘ wird keinesfalls eindeutig gebraucht.³⁵ Sein Verwendungsradius erstreckt sich von der Kennzeichnung einer homogenen biologischen Kategorie bis zur Kennzeichnung funktional gebündelter Analogien. Der Zweck der Bezugnahme auf Kategorien besteht darin, aus Einzelbeispielen der Kategorie Aussagen über die ganze Kategorie abzuleiten (Induktion). Homogene Konzepte unterscheiden sich fundamental von analogen. Die Klassifikation nach Analogie ist eine funktionelle Klassifikation, die Entitäten mit denselben Funktionen oder oberflächlichen Eigenschaften vereinigt. Dagegen resultieren Homogenitäten aus kausalen Mechanismen. Sie erlauben Prognosen und besitzen eine weitreichende Erklärungskraft. Ein Beispiel aus der Biologie kann das verdeutlichen: betrachten wir einerseits Vögel und Fledermäuse und andererseits Wale und Haie, so findet sich eine Analogie zwischen Vögeln und Fledermäusen (beide können fliegen) und eine zwischen Walen und Haien (beides sind Meerestiere). Eine kohärente homogene Kategorie bilden, unter diesen vier Beispielen, allerdings ausschließlich Wale und Fledermäuse (beides Säugetiere), auf die besonders in der Biologie schwerlich verzichtet werden kann. Analogien mögen sich als nützlich erweisen bei Untersuchungen zur Aerodynamik, aber lassen sich nicht vergleichen mit den *heute etablierten* Kategorien wie ‚Säugetiere‘ oder ‚Vögel‘.³⁶

Auf Emotionen übertragen lautet die Frage: Wie können wir aus wissenschaftlicher Sicht rechtfertigen, Phänomene wie Furcht, Eifersucht, Nostalgie und Stolz in derselben Kategorie ‚Emotionen‘ unterzubringen?

Scharfe Kritik an einer natürlichen Art ‚Emotionen‘, die sich für wissenschaftliches Arbeiten eignet, kommt von Paul Griffiths. Seiner Meinung nach erweckt unser umgangs-

³⁵ Ich werde das Konzept ‚natürliche Art‘ als die Vereinigung von Objekten in einer Kategorie verstehen, „die in theoretisch relevanter Hinsicht Eigenschaften gemeinsam haben“. Vgl. Hartmann, M. (2005), 21f.

³⁶ Vgl. Griffiths, P. E. (1997). *What Emotions Really Are. The Problem of Psychological categories*. Chicago – London, 12ff. und Elster, J. (1999). *Alchemies of the Mind. Rationality and the Emotions*. New York, 239f.

sprachlicher Emotionsbegriff lediglich die Illusion, wir hätten es mit einem geschlossenen Konzept zu tun. Deshalb tritt er (zumindest im wissenschaftlichen Kontext) für die Abschaffung dieses Emotionsbegriffs ein. Er argumentiert, dass es zumindest zwei Untergruppen von Emotionen gibt, die strukturell so verschieden seien, dass sie gesonderten Kategorien zugewiesen werden müssten. Er möchte Affekte von höheren kognitiven Emotionen separieren.³⁷ Diesen Schritt begründet er, indem er erläutert, warum keine der beiden Untergruppen, zu *einer* natürlichen Art ‚Emotionen‘ erweitert werden kann. Einerseits würde für die Klasse der Affekte die Problematik bestehen, komplexe kognitive Emotionen integrieren zu können (wie lässt sich beispielsweise Nostalgie als Affekt konzipieren?).³⁸ Andererseits weist er Versuche zurück, die Klasse der höheren kognitiven Emotionen auf die Affekte auszuweiten. Er begründet dies damit, dass fundamentale Unterschiede zwischen den Bewertungsvorgängen existieren. Affektive und kognitive Evaluation gehen nicht miteinander einher. Affektive Evaluation kann von statten gehen, ohne, dass (i) die Informationen höheren kognitiven Systemen zur Verfügung stehen, (ii) die Wahrnehmung des Stimulus vollständig abgeschlossen ist und (iii) ohne, dass eine Situation zuvor differenziert erfasst wurde.³⁹ Nehmen wir den Affekt ‚Ärger‘ zur Hand,⁴⁰ dann kann dieser mich (i) zu einem sofortigen Wutausbruch motivieren, ohne, dass ich (ii) bereits vollständig wahrgenommen haben muss, dass meine Freundin mir die Tür vor der Nase zugeschlagen hat und ohne, dass ich (iii) mein eigenes Fehlverhalten dazu in Bezug setzen muss. Betrachten wir dagegen eine Emotion wie Nostalgie, dann begleitet sie meine Rückkehr in meine Geburtsstadt vielleicht mit einem bittersüßen Gefühl, das für mich eine (wie auch immer geartete) Information über meine Beziehung zu diesem Ort beinhaltet. Aus einer eher neurowissenschaftlichen Perspektive (Ansprechung auf Stimuli, automatische Affektreaktionen) scheinen Zweifel an einer einheitlichen Kategorie von ‚Emotionen‘ berechtigt (neue empirische Erkenntnisse über neurophysiologische Aktivitäten bei Affekten wären wohl kaum auf z.B. Nostalgie übertragbar).

³⁷ Griffiths, P. E. (1997). What Emotions Really Are. The Problem of Psychological categories. Chicago – London, 245. Hier erwähnt Paul Griffiths zusätzlich eine Art vorgetäuschter Gefühle, die er zum Erklären gewisser emotionaler Handlungen für wichtig erachtet, denen er aber ansonsten einen Pseudostatus einräumt.

³⁸ Eine simple Erweiterung würde das Konzept aufweichen. Beispielsweise wurde vorgeschlagen, Emotionen als Zustände und Prozesse mit affektiven Anteilen zu definieren, die in den Neurowissenschaften studiert werden, was zahlreiche andere motivierende Komponenten einschließen würde. Vgl. Griffiths, P. E. (2000). Is Emotion a Natural Kind? (233-249). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). Handbook of Emotions. Second Edition. New York, 248.

³⁹ Vgl. ebd., 244. Abgesehen davon müsste noch geklärt werden, wie sich bei dieser Betrachtungsweise andere evaluative Vorgänge von Emotionen ausschließen lassen.

⁴⁰ Man könnte auch sagen: Betrachten wir die Emotion ‚Ärger‘ als Affekt nach der gegebenen Definition.

Um nun trotz dieser Einwände eine einheitliche Kategorie ‚Emotionen‘ postulieren zu können, ist es nicht unbedingt nötig, diese auszuräumen. Mögen in den Neurowissenschaften bevorzugt kausale biochemische Zusammenhänge herangezogen werden, um einheitliche Kategorien zu konstituieren, so mögen in anderen Wissenschaften Analogien zur Kategoriebildung Anwendung finden. Denn die Frage, ob ein Begriff eine einheitliche Kategorie bildet, hängt maßgeblich von der gewählten Erklärungsebene und dem Theoried Hintergrund ab. Nico Fridja unterscheidet in Bezug auf Emotionen drei grundsätzliche Erklärungsebenen: die intentionale Ebene, die Subjekt-Objekt-Beziehungen untersucht, die funktionale Ebene, die unter anderem psychologische Mechanismen betrachtet und die strukturelle Ebene, die Emotionen durch neurophysiologische und biochemische Vorgänge erklären möchte.⁴¹ Etwas problematischer erweist sich das Ausweichen auf andere Erklärungsebenen bei Emotionen. Denn keine Emotion kann ohne zugehörige Vorgänge im Gehirn existieren (nicht zuletzt deswegen bin ich auf die neurowissenschaftlichen Diskrepanzen innerhalb meines Emotionsbegriffs so ausführlich eingegangen). Aber umgekehrt lassen sich auf dieser Ebene wichtige Eigenschaften der hier erfolgten Begriffsdefinition nicht erklären. Darunter fallen insbesondere die Phänomenalität und die Intentionalität von Emotionen. Intentionalität als psychisches Phänomen kann nicht auf neurologische Schaltkreise reduziert werden und Phänomenalität setzt die Perspektive der ersten Person voraus. Auf einer intentionalen Ebene hingegen scheint eine einheitliche Kategorie ‚Emotion‘ realisierbar, denn nach der ausgeführten Definition lässt sich selbst bei Stimmungen eine minimal vorhandene Intentionalität nachweisen. Damit besteht eine gewisse kleine Rechtfertigung für die unterbreitete Begriffsdefinition gegeben werden konnte. Abgesehen davon war mir wichtig, darauf aufmerksam zu machen, dass Begriffe in Verbindung zu einem bestimmten Theoried Hintergrund stehen und dementsprechend sorgfältig abzugrenzen sind. Ebenfalls wollte ich verdeutlichen, dass der Nachweis, dass ein Begriff auf einer Ebene zwei vollkommen verschiedene Phänomene fasst, nicht automatisch bedeutet, dass er nicht auf einer anderen Ebene auf wichtige gemeinsame Eigenschaften dieser Phänomene bezugnehmen kann. Insbesondere im Hinblick auf die Konsequenzen von Handlungen bin ich zuversichtlich, dass sich Phänomene wie Affekte und komplexe Emotionen, wie z.B. Eifersucht, unter einem Begriff, dem der Emotion, subsumieren lassen.⁴²

⁴¹ Vgl. Fridja, N. H. (2000). The Psychologists' Point of View (59-74). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). Handbook of Emotions. Second Edition. New York, 61.

⁴² Vgl. Döring, S. A. (2003). Explaining Action by Emotion (214-230). *The Philosophical Quarterly*, 53, 221. Dieser Ansicht ist auch Sabine Döring, die darauf hinweist, dass der Emotionsbegriff in einem weiten, holistischen Bedeutungsnetzwerk steht und es scheint fraglich, ob er sich durch Unterkategorien er-

2.2 Theoriegeschichtliche Entwicklung

Im ersten Abschnitt wurden wortgeschichtliche Entwicklungen beleuchtet und Begriffe definiert. Gleichzeitig wurde überprüft, ob die definitionsbedingten Grenzen der Erklärungsebene angemessen und für die weitere Untersuchung förderlich sind. In diesem Abschnitt möchte ich einen kurzen Überblick über die Entwicklung von zwei Gefühlsparadigmen geben. Das Ziel ist es, darauf aufmerksam zu machen, dass das Nachdenken über Emotionen bis weit in die philosophischen Anfänge zurückreicht. Ferner soll skizziert werden, dass sich aus der historischen Entwicklung zwei primäre Theoriegebäude herauskristallisiert haben, die bis in heutige Diskussionen hinein Bestand haben. Deswegen möchte ich im Anschluss an die beiden Paradigmen einige zeitgenössische Argumente für und gegen die jeweiligen Positionen, die mir für die weitere Untersuchung wichtig erscheinen, betrachten. Das eine werde ich *kognitivistisches*, das andere *gefühlstheoretisches Paradigma* nennen. Im zweitgenannten werde ich – wie der Name schon andeutet – die zentrale Rolle der (Körper-)Gefühle innerhalb der Emotionen näher untersuchen. Dagegen bringt die kognitivistische Betrachtungsweise neue Analysemöglichkeiten außerhalb subjektiver Emotionsanteile ins Spiel. Handlungen werden klassischerweise unter Rückgriff auf Kognitionen (wie z.B. bewusste Wünsche und Überzeugungen) analysiert. Wenn wir Emotionen auf Urteile, Überzeugungen, Wünsche zurückführen, dann scheint von dort aus leichter ein Übergang zur gemeinsamen Betrachtung mit (rationalen) Handlungen möglich. Das weckt die Hoffnung, aus beiden Ansätzen einige wichtige Erkenntnisse für weitere Untersuchung aufgreifen zu können.

2.2.1. Kognitivistisches Paradigma

Historisch weiter zurückverfolgen lässt sich das kognitivistische Paradigma. Ein guter Einstieg lässt sich bei den Stoikern (300 v. Chr.)⁴³ vornehmen, bei denen Emotionen (als Hindernis für...) indirekt in das Zentrum einer strengen Tugendlehre rücken. Ein tugendhaftes Leben lässt sich in ihren Augen erst erlangen, wenn man sich völlig von den Einflüssen frei macht, die sich rationaler Kontrolle entziehen und uns somit

setzen lässt.

⁴³ Die stoische Schule wurde circa 300 v. Chr. von Zeno von Citium gegründet und beeinflusste philosophisches Denken noch bis weit über die Zeit Marc Aurels (gilt als letzter Stoiker) hinaus.

(fremd-)bestimmen könnten. Insbesondere Chrysipp rückte Emotionen indirekt ins Zentrum seiner Theorie.⁴⁴ Darin wurden Emotionen als fehlgeleitete Urteile über uns und die Welt angesehen, die zu unterbinden sind, um zu vernunftkontrollierten und angemessenen Urteilen zu gelangen.⁴⁵ Bereits in diesem kurzen Abschnitt antiker Theoretisierung von Emotionen lässt sich eine enge Verbindung zwischen kognitiven Elementen (Urteilen) und Emotionen ausmachen. Mit diesem Gedanken möchte ich aus systematisch-ökonomischen Gründen den historischen Ausflug in die Antike beenden und die erwähnte Verbindung zu Urteilen als Ausgangspunkt zur Beschreibung dessen verwenden, was ich kognitivistisches Paradigma genannt habe.

Die oft auch als ‚kognitiv‘ benannten und charakterisierten Theorien markieren einen wichtigen Forschungsbereich heutiger Emotionsforscher. Das Attribut ‚kognitiv‘ bedeutet hier soviel wie, dass sich meine emotionale Reaktion an das Vorhandensein von gewissen Urteilen, Überzeugungen und Bewertungen koppelt. In diesem Paradigma werden Kognitionen als essenzielle Bestandteile von Emotionen angesehen. Das soll nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich bei der kognitiven Theorienbildung um eine recht verzeigte Strömung handelt. Bereits bei der Frage, ob man unter einer Kognition am ehesten Gedanken, Überzeugungen, Wünsche, Wahrnehmungen oder Urteile verstehen soll, gehen die Meinungen stark auseinander. Eine besonders markante These lautet: Emotionen *sind* Urteile. Sie wurde und wird von Robert Solomon postuliert. Ärger entsteht durch das Urteil, dass man beleidigt wurde, Traurigkeit durch das Urteil, dass einem etwas verloren gegangen ist, Furcht durch das Urteil, dass sich beispielsweise ein wilder Bär in der Nähe herumtreibt. Er ergänzt, dass Urteile sowohl bewusste (und auch unbewusste) *Wahrnehmungen* (Situation: Das Auftauchen eines Bären kann Furcht auslösen), als auch *propositionale Einstellungen*⁴⁶ (die Überzeugung, schlecht für das Examen vorbereitet zu sein, kann ebenfalls Furcht auslösen) als ihre Objekte akzeptieren müssen. Dabei wird angenommen, dass sich der Gehalt emotionaler Episoden ausreichend bestimmen lässt, wenn man den Gehalt der zugehörigen propositionalen Einstellungen angeben kann. Mit anderen Worten: Die Bezugnahme auf den Gehalt der eigenen Überzeugungen, Gedanken und Wahrnehmungen erlaubt es, den Gehalt emotiona-

⁴⁴ Vgl. Alanen, L. (2003). What are Emotions About (311-334). *Philosophy and Phenomenological Research*, 67, 313.

⁴⁵ Vgl. Solomon, R. C. (2000). The Philosophie of Emotions (3-15). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). *Handbook of Emotions*. Second Edition. New York, 5.

⁴⁶ *Propositionale Einstellungen* möchte ich als mentale Weisen verstehen, einen bestimmten Sachverhalt zu repräsentieren. Ich *denke*, dass ein Bär gefährlich ist. Ich bin *überzeugt*, dass ein Bär gefährlich ist. Ich *wünsche* mir, dass er es nicht ist. Der zum Ausdruck gebrachte Sachverhalt wird als *propositionaler Gehalt* bezeichnet.

ler Episoden adäquat zu rekonstruieren. Nach dieser Auffassung lassen sich Emotionen unter Rückgriff auf die beteiligten kognitiven Elemente differenzieren. Diese sind nicht nur Bestandteil des auslösenden Sachverhalts, sondern integraler Bestandteil der Emotion selbst, d.h. Emos Furcht beginnt nicht, *nachdem* er glaubt, dass er schlecht auf das Examen vorbereitet ist, sondern dieser Glaube ist *Bestandteil* seiner Furcht. Diese Furcht enthält evaluative Elemente, die über reflexive (selbstbezogene) Einschätzungen (appraisals) hinausgehen, insofern sie sich intentional auf einen Sachverhalt der Welt richtet.⁴⁷

Aber was sind emotionale Urteile? Bislang war auf nicht genauer geklärte Weise von *evaluativen* Elementen oder bewertenden *Gedanken* die Rede, die das intentionale Objekt der Emotion konstituieren, ohne dass so richtig klar wurde, was damit gemeint sein soll. Einerseits spielen wohl *Überzeugungen* eine wichtige Rolle, zum Beispiel: Emo glaubt, dass Tioni ein neues Auto gekauft hat. Diese *Überzeugung* allein löst noch keinen Neid aus. Damit Neid entsteht, muss noch etwas dazu kommen, beispielsweise der *Wunsch* von Emo, auch ein neues Auto zu fahren. Ansonsten wäre es ihm gleichgültig oder er würde es womöglich sogar begrüßen, wenn er in den Genuss einer Probefahrt kommen würde. Oder er ist beides: Neidisch und froh, weil er beide Wünsche hat. Anders ausgedrückt: Beide evaluativen Gedanken, die festlegen, wie eine Person einen Sachverhalt interpretiert, der emotional *relevant* ist, hängen von den involvierten Kognitionen ab und, wie diese untereinander vernetzt sind. Allerdings macht uns das noch auf einen zweiten Aspekt aufmerksam: Was macht ein Urteil emotional relevant? Wie lässt sich ein solches Urteil von herkömmlichen Urteilen abgrenzen? Wenn Emo einem jungen Bären beim Wandern begegnet, kann er zwar urteilen, dass er sich in Lebensgefahr befindet, muss sich jedoch nicht zwingend fürchten. Eine häufig gestellte Frage lautet daher: Wenn Emotionen Urteile sind, was unterscheidet dann ein emotionales Urteil von einem nicht emotionalen? Robert Solomon antwortet darauf:

„[Emotions are] self-involved and relatively intense evaluative judgements. [...] The judgements and objects that constitute our emotions are those which are especially important to us, meaningful to us, concerning matters in which we have invested our selves.”⁴⁸

⁴⁷ Vgl. Solomon, R. C. (2004). Emotions, Thoughts, and Feelings. Emotions as Engagements with the World (76-88). In: Solomon, R. C. (Hg). Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions. New York, 82.

⁴⁸ Vgl. Solomon, R. C. (1976). The Passions. New York, 188.

Aber ist diese Beschreibung hinreichend, um ein emotionales Urteil zu erhalten? Diese Idee, emotionale Urteile von anderen Urteilen als besonders intensiv, evaluativ und wichtig für das Selbst zu unterscheiden, wurde in der Vergangenheit oft angegriffen. Intensität verdeutlicht in erster Linie einen Bezug zu Empfindungen oder Gefühlen. Wie lassen sich Emotionen aber dann ohne Rückgriff auf phänomenologische Komponenten differenzieren?⁴⁹ Das scheint schwierig. Ferner existieren emotionale Urteile, wie beispielsweise Mitgefühl, die sich eher dem soziokulturellen Kontext als dem Selbst zuordnen lassen, das heißt, persönlich involviert (self-involved) zu sein, liefert uns kein konstitutives Merkmal.⁵⁰ Diese Kriterien können uns deshalb nicht beim Unterscheidungsproblem helfen. Robert Solomon versuchte, durch die nähere Bestimmung des Urteilsrahmens mit Wünschen Abhilfe zu schaffen.⁵¹ Wünsche konstituieren ein emotionales Urteil – aber wie? Wichtige Wünsche können in unterschiedlicher Verbindung zu Emotionen stehen. Ihre Erfüllung, bzw. Nichterfüllung, kann Emotionen auslösen (mein Wunsch, wurde erfüllt, mit meiner Freundin zusammenzukommen), das Vorhandensein eines Wunsches, kann eine Emotion konstituieren (mein Wunsch mit ihr zusammenzubleiben, löst Trennungsangst aus) und neue (sekundäre) Wünsche können aus Emotionen entstehen (mein Wunsch mit ihr zusammenzubleiben, kann Eifersucht auslösen, die den Wunsch nach sich ziehen kann, ihr keinen Freiraum mehr zu gönnen). Damit wäre zwar ein enger Zusammenhang zwischen Wünschen und Emotionen nachgewiesen, aber es bleibt unklar, wie ein Wunsch ein Urteil zu einem für uns wichtigen emotionalen Urteil macht. Der Wunsch, mit meiner Freundin zusammenzubleiben, kombiniert mit dem Urteil, dass die Chancen dazu sinken würden, wenn sie übermäßig Gelegenheit zum Flirten erhalten würde, muss weder Angst noch Eifersucht auslösen. Unklar bleibt, was einen Wunsch zu einem wichtigen Wunsch für die eigene Person macht.⁵²

Es scheint in der Tat eine Herausforderung für die Urteilstheoretiker, ein emotionales Urteil exakt zu definieren, wenn sie Gefühle aus der Definition ausklammern wollen. Abseits von der Schwierigkeit, kenntlich zu machen, warum Emos Wahrnehmung eines Bären zusammen mit dem Wissen um dessen Gefährlichkeit keine Furcht erregt, scheint sich auch die Frage zu stellen, ob bestimmte propositionale Einstellungen *notwendig* für das Entstehen von Emotionen sind. Ein viel zitiertes Beispiel wäre Flugangst: Emo kann

⁴⁹ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 18.

⁵⁰ Vgl. ebd., 21.

⁵¹ Vgl. Solomon, R. C. (1980). Emotions and Choice (251-281). In: Rorty, A. O. (Hg). Explaining Emotions. Berkeley – Los Angeles – London, 277.

⁵² In diesem Punkt möchte ich mich der Kritik Martin Hartmanns anschließen. Vgl. Hartmann, M. (2005), 76.

glauben, fliegen sei ungefährlicher als Autofahren und trotzdem aus Furcht ersteres meiden. Nun gibt es einige Umdeutungsversuche auf propositionaler Ebene, die von kognitivistischer Seite bemüht sind, dieses Problem zu lösen. Ich möchte diese interessante Debatte an dieser Stelle verlassen und die Chance nutzen, einen anderen kognitivistischen Ansatz vorzustellen, der diesem Problem gewachsen scheint.

Bislang wurde hauptsächlich von Gedanken, Überzeugungen und Wünschen gesprochen, - aber das sind nicht die einzigen kognitiven Zustände. Wahrnehmungen gehören auch dazu. Wahrnehmungen besitzen eine Geist-auf-Welt-Ausrichtung, d.h. sie sind darum bemüht, die Gegebenheiten der Welt angemessen zu erfassen.⁵³ Der Vorteil hinsichtlich unseres Problems ergibt sich daraus, dass der Inhalt von Wahrnehmungen nicht mit dem Gehalt von Überzeugungen gleichgesetzt werden muss. Beispielsweise kann ich bei einer Safari überzeugt sein, dass auf meinem Weg keine Oase liegt und trotzdem einer Halluzination erliegen. Inspiriert durch diese Analogie haben einige Philosophen einen starken Kognitivismus zurückgewiesen und begonnen, Emotionen als Wahrnehmungen zu betrachten. Auf unsere Flugangst bezogen, bedeutet das, dass die Überzeugung, dass Fliegen gefährlich ist, weder notwendig noch hinreichend ist, um diese Flugangst *wahrzunehmen*.⁵⁴ Von Kritikern wurde diese passive Rolle der Emotionen oft als Indiz für ihre Subjektivität ausgelegt. Dagegen betont Ronald de Sousa (den ich hier primär vorstellen möchte), dass die Subjektivität bei Emotionen, nicht stark genug ausgeprägt ist, um eine Analogie zur Wahrnehmung vollständig zu untergraben. Er spricht ihnen einen bedeutsamen Anspruch auf Objektivität zu. Emotionen sind Träger objektiver Informationen, auch wenn sie mit Wahrnehmungen die wesentliche Eigenschaft teilen, perspektivisch zu sein.⁵⁵ Ronald de Sousa strapaziert die Analogie weiter, um zu erläutern, wie wir emotional *wahrnehmen*. Wenn wir die visuellen Eindrücke unserer Umgebung abbilden, dann zeichnen wir ein Bild von dem Ort, wo wir uns gerade befinden. Wenn wir dasselbe mit einer Emotion versuchen, bilden wir nicht nur eine Reaktion auf eine (auslösende) Situation ab, sondern auch ein Stück unserer inneren *Gefühlswelt*. Emotionale Wahrnehmung repräsentiert nach diesem Ansatz *Innen-* und *Außenwelt*. Die *Innenwelt* vereinigt dabei die gesamte persönliche Entstehungsgeschich-

⁵³ Das Umgekehrte wäre bei Wünschen der Fall. Diese haben eine Welt-auf-Geist-Ausrichtung, d.h. sie zielen auf eine Erfüllung des Wunsches und die dazu notwendige Veränderung der Welt ab. Vgl. Hartmann, M. (2005), 182f.

⁵⁴ Vgl. Sousa, R. (2004). Emotions. What I know, What I'd Like to Think I Know, and What I'd like to Think (61-75). In: Solomon, R. C. (Hg). Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions. New York, 62.

⁵⁵ Vgl. Sousa, R. (1997). Die Rationalität des Gefühls. Frankfurt, 248.

te der Emotion. Ronald de Sousa geht davon aus, dass sich eine Emotion über so genannte *Schlüsselszenarien*⁵⁶ als Disposition verankert, die im späteren Verlauf durch persönliche Erfahrungen und soziokulturelle Einflüsse eine weitere spezifische Prägung erfährt. Da diese internen Einflüsse es für einen externen Beobachter nicht möglich machen, die Angemessenheit einer Emotion vollständig zu beurteilen, spricht man auch von einer kognitiv undurchdringbaren Emotion (cognitive impenetrability).⁵⁷ In diesem Zusammenhang lässt sich auch der Begriff des *Formalobjekts* einführen. Ein Formalobjekt stammt aus der Emotion selbst und bezieht sich auf eine Eigenschaft, die die Emotion verständlicherweise auslöst. Das Formalobjekt von Furcht wäre beispielsweise *Gefährlichkeit*. Das mutet zunächst tautologisch an, aber schlussendlich erlaubt dieser Aspekt die Beurteilung der Angemessenheit oder Unangemessenheit der Emotion. Wenn ich mich beispielsweise vor einem Löwen fürchte, dann lässt sich von gewissen Eigenschaften des Löwen (seine scharfen Zähne und Klauen, seine Wildheit...) das Formalobjekt abstrahieren, nämlich, im Falle von Furcht die *Gefährlichkeit*.⁵⁸ Jetzt kann es allerdings Situationen geben, in denen meine Furcht weniger angemessen wäre. Ronald de Sousa unterscheidet zwei Fälle: (i) zum einen, ob sich die Emotion semantisch dadurch *erfüllt* (satisfied), dass das Objekt der Emotion *real* existiert und (ii) zum anderen, ob sich das Objekt der Emotion *erfolgreich* (succeed) auf das Formalobjekt der Emotion bezieht. Zum Beispiel mag sich die Angst vor Monstern (i) semantisch nicht *erfüllen*, weil es keine Monster gibt. Sie mag aber dennoch (ii) *erfolgreich* sein, denn wenn es Monster gäbe, wären sie gefährlich. Umgekehrt mag es sein, dass eine Person Angst vor Spinnen hat. Spinnen gibt es, so dass (i) erfüllt ist. Aber mit einigen Ausnahmen sind Spinnen nicht gefährlich, so dass in (ii) keine erfolgreiche Bezugnahme gelungen ist. Emotionale *Wahrheit* bezieht sich deshalb nicht auf die Erfüllung semantischer Kriterien (gibt es Monster, ist Fliegen gefährlich), sondern auf die Ausführung der Emotion. Die Beurteilung, dass man Monster fürchtet, beinhaltet eine Evaluation von Monstern nach persönlichen Maßstäben und an diese ist die Ausführung der Furcht gebunden.⁵⁹ Der Kreis lässt sich schließen, indem wir auf die Flugangst zurückkommen. Aus dieser

⁵⁶ Ein Schlüsselszenario ist die Rahmensituation in dem ein Individuum eine Emotion als erstes Mal erlebt und das erheblichen Einfluss auf zukünftige Ausprägungen der Emotion besitzt. Vgl. ebd., 304.

⁵⁷ Der Begriff wurde sowohl von Ronald de Sousa als auch von Peter Goldie eingeführt. Letzterer erwähnt als Beispiel eine Person, die auf eine gedankenlose Bemerkung beleidigt reagiert. Selbst wenn sich die beleidigte Person dessen bewusst sei, wäre es doch problemlos vorstellbar, dass diese Disposition einen – aus ihrer persönlichen Entwicklungsgeschichte – verständlichen Charakterzug ausmacht. Vgl. Sousa, R. (2004), 63ff. und Goldie, P. (2000), 75f.

⁵⁸ Vgl. Salmela, M. (2006). True Emotions (382-405). *The Philosophical Quarterly*, 56, 384.

⁵⁹ Vgl. Sousa, R. (2004), 67.

Perspektive gewinnt die Flugangst ihre Angemessenheit dadurch, dass für *mich persönlich* Fliegen beängstigend ist. Oder noch exakter: Wenn Fliegen aufgrund der gesamten *Narration*⁶⁰ der Emotion von dieser als gefährlich (Formalobjekt von Furcht) evaluiert wird.⁶¹ Mit dieser Herangehensweise wäre es somit sogar gelungen, eine persönliche Perspektive in den kognitivistischen Ansatz zu integrieren.

Insgesamt lässt sich daher festhalten, dass die kognitivistischen Theorien gegenüber dem *Behaviorismus*⁶² gute Argumente in Anschlag bringen können. Obwohl der Zuschreibung (wenn beispielsweise Tioni Emo zuschreibt, er sei eifersüchtig) einer Emotion Verhaltensevidenzen (Emo hält sich permanent in Tionis Nähe auf) zugrunde liegen, gehen diese Aussagen darüber hinaus: „Ärger ist nicht nur eine Disposition und kann nicht auf ein aktuelles oder potentiell Verhaltenmuster reduziert werden“⁶³. Oder anders ausgedrückt: Emotionen weisen in der kognitivistischen Perspektive eine Intentionalität auf (Emos Eifersucht richtet sich auf einen potentiellen Mitverehrer), die der Behaviorismus nicht erklären kann.⁶⁴ In anderen Worten: Wenn Tioni Emos Verhalten das Attribut ‚eifersüchtig‘ zuschreibt, dann *beschreibt* sie nicht nur sein permanentes Um-sie-Herumschleichen, sondern sie *interpretiert* es als Eifersucht. Auf der anderen Seite werden Emotionen in der kognitivistischen Betrachtungsweise zumindest partiell intersubjektiver Kritik zugänglich gemacht und der *Introspektismus*⁶⁵ durch die Zuschreibungsperspektive ersetzt. Furcht wäre dann keine ausschließlich innere Erfahrung einer Person, sondern wir könnten beispielsweise selbst beobachten, wenn sich eine Person vor Spinnen fürchtet. Außerdem könnten wir diese Furcht als unangemessen kritisieren. Die Wahrheit der Verhaltensaussage ist also notwendig für die Emotionsaussage, aber nicht hinreichend. Wäre sie weder hinreichend noch notwendig, läge uns der eben kritisierte Introspektismus vor. Wäre sie sowohl hinreichend, als auch notwendig, würden wir uns im Behaviorismus wiederfinden.

⁶⁰ Unter dem Begriff *Narration* möchte ich die gesamte Entwicklungsgeschichte einer Emotion von ihrer ersten Prägung an (Schlüsselszenarien), über die Beeinflussung durch Erfahrungen, Gedanken, Erlebnisse, und kulturelle Faktoren verstehen, die bis zu ihrem aktuellen Erscheinungskontext wesentlich eingeflossen sind.

⁶¹ Vgl. Salmela, M. (2006), 384..

⁶² Im *Behaviorismus* wird davon ausgegangen, dass alle wesentlichen Informationen, die zur Erforschung menschlichen Verhaltens benötigt werden, durch äußere Beobachtungen gewonnen werden können. Ein Einbezug innerer und damit subjektiver Elemente wird als überflüssig erachtet.

⁶³ Bedford, E. (1956). Emotionen (34-57). In: Kahle, G. (1981). Logik des Herzens. Frankfurt/M., 42.

⁶⁴ Vgl. Hartmann, M. (2002). Die Repsychologisierung des Geistes. Neuere Literatur über Emotionen (195-223). *Philosophische Rundschau*, 49, 196f.

⁶⁵ Eine Position, die davon ausgeht, dass Informationen (über Emotionen) lediglich durch die Konzentration auf innere Erlebensvorgänge gewonnen werden können.

Neben diesen augenscheinlichen Vorteilen bringt die kognitivistische Sichtweise auch Nachteile und konzeptionelle Hürden mit sich. Besonders deutlich zeigen sich die Probleme an den weiter explizierten Urteils- und Wahrnehmungstheorien. Zwei kritische Fragen ließen sich stellen: Werden Gefühle ausreichend berücksichtigt, wenn sie als Epiphänomen betrachtet werden? Wenn Emotionen mit Urteilen gleichgesetzt werden, wie lassen sie sich dann von nicht emotionalen Urteilen abgrenzen? Wenn wir ausführen wollen, was emotionale Urteile von nicht emotionalen Urteilen unterscheidet, müssen wir irgendein Kriterium einführen, das unsere *Involviertheit* ausdrückt. Diese *Involviertheit* ohne Rückgriff auf phänomenale Qualitäten zu erklären, stellt sich als eines der Probleme der Urteiltstheorie dar. Ein weiteres Problem entsteht, wenn wir berücksichtigen wollen, dass auch Kinder und Tiere Emotionen haben können. Denn dann müssen wir affektive und vorsprachliche Urteile kognitiv rekonstruieren. Das würde zwar nicht die Kernthese kognitivistischer Theorien (Kognitionen sind essenzielle Bestandteile von Emotionen) widerlegen, würde sie jedoch zwingen, phänomenologische Gefühlaspekte zu integrieren. Der Wahrnehmungsansatz scheint sich mit diesen Punkten leichter zu tun. Durch die Analogie mit Wahrnehmungen lassen sich Emotionen durchaus in den vorsprachlichen Bereich verlegen (denn dort finden ja unter anderem die Schlüsselszenarien statt). Ferner werden durch die Perspektive der Ersten Person die individuelle Narration und Phänomenologie einer Emotion verständlich. Ein Problem – was die Beurteilung einer Emotion angeht – bleibt aber auch hier: denn jede Emotion ist dann ihrer Narration nach angemessen. Kritisiert werden kann nur die Angemessenheit der Emotion auf ihren aktuellen Erscheinungskontext bezogen, nicht die der Disposition an sich.

2.2.2 Gefühlstheorien

Im Anschluss an den kognitivistischen Ansatz soll hier die Entwicklung eines zweiten Gefühlsparadigmas dargestellt werden.

Mit René Descartes begann – wie in der Begriffsabgrenzung angedeutet – eine neue Ära philosophischen Denkens. Während sich viele Philosophen vor seiner Zeit mit der Kunst des guten Lebens oder des Aufstellens praktischer Lebensweisheiten befassten, rückte er erkenntnistheoretische Fragen ins Zentrum seiner Forschungen. Dabei bediente er sich des *methodischen Zweifels*. Zuerst begann er, an Sinneswahrnehmungen als Quelle sicheren Wissens zu zweifeln. Danach dehnte er seine Zweifel schrittweise sogar bis zur Hinterfragung des Wissens um die eigene Existenz aus und identifizierte die Tat-

sache, dass er darüber nachdenken kann, als Beweis für seine Existenz. Auf dieser Erkenntnis erhebt er „die Selbstgewissheit des Denkens“ zum obersten Prinzip.⁶⁶ Diese erkenntnistheoretische Neuausrichtung macht sich nicht zuletzt in seiner Sichtweise von Emotionen bemerkbar:

„Es gibt nichts, an dem besser offenbar wird, wie sehr die Wissenschaften, die wir von den ‚Alten‘ erhalten haben, fehlerhaft sind, als an dem, was sie über die Leidenschaften geschrieben haben. Denn obgleich das eine Materie ist, um deren Erkenntnis man sich immer intensiv bemüht hat und die nicht zu den schwierigsten zu gehören scheint [...], da ein jeder sie in sich selbst findet, ist dennoch das, was die Alten darüber gelehrt haben, so geringfügig, und zum größten Teil so wenig glaubhaft, dass ich nur irgendwelche Hoffnung haben kann, der Wahrheit näher zu kommen, wenn ich mich von den Wegen fernhalte, denen sie gefolgt sind.“⁶⁷

Mit den ‚Alten‘ meint René Descartes die antiken Gründer kognitivistischer Theorien. Ihre Strategie, Emotionen unter Zuhilfenahme von Kognitionen zu beschreiben, hält er für wenig förderlich. Obwohl er selbst die Leidenschaften dem rationalen Seelenvermögen unterstellt, nimmt er Gefühle nicht als Gedanken oder intentionale Einstellungen an. Sie sind *Wahrnehmungen* von Gedanken, die der Seele zustoßen.⁶⁸

Als einer der einflussreichsten Erben René Descartes‘ und Mitbegründer⁶⁹ des gefühlstheoretischen Paradigmas gilt William James. Im Gegensatz zu René Descartes trennte er sich von einer spirituellen Entität namens Seele, die körperliche Veränderungen und bewusste *Empfindungen* zeitgleich registriert, und sorgte mit einer berühmten These für Aufregung:

„Common sense says, we lose our fortune, are sorry and weep; we meet a bear, are frightened and run; we are insulted by a rival, are angry and strike. The hypothesis here to be defended says that this order of sequence is incorrect, [...] and that the more rational statement is that we feel sorry because we cry, angry because we strike, afraid because we tremble, and not that we cry, strike or tremble, because we are sorry, angry or fearful, as the case may be.“⁷⁰

⁶⁶ Vgl. Descartes (1649), XLV und Prechtel, P., Burkard, F.-P. (1999²). Metzler Philosophie Lexikon. Begriffe und Definitionen. Stuttgart – Weimar, 148 (1).

⁶⁷ Hervorhebungen vom Autor. Descartes, R. (1649), 3f.

⁶⁸ Es spielt keine Rolle, ob wir uns beispielsweise ärgern *wollen*. Wenn wir es nicht wollen, sind unsere Einflussmöglichkeiten nach dieser Theorie sehr begrenzt. Wir können entweder die auslösende Situation verändern oder den Körperzustand, – kognitive Steuerungsmechanismen stehen uns nicht zur Verfügung.

⁶⁹ William James und Carl Gustav Lange entwickelten etwa zeitgleich einen fast identischen Ansatz. Vgl. Lange, C. G. (1885). Om Sindsbevaegelser. Et Psyko-fysiologisk Studie. Copenhagen.

⁷⁰ Vgl. James, W. (1884), 190.

Berühmt wurde diese These vermutlich, weil sie unserem Alltagsverständnis so vehement zuwiderzulaufen scheint. Fühlen wir uns traurig, weil wir weinen? Das wirkt ungewöhnlich auf uns. Vertrauter erscheint uns die Kausalkette, dass der Wahrnehmung der auslösenden Situation die Emotion mit anschließender Körperreaktion folgt. Nun wird eine neue Reihenfolge etabliert. Auf eine auslösende Situation (Bär vor uns) folgt eine physische Veränderung (unser Herz rast, wir zittern), die die Emotion (Furcht) konstituiert. Für William James gehen Gefühle im Registrieren dieser körperlichen Wandlungsprozesse auf. Geistige Vorgänge ohne begleitende physische Prozesse dagegen bezeichnet er als gefühllos.⁷¹ An dieser Stelle möchte ich zu einer kritischen Erörterung der Gefühlstheorien überleiten. Wenn physische Vorgänge notwendigerweise eine Emotion konstituieren, wie verhält es sich dann beispielsweise mit ästhetischen Emotionen, die bei der Betrachtung von Kunstobjekten entstehen? In diesem Punkt könnte man William James verteidigen und darauf verweisen, dass er gleich zu Beginn zwischen den intellektuellen Emotionen, die sich nur schwach körperlich ausdrücken, und den roheren (coarser) Emotionen unterscheidet. Dabei stellt er explizit heraus, dass er sich mit seiner These auf die roheren (coarser) Emotionen beziehen möchte. Neben diesen, die deutliche körperliche Veränderungen mit sich führen, gibt es andere, die „no obvious bodily expression“ als Konsequenz haben.⁷² Und für die roheren (coarser) Emotionen postuliert William James, dass eine gefühlte physische Veränderung eine notwendige Bedingung für ihr Vorliegen darstellt.

Das erklärt uns jedoch nicht, wie sich Emotionen, wenn sie identisch mit physischen Veränderungen sind, adäquat differenzieren lassen. Einerseits könnte man fragen: (i) Wie lassen sich Emotionen von Empfindungen (z.B. Schmerz, Zittern der Glieder) abgrenzen? Und andererseits: (ii) Wie lassen sich Emotionen von einander differenzieren? Auf die Frage (i) könnte man erwidern, dass William James nie behauptet hat, dass alle körperlichen Veränderungen mit Emotionen einhergehen, sondern nur, dass sie viszerale Wahrnehmung einschließen würden. Das mag zwar ein gutes Argument gegen lokal auftretende Empfindungen sein (z.B. Zahnschmerzen), jedoch nicht für globale, die durchaus viszerale (organische) Auswirkungen besitzen (z.B. Hunger, Müdigkeit), die jedoch keine Emotionen sind. Was qualifiziert nun bestimmte physische Prozesse als Emotion? Einen möglichen Ausweg könnte eine funktionale Erklärung bieten: Emotio-

⁷¹ Vgl. ebd., 194.

⁷² In seinem bereits zitierten Aufsatz hießen die rohen Emotionen noch „standard emotions“. In seinem acht Jahre später erschienenen Werk „Psychologie: The Briefer Course“ nennt er die ausdruckstarken Emotionen, zu denen er beispielsweise Furcht, Gier und Zorn zählt, „coarsar emotions“. Vgl. James, W. (1892). Psychologie: The Briefer Course. Notre Dame, 242.

nen tauchen beim Kontakt mit der Umwelt auf, wenn zeitgleich das Wohlbefinden des Organismus betroffen ist. Zustände wie Hunger oder Müdigkeit entfallen dann als Emotionen, da sie sich nicht auf eine Interaktion mit der Umwelt beziehen, sondern körperinterne Aussagen über das Wohlbefinden beisteuern.⁷³

Auf Frage (ii) könnte James antworten, dass die körperlichen Korrelate von Ärger und Freude wohl sehr verschieden seien. Aber stimmt das wirklich? Oft wird an dieser Stelle auf ein berühmtes Experiment von Stanley Schachter und Jerome Singer verwiesen. Dort wurde verschiedenen Versuchspersonen Adrenalin verabreicht, um so eine künstliche Veränderung des Körperzustandes herbeizuführen. Anschließend wurden die erregten Probanden entweder der freundlichen oder der schikanierenden Intervention eines Experimentleiters ausgesetzt. Je nachdem, an welcher Interaktion sie teilnahmen, reagierten sie entweder fröhlich oder verärgert. Daraus wurde geschlossen, dass für die Differenzierung des Gefühls nicht die körperliche Erregung entscheidend ist, sondern die kognitive Interpretation. Dann kommt man allerdings nicht umhin, zu hinterfragen, worauf die kognitive Interpretation beruht. An dieser Stelle gehen einige Autoren davon aus, dass kulturelle, soziale und persönliche Hintergründe maßgeblich die Interpretation der Emotion beeinflussen.⁷⁴ Die Experimente können somit auch einer sozialkonstruktivistischen Perspektive auf Emotionen als Argument dienen.⁷⁵ Neben diesem methodisch oft kritisierten und vielfach interpretierten Experiment, in dem es um zwei sehr verschiedene Emotionen geht, verstärken sich die Schwierigkeiten für William James, wenn es beispielsweise gilt, Wut und Angst zu differenzieren, mit denen die gleichen körperlichen Begleiterscheinungen einhergehen können.⁷⁶

Zuletzt stellt sich die Frage nach der Intentionalität von gefühlten physischen Prozessen. An dieser Stelle möchte ich auf die Idee von Peter Goldie verweisen, Körpergefühlen ein geborgtes intentionales Objekt zuzugestehen. Unabhängig davon, ob diese Idee in Kombination mit dem Ansatz von William James zu Komplikationen führt, scheint es für die weitere Untersuchung gestattet, Gefühlen Intentionalität zuzugestehen.

Rückblickend möchte ich die wichtigsten Ergebnisse dieses Gliederungspunktes rekapitulieren. Begonnen haben wir die Betrachtung des gefühlstheoretischen Paradigmas mit

⁷³ Vgl. ebd., 52f.

⁷⁴ Vgl. Hartmann, M. (2005), 78-84.

⁷⁵ Forscher, die sich dieser Perspektive bedienen, nehmen nicht nur oft an, dass Emotionen kulturell *eingefärbt* sind, sondern behaupten im Extremfall sogar, dass es keinen essenziellen Anteil einer bestimmten Emotion gibt, der nicht soziokultureller Konstruktion unterliegt. Vgl. Griffiths, G. E. (1997), 24f., für eine genauere Darstellung sozialkonstruktivistischer Theorien außerdem 137-167.

⁷⁶ Vgl. ebd., 53f.

René Descartes' methodischen Zweifel an empirischem Wissen. In den daraus resultierenden Überlegungen wandte er sich von kognitivistischen Ansätzen ab und konzentrierte sich auf die *inneren Wahrnehmungen* der Seele. Emotionen wurden eher als passiv aufgefasst. Später griff William James den Grundgedanken dieser Idee auf und vertiefte ihn vor seinem psychologischen Forschungshintergrund. Emotionen *waren* plötzlich Körperreaktionen! Die Begründung zu diesem Schritt (Emotionen = Körperreaktionen) lieferte William James introspektiv, wobei er es verpasste, exakt zu begründen, wieso er durch innere Selbstwahrnehmung gewonnene Informationen für geeignet hält, allgemeine Aussagen bezüglich Emotionen zu treffen.⁷⁷

Weitere theorieinterne Unklarheiten ergaben sich aus dem Abgrenzungsproblem. Im Mittelpunkt standen dabei die Fragen nach dem Stellenwert der auslösenden Situation, der Abgrenzung zu anderen Körperempfindungen und der internen Differenzierung von Emotionen. Was die auslösende Situation betrifft, zählt sie William James nicht zur Emotion selbst, sondern betrachtet sie als Teil der Entstehungsgeschichte. Die Emotion selbst entsteht erst durch die Körperreaktion. Dass wir uns allerdings erst vor einem Bären fürchten, wenn wir körperliche Phänomene spüren, wirkt auf mich unplausibel. Zur Frage, wie sich Emotionen, wenn sie Körperreaktionen sind, von anderen nicht emotionalen Empfindungen abgrenzen lassen, eröffnete Jesse Prinz die Möglichkeit einer funktionalen Abgrenzung (Indikator für das eigene Wohlbefinden bei Interaktion mit der Welt). Was allerdings die interne Differenzierbarkeit betrifft, so lässt sich eventuell nachvollziehen, dass Organe (als Resonanzkörper) äußere Wahrnehmungen in fein differenzierte Schwingungen oder Körperreaktionen umsetzen können. Unklar bleibt jedoch, warum jede minimale Veränderung des Körperzustands ein *gefühltes* Echo induziert, das die Emotion ausmacht (wie weckt eine Veränderung des Körperzustands z.B. die spezifische Emotion ‚Eifersucht‘?).⁷⁸

Einen letzten Einwand, die Intentionalität von Gefühlen betreffend, haben wir mit Verweis auf Peter Goldie abgehandelt. Und nicht zuletzt betont die Intentionalität von Gefühlen den phänomenologischen Charakter, womit wir wieder an William James anknüpfen. Zusammenfassend könnte man sagen: Das gefühlstheoretische Paradigma weist an vielen Stellen Schwächen auf, aber es leistet einen wichtigen Beitrag zu einer

⁷⁷ William James fordert den Leser an verschiedenen Stellen auf, sich der introspektiven Methode zu bedienen. Vgl. z. B. James, W. (1884), 189,193 und zur Kritik daran Hartmann, M. (2005), 40f. Offen bleibt dabei auch, was sich über Rationalität und Angemessenheit einzelner Emotionen aussagen lässt. Im schlimmsten Fall scheinen Emotionen bei diesem Ansatz Gefahr zu laufen, als Qualia zu enden.

⁷⁸ William James bekundet in einer Fußnote, dass er die Frage, wie somatische Veränderungen gefühlt werden, für zu unbedeutend ansieht, um sie an dieser Stelle zu erörtern. Vgl. James, W. (1884), 193.

Theorie der Emotionen als solche. Denn im Gegensatz zu vielen kognitivistischen Ansätzen kann darin veranschaulicht werden, welche Signifikanz phänomenologische Komponenten besitzen.

2.3 Emotionstheoretisches Fazit

Im letzten Gliederungspunkt wurde die Entwicklungsgeschichte zweier emotionstheoretischer Paradigmen skizziert und versucht, ihren Beitrag für die gegenwärtige Diskussion von Emotionen darzustellen. In diesem Gliederungspunkt möchte ich die wichtigsten Errungenschaften dieser Erörterung aufgreifen und kompakt darstellen. Weiter möchte ich dem Leser zur besseren Einordnung der beiden Paradigmen einen groben Überblick über einige Theorieströmungen bei der Emotionsforschung gewähren. Danach stelle ich den Komponentenansatz von Jon Elster vor, der einige der entwickelten Errungenschaften als Elemente beinhaltet. Das wesentliche Merkmal dieses Ansatzes zeigt sich in seiner Flexibilität. Laut der Beschreibung von Jon Elster kann uns jede dieser Komponenten bei der Entscheidung behilflich sein, Emotionen zu identifizieren. Gleichzeitig nimmt er keine der Komponenten als essenziellen Bestandteil an. An einigen Stellen führt das zu Widersprüchen mit unseren bisherigen Erkenntnissen (Intentionalität, Phänomenologie). Deshalb soll im letzten Teil des Gliederungspunktes Peter Goldies Argument beleuchtet werden, nach dem komponentenbasierte Ansätze die Intentionalität von Emotionen unzulässig aufspalten. Abschließend soll unter Einbezug dieser Kritik herausgestellt werden, inwieweit dieser Ansatz für die weitere Arbeit zweckmäßig ist. Begonnen haben wir unseren historischen Ausflug mit dem kognitivistischen Paradigma. Emotionen konnten dort unter Bezugnahme auf kognitive Elemente identifiziert und differenziert werden. Damit konnten die *privaten* Züge einer introspektistischen Methode vermieden werden, nach der Emotionen lediglich auf die Stufe von Empfindungen gestellt werden. Emotionen öffneten sich rationaler Kritik. Mit ‚rational‘ meine ich hier, dass sich Emotionen, insofern sie Evaluationen beinhalten, auf das Selbst oder die Welt beziehen. Denn nur deswegen können Emotionen uns täuschen, verständlich, angemessen oder unangemessen sein.⁷⁹ Die Frage, wie sich denn die Angemessenheit einer Emotion beurteilen lassen könnte, führte zu einer Aufspaltung. Emotionen basieren, wie z.B. Flugangst, auf Elementen, die kognitiv nicht zu durchdringen sind. Das Problem an diesem Punkt ist, dass es kaum möglich ist, einzelne

⁷⁹ Vgl. Hartmann, M. (2005), 59-62.

Überzeugungsmuster mit bestimmten Emotionen und exklusiv mit diesen in Verbindung zu bringen. Auch wenn Ronald de Sousa der Emotion unter Analogie zur Wahrnehmung eine minimale Angemessenheit aus der persönlichen Perspektive und der Prägung durch Schlüsselszenarien unterstellen konnte, nicht zuletzt deshalb erhoben die gefühlstheoretischen Ansätze phänomenologische Qualitäten zum entscheidenden Unterscheidungskriterium.⁸⁰ Diese hatten ihrerseits damit zu kämpfen, erklären zu können, wie sich Emotionen ohne Ausflucht in die private Erlebenswelt differenzieren lassen können (wie weiß ich, dass das was ich Freude nenne, für dich auch Freude ist...). Nichtsdestotrotz scheinen sich Gefühlstheorien durch Betonung von exakt diesem phänomenologischen Aspekt an Emotionen verdient gemacht zu haben.

Neben den untersuchten Theorien gibt es kognitive Einschätzungstheorien, die im Unterschied zu kognitiven Urteilstheorien auch unbewusste Prozesse einschließen (nicht nur Gehalt, der sich propositional ausdrücken lässt). Die Einschätzungen hängen davon ab, wie die Person die auslösende Situation für sich interpretiert. Ronald de Sousa weist darauf hin, dass dies den informativen Wert einer Emotion erheblich mindern kann: „Wenn die Gefühle nur Informationen über die Person zur Verfügung stellten, von der sie erfahren werden, enthielten sie zwar immer noch ein kognitives Element, aber nur *über* und nicht *für* das Subjekt.“⁸¹ Daneben existieren neurophysiologische Ansätze, die – wie im ersten Gliederungspunkt angesprochen – nicht die Perspektive der ersten Person erlauben und daher nichts über den phänomenologischen Aspekt von Gefühlen aussagen können. Abgesehen davon existieren kontextualistische Ansätze, die die Kulturabhängigkeit von Emotionen betonen. Andere Theorien weisen einen behavioristischen Kern auf, sie betonen bei der Untersuchung von Emotionen Verhaltensmuster (z.B. Fliehen) oder Veränderungen der Gestik und Mimik. Zuletzt möchte ich noch die narrativen Ansätze erwähnen, die von einem episodischen Verlauf der Emotion ausgehen, der sich aus der Perspektive der ersten Person beschreiben lässt (Peter Goldie).

Nach dieser knappen und, durch den engen Rahmen bedingt, auch lückenhaften Aufzählung, möchte ich mich einem letzten Ansatz, nämlich dem komponentenbasierten, ausführlicher zuwenden. Dazu möchte ich die einzelnen Komponenten vorstellen und nacheinander diskutieren.

⁸⁰ Vgl. ebd., 111.

⁸¹ Vgl. Sousa, R. (1997), 81.

2.2.3 Komponentenbasierter Ansatz

(i) *Qualitatives Gefühl*

Unter einem *qualitativen Gefühl* versteht Jon Elster im Wesentlichen das, was wir als *Gefühl* bezeichnen haben, d.h. den phänomenologischen Anteil einer Emotion. Allerdings unterstellt er diesem Anteil keine Intentionalität, sondern qualifiziert ihn lediglich als subjektiven Eindruck, vergleichbar mit einer Empfindung. So betrachtet er an anderer Stelle Gefühle als Schmerzen erster und zweiter Ordnung. Wenn ich jemanden um etwas beneide, das ich nicht besitze, ist das in zweifacher Weise schmerzhaft. Auf der einen Seite geht mit Neid ein Gefühl der Unterlegenheit einher (first-order pain of envy). Wenn ich mir zudem über meinen Neid und das resultierende Unterlegenheitsgefühl bewusst bin, könnte dies an meinem Selbstwertgefühl nagen (second-order pain of envy).⁸²

Diese Sichtweise (Gefühle – eine Art von Empfindungen) weist erhebliche Unterschiede zu unserer Definition von Gefühlen auf, in der sowohl Körpergefühlen aus auch Gefühlen gegenüber einem Objekt Intentionalität zugebilligt wurde. Darüber hinaus wurde angenommen, dass das Gefühl in der einen oder anderen Form in jeder Emotion vorkommt. Das könnte weit reichende Konsequenzen für die Stellung der Komponenten untereinander nach sich ziehen und sogar den Komponentenansatz an sich infrage stellen. Deshalb möchte ich diesen Punkt im Anschluss an die Darstellung der verschiedenen Komponenten ausführlich diskutieren.

(ii) *Kognitive Antecedentien*

Mit *kognitiven Antecedentien* sind die begleitenden Umstände und kognitiven Vorläufer einer Emotion gemeint. Beispielsweise bemerkt Emo neidvoll, wie ein nagelneuer Sportwagen in seiner Strasse parkt. Der Wunsch nach einem eigenen Sportwagen weckt schwachen Neid in ihm. Massiv wird er erst, als Emo erfährt, dass Tioni der neue Sportwagen gehört (Jon Elster vertritt die These, dass Emotionen stärker zum Vorschein kommen, wenn sie sich auf ein konkretes Objekt richten). Womöglich vergleicht er sich mit ihr, fühlt sich zusätzlich gedemütigt und minderwertig. Gewinnt er dabei plötzlich den Eindruck, dass Tioni es genießt, von ihm beneidet zu werden, kann ein Ressentiment in ihm entstehen. Dahinter steckt ein *Hilflosigkeitsgefühl*, gepaart mit Neid. Emo fühlt sich ungerecht behandelt und des beneideten Gutes beraubt. Wenn er zuallerletzt noch denkt, dass Tioni das neue Auto ge-

⁸² Vgl. Elster, J. (1999), 98, 247f.

kauft hat, um ihn neidisch zu machen, kann sich sein Neid jäh in bebenden Zorn wandeln.

Dieses Beispiel soll zeigen, wie vielfältig kognitive Antecedentien bei der Entstehung einer Emotion mitwirken können. Einerseits können Emotionen aus simplen Wunsch-Ziel-Frustrationen entstehen (Emo bekommt nicht das Auto, das er sich wünscht) oder einem Vergleich mit einer anderen Person (Tioni hat das Auto, das er sich wünscht). Andererseits können Emotionen durch Überzeugungen über die Emotionen anderer Personen ausgelöst werden (Emo glaubt, dass Tioni sich an seinem Neid erfreut). Und zuletzt kann das eigene *Wissen* über die Motivationen anderer Emotionen initiieren (Emo glaubt, dass Tioni sich ein neues Auto angeschafft hat, um ihn neidisch zu machen). Die Beziehung zwischen Emotionen und ihren kognitiven Antecedentien beschreibt Jon Elster als eine sehr enge: Kognitive Antecedentien sind für einige Emotionen in allen Situationen notwendig und für alle Emotionen in einigen; außerdem stellen sie für ihn ein wichtiges Abgrenzungsmerkmal gegenüber Empfindungen dar.⁸³

(iii) *Intentionale Objekte*

Wie bereits im Zusammenhang mit reinen Gefühlen (nicht bei Jon Elster) angesprochen, weisen auch Emotionen Intentionalität auf, d.h. sie *handeln von etwas*. Emotionen haben eine lange Geschichte zu erzählen über soziale Zusammenhänge (Empörung über die Kaltherzigkeit der Gesellschaft), andere Personen (Emo beneidet Tioni) und sogar deren Charaktereigenschaften (Bewunderung von Ehrlichkeit) können zu Objekten von Emotionen werden. Nach Jon Elster ermöglichen einige Emotionen die propositionale Bezugnahme auf Objekte wie Wünsche und Überzeugungen, beispielsweise, wenn Emo sich ärgert, dass Tioni seinen Neid genießt. Emos Ärger richtet sich intentional auf Tionis Emotion, was sich propositional durch ‚Emo denkt, dass Tioni seinen Neid genießt‘ ausdrücken lässt.

Eine andere Debatte hat sich mit der Frage befasst, ob das Objekt einer Emotion mit ihrer Ursache identifiziert werden kann. Das scheint plausibel, dennoch lassen sich leicht Gegenbeispiele konstruieren. Wenn Emo sich über das neue Auto von Tioni ärgert und dann seinen Ärger an einem Kollegen auslässt, dann ist dieser zweifellos das intentionale Objekt des Ärgers, die Ursache liegt aber woanders. Eine Möglichkeit, mit dieser Komplexität umzugehen, wäre es, die einzelnen Emotionen separat

⁸³ Vgl. ebd., 249-271.

zu betrachten: Freude, Traurigkeit, Nostalgie richten sich nur sehr schwach auf ein Objekt (Jon Elster bezweifelt sogar, dass sie es überhaupt tun). Neid richtet sich auf einen Ungleichgewichtszustand zwischen zwei Personen. Liebe und Hass müssen sich zwingend auf ein Objekt richten.⁸⁴

(iv) Körperliche Erregung

Darunter werden vor allem durch Emotionen induzierte Veränderungen des Hormonspiegels und des autonomen Nervensystems verstanden (erhöhte Pulsfrequenz, Adrenalinausschüttungen...). Jon Elster distanziert sich dabei von der Sichtweise Nico Frijdas, der suggestiv fragt, wer sich mehr vor einem nuklearen Krieg fürchtet: derjenige, dessen Herz bei bedrohlichen Neuigkeiten zu diesem Thema wild zu schlagen beginnt, oder derjenige, der daraufhin sein Leben umkrepelt und sich entschließt, Politiker zu werden? Jon Elster will nicht einleuchten, warum eine Person, die sich entschließt, Politiker zu werden, bei diesem Entschluss emotional involviert sein muss. Denn diese Entscheidung ließe sich gut anhand ihrer Wünsche und Überzeugungen rekonstruieren. Für Jon Elster macht körperliche Erregung, insofern sie mit innerer Erregung verbunden ist, einen wichtigen Teil der Emotion Furcht aus.⁸⁵ Allerdings ist das Vorhandensein davon (wovon?) weder ein hinreichendes (Drogen können ebenfalls körperliche Erregungszustände hervorrufen) noch ein notwendiges Anzeichen (ästhetische Emotionen) einer Emotion. Es scheint fast so, als wären Körpergefühle eine Art Beigabe, die uns, alleine betrachtet, keinerlei Informationen liefert, welche Emotion wir identifizieren können – mehr noch, dass es sich bei einem Phänomen überhaupt um eine Emotion handelt. Aber warum fühlen wir uns dann *krank vor Neid*, *zittern vor Angst*, *schweben innerlich vor Freude*, *toben vor Wut* und *lieben mit Flugzeugen im Bauch*? Auch wenn Körpergefühle nicht in der Weise eine Emotion konstituieren wie es im gefühlstheoretischen Paradigma angestrebt wurde, wäre es schön, auf die Frage eine Antwort zu erhalten, weshalb wir sie dennoch immer wieder mit bestimmten Körpergefühlen in Verbindung bringen.

(v) Physiologische Expressivität

⁸⁴ Vgl. ebd., 271-273.

⁸⁵ Vgl. ebd., 273-276.

Mit physiologischer Expressivität oder in anderen Worten: mit dem körperlich-sichtbaren Ausdruck der Emotion sind Verhaltensweisen gemeint, die sich während einer emotionalen Episode ausbilden, d.h. die eine fremde Person wahrnehmen kann (Mimik, Gestik, Stimmlage).⁸⁶ Sie sind scharf zu trennen von Verhaltensreaktionen, die manche Emotionen nahe legen, die allerdings bei entsprechender Disziplinierung beherrscht werden können. Dabei existieren Grenzbereiche. So kann ein guter Schauspieler womöglich überzeugend lügen oder seinen Neid geschickt verbergen (Neid wurde im Mittelalter auf Gemälden oft durch einen schräg nach unten gerichteten Blick zum Ausdruck gebracht). In der Regel kann ein aufmerksamer Beobachter jedoch Unstimmigkeiten zwischen den Aussagen eines Lügners und seiner Gestik aufdecken.⁸⁷

(vi) *Valenz*

Der Begriff der Valenz stammt in seiner fachlichen Verwendungsweise ursprünglich aus der Psychologie. Er bezieht sich auf die Konsequenzen einer Handlung gemessen auf einer bestimmten Wertigkeitsskala für das Subjekt. Jon Elster erwähnt ausschließlich die Lust-Unlust-Skala (pleasure-pain scale), denkbar wären aber auch andere Skalen wie z.B. Erfolgserwartung oder Attraktivität. Wie die körperliche Erregung misst auch die Valenz die Intensität einer Emotion. Jedoch bringen nicht alle intensiven Körpergefühle (Erregung) eine stark positive oder negative Valenz mit sich und auch umgekehrt lassen sich keine Generalisierungen treffen. In anderen Worten: Körperliche Erregung und Valenz haben nicht direkt miteinander zu tun. Empörung geht beispielsweise mit einem starken Körpergefühl einher, wohingegen Depressionen zwar als stark negativ angesehen werden, jedoch kaum körperliche Erregung erzeugen. Davon abgesehen lassen sich auch völlig neutrale Fälle herausgreifen, wie z.B. Nostalgie, die weder mit einem starken Körpergefühl einhergeht, noch zu einem ausgeprägt positiven oder negativen Ausschlag führt. Sie wird eher von einem zart-bitteren Gefühl begleitet. Und dieses Gefühl lässt sich vom Subjekt antizipieren. Die Valenz übt in diesem Sinne eine doppelte Funktion aus: Zum einen bestimmt sie die Wertigkeit einer aktuellen Emotion und

⁸⁶ Paul Ekman weist auf dementsprechende Experimente hin. Vgl. Keltner, D., Ekman, P. (2000). Facial Expression of Emotion (236-249). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). Handbook of Emotions. Second Edition. New York, 241.

⁸⁷ Vgl. ebd., 277f.

zum anderen kann sie zu Handlungen motivieren: bei einer positiven Valenz zur Anstrengung und bei einer negativen zur Vermeidung der Emotion.⁸⁸

(vii) Handlungsbereitschaft

Die *Handlungsbereitschaft* (action tendency) einer Emotion liegt in dem impulsartigen Nahelegen einer bestimmten, für die jeweilige Emotion typischen Reaktion. Beispielsweise begleitet Verachtung die Bereitschaft zur Vermeidung, Scham die Bereitschaft, im Boden versinken zu wollen, Angst die Bereitschaft zur Flucht oder zum Kampf usw. Alle diese Handlungsbereitschaften kennzeichnet ein Drang, die Ausführung lieber früher als später zu bewerkstelligen, doch gleichzeitig unterliegen sie der Regulation und Modifikation durch das autonome Nervensystem und durch unbewusste Vorgänge. Beispielsweise können verinnerlichte soziale Normen den wütenden Impuls von Neid zähmen, das begehrte Objekt zu verderben oder zu zerstören. In anderen Worten: Emotionen können einen ungeplanten automatischen Handlungsantrieb nach sich ziehen. Sie müssen aber keine Handlung verursachen, denn sie sind als solche vollständig abgeschlossen. Abgesehen davon gibt es Emotionen, wie Stolz, die einen direkten Handlungsantrieb entbehren. Oder andere, wie Neid, deren Handlungsantrieb sich sehr verschieden äußern kann:

Verteilung	I	II	III	IV	V
Emo hat...	5	3	4	4	4
Tioni hat...	5	3	5	4	3

Man könnte sich die Zahlen als Präferenzen über eine Verteilung von Punkten vorstellen: Fünf Punkte könnten dann bedeuten, eine Person besitzt einen exzellenten Ruf, drei Punkte könnten einen ramponierten Ruf repräsentieren. Wäre Emo schwach neidisch, würde er Verteilung (IV) gegenüber (III) bevorzugen, denn in III ist Tionis Ruf ein wenig besser und dies könnte Emos Neid provozieren. Wäre er stark neidisch, würde er sich sogar mit einem schlechteren Ruf als in IV oder III zufrieden geben und (II) gegenüber (III) bevorzugen, um eine Überlegenheit Tionis zu vermeiden. Wäre sein Neid bösartig, würde er (V) gegenüber (IV) vorziehen und bei stark bösartigem Neid, sogar (V) gegenüber (I), d.h. er würde selbst eine Rufschädigung in Kauf nehmen, wenn Tionis Ruf noch massiver ramponiert *worden wäre*.

Die Handlungsbereitschaft von Neid bezieht sich dabei nur auf die Verteilung zwi-

⁸⁸ Welche Möglichkeiten es dazu gibt, werde ich im Abschnitt *Emotionen als Objekte rationaler Wahl* ansprechen. Vgl. ebd. 279-281.

schen zwei Personen, löst also den Wunsch nach einem bestimmten Zustand aus. Sie löst nicht immer den Antrieb aus, diesen Zustand *selbst* herbeizuführen. Denn zum einen erzeugt eine derartige Tat (z.B. Rufmord) in der Regel Schuldgefühle und zum anderen befreit sie den Neider selten vom Zustand des Unglücklichseins. Ganz anders verhält es sich bei Rache. Diese löst die Handlungsbereitschaft aus, das erlittene Leid *selbst* zu rächen und dem anderen zur Vergeltung ein Vielfaches davon zuzufügen.⁸⁹

Somit schließen die Komponenten Valenz und Handlungsbereitschaft die Erklärungslücke, wie Emotionen zu Handlungen motivieren können. Die Valenz beschreibt einen *intrinsischen* Wert *aller* Emotionen, der im positiven Falle zum Anstreben und Aufrechterhalten und im negativen zum Vermeiden und Ablegen der Emotion führen kann. Die Handlungsbereitschaft beschreibt, wie auf *diskrete* Emotionen häufig *bestimmte* Handlungen folgen können. Die bisherigen Komponenten konnten diese Lücke nicht schließen. Stellen wir uns nochmal die Furcht vor einem Löwen vor. Wir sehen einen großen Löwen vor uns und sind überzeugt, dass er uns zerreißen und verschlingen könnte (ii). Wir spüren, wie unser Herz anfängt zu rasen (iv), wir bekommen ein furchtbar mulmiges Gefühl (i), auf unserem Gesicht entsteht ein Ausdruck blanken Entsetzens (v) und wir wissen, dass unsere Furcht sich auf den Löwen richtet (v). Und sogar das Formalobjekt der Furcht (Gefährlichkeit) wird erfüllt, denn ein Löwe ist tatsächlich gefährlich. Aber all diese Komponenten können noch nicht erklären, warum ich vor dem Löwen fliehe. Oder anders ausgedrückt: Verstehen einer Situation, bedeutet noch nicht Handeln. Um uns zu einem *bestimmten* Handeln zu motivieren, muss ein Wunsch in Form eines Handlungsimpulses hinzukommen. Im Falle der Furcht ist es der evolutionär tief verankerte Wunsch zu überleben. Ob es allerdings angemessen ist, die motivationale Kraft von Emotionen durch *diese Form* von Wünschen, sprich Handlungsbereitschaft, zu erklären, wird oft infrage gestellt. Argumentiert wird häufig damit, dass es komplexere Emotionen gibt, die weniger evolutionsbiologisch, sondern mehr vor dem kulturellen und persönlichen Hintergrund einer Person geprägt wurden. Der Wunsch, der zu einer Handlung aus einer Emotion heraus motiviert, muss dann berücksichtigen, was *für die Person* wichtig ist und was nicht. Als Gegenbeispiel für eine feste Verbindung zwischen diskreten Emotionen und Wünschen, die sich impulsartig äußern,

⁸⁹ Vgl. Elster, J. (1999), 166, 281-283 und Elster, J. (2004). Emotion and Action (151-162). In: Solomon, R. C. (Hg). Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions. New York, 153f.

wird hin und wieder angeführt, dass wir wütend auf eine Person sein können, ohne das Bedürfnis zu verspüren, denjenigen zu bestrafen.⁹⁰ Ich denke, dass dieser Einwand näherer Erläuterung bedarf, warum ich dieses Bedürfnis nicht verspüre. Bin ich vielleicht nicht mehr wütend auf eine andere Person, weil sich die Wut auf einen Sachverhalt verlagert hat? Wenn ich wütend bin, dass mich ein anderer Autofahrer gerammt hat und ich plötzlich feststelle, dass er einem Kind ausgewichen ist? Und bin ich dann noch wütend über den Sachverhalt oder ärgere ich mich nur noch darüber? Ohne nähere Informationen scheint mir dieser Einwand zu schwach, um ihm zu folgen. Deshalb möchte ich behaupten, dass Emotionen gewisse Handlungsbereitschaften nahe legen, und möchte diese Komponente als wichtigen Gesichtspunkt zur Beschreibung einer Emotion aufnehmen.

2.2.4 Wahl der Perspektive

Welche Komponenten sollten bei der wissenschaftlichen Betrachtung von Emotionen bevorzugt werden? Das hängt zum einen davon ab, auf welcher Erklärungsebene man welches Phänomen untersuchen möchte, und zum anderen, welche Beziehung man unter den Komponenten annimmt. In Jon Elsters Komponentenansatz befinden sich die Komponenten auf einer Höhe, nicht dadurch, dass er sie alle gleich gewichtet, sondern, dass keine der Komponenten einen integralen Bestandteil von Emotionen ausmacht. Tritt eine Emotion auf, kann sie mal diese oder jene Komponente besitzen, und anhand der jeweilig auftretenden Komponenten können wir bestimmen, ob und um welche Emotion es sich handelt. Im Gegensatz dazu, haben wir angenommen, dass Gefühle (bei Jon Elster: ‚qualitatives Gefühl‘) und Intentionalität einen *essenziellen* Bestandteil von Emotionen darstellen. Das konnten wir in Abweichung zu Jon Elster annehmen, weil wir davon ausgegangen sind, dass sowohl Körpergefühle als auch Gefühle gegenüber einem Objekt einen phänomenologischen Aspekt einfangen, der sich intentional auf das Objekt der Emotion richtet. Ein Aspekt, der essenziell an die Perspektive der ersten Person gebunden war und sich deshalb nicht mit Hilfe anderer kognitiver Elemente (Wünsche, Überzeugungen...) rekonstruieren lässt.⁹¹

⁹⁰ Vgl. Hartmann, M. (2005). Gefühle. Wie die Wissenschaften sie erklären, Frankfurt, 89f.

⁹¹ Phänomenale Qualitäten lassen sich als Unterscheidungskriterium zu Wünschen und Überzeugungen anführen. Wünsche müssen sich nicht irgendwie anfühlen. Mein Wunsch, dass morgen kein Glatteis herrschen soll, kann von Angst besetzt sein oder eben nicht. Überzeugungen können sich nicht irgendwie anfühlen, ferner kann man sich Gefühle schönreden. Überzeugungen bestehen entweder oder sie bestehen nicht. Und zuletzt kann eine Person zwischen entgegen gesetzten Gefühlen schwanken, ohne deswegen als irrational zu gelten, was bei Überzeugungen nicht zutrifft. Vgl. ebd., 72ff.

Peter Goldie geht an dieser Stelle noch ein Stück weiter, in dem er behauptet, dass beide Formen *gefühlter* Intentionalität in Kombination auftreten. Nach seiner Ansicht verschmelzen sich dann beide Formen von intentionalen Gefühlen untrennbar im Bewusstsein des Subjekts. Zur Veranschaulichung bittet er den Leser, sich vorzustellen, wie er sich mit einem schwierigen philosophischen Problem abmüht. Du fühlst dich frustriert und dieses Frustrationsgefühl bezieht sich auf ein philosophisches Problem (ein Gefühl gegenüber einem Objekt). Dann plötzlich schnürt es dir den Brustkorb zu, du hast das Gefühl, keine Luft mehr zu bekommen (Körpergefühl). Schließlich wirst du dir dessen bewusst und öffnest das Fenster. Frische Luft, so denkst du, wird dir helfen, das philosophische Problem zu knacken. In diesem Moment verschmelzen beide Gefühle im Bewusstsein. Das Körpergefühl (Stickigkeit) borgt sich sein intentionales Objekt (philosophisches Problem) vom Gefühl gegenüber einem Objekt (Frustrationsgefühl) und sorgt sogar dafür, dass seine Beseitigung in Angriff genommen wird (frische Luft), *um* das philosophische Problem zu lösen.⁹² Diese Sichtweise überschneidet sich leider mit der Idee, Emotionen mit kognitiven Elementen (wie Wünschen und Überzeugungen) zu erklären und anschließend Gefühle anzufügen.⁹³ Deshalb schlägt Peter Goldie eine in sich geschlossene Betrachtung von Emotionen aus der Perspektive der ersten Person vor.⁹⁴ Damit wendet er sich vor allem gegen eine philosophische Tendenz, Gefühl intellektualisieren zu wollen (over-intellectualizing), indem die phänomenale Komponente lediglich als Beigabe (Add-on) einer bereits kognitivistisch konstituierten Emotion angesehen wird.⁹⁵ Laut Peter Goldie wirft dieser Ansatz zwei Perspektiven durcheinander: Die unpersönliche, bei der kognitivistischen Erklärung, und die der ersten Person, bei der Erklärung gefühlter Qualitäten.

Die kognitivistische Perspektive hält er für unzureichend, da manche Gedanken einen emotionsgeladenen Inhalt (emotional laden content) mit sich führen und der *Unterschied im Inhalt* beim Denken mit Gefühlen und ohne Gefühle sich nur aus der persönlichen Perspektive erfassen lässt. Er sei real, wenngleich er sich nicht in Worte fassen lässt. Als Beispiel wählt er einen Besuch im Zoo. Stell dir vor, du befindest dich vor einem offenen Gorillakäfig und du denkst dir: Gorillas sind gefährlich. Gedankenabwesend bleiben deine Beobachtung des offenen Käfigs und dein Gedanke, dass Gorillas gefährlich sind, getrennt. Dann realisierst du die Gefährlichkeit der Situation und der In-

⁹² Vgl. ebd., 56f.

⁹³ Oder wie in Jon Elsters Komponentenansatz Gefühle nur als (nicht intentionale) Empfindungen zu betrachten.

⁹⁴ Vgl. ebd., 82f.

⁹⁵ Vgl. ebd., 50.

halt des Gedankens ‚Gorillas sind gefährlich‘ verändert sich – ab jetzt ist er emotionsgeladen.⁹⁶

Dieser Unterschied im Gedankeninhalt scheint vorhanden zu sein. Kritik wurde daran geäußert, dass nicht einleuchte, warum der Unterschied im einzigartigen, emotionsgeladenen Charakter des Inhalts liegen soll. Stattdessen wirke es naheliegender zu vermuten, dass der Unterschied im Gedankeninhalt eine *gefühlte* Veränderung nach sich ziehe. Weiter wirke unklar, warum sich der Unterschied zwischen beiden Gedanken (vor und nach der Realisierung, dass sich keine verriegelte Tür zwischen *mir* und dem Gorilla befindet) nicht sprachlich ausdrücken lässt. Denn im ersten Fall bezieht sich der Gedanke auf die generelle Gefahr, dass Gorillas Menschen Leid zufügen können und im zweiten Fall betrifft diese Aussage konkret die Integrität der eigenen Person.⁹⁷

Den zweiten (?) Teil des Einwandes betreffend könnte man entgegnen, dass sich vielleicht *ein* Unterschied sprachlich ausdrücken lässt, aber nicht *der* Unterschied, den die Perspektive der ersten Person mit sich bringt.⁹⁸

Was den zweiten (?) Teil des Einwandes betrifft, so halte ich es für sehr schwierig zu beurteilen, ob wir tatsächlich Gedanken mit einem speziellen emotionsgeladenen Inhalt haben. Wenn nein, könnten wir weiter argumentieren, die Phänomenologie ist ein Nachzügler der Emotion und eine getrennte Betrachtung von... und ... wäre unproblematisch. Wenn ja, dann müssten wir Peter Goldie folgen und sagen: Es gibt einen Teil einer Emotion, der sich nur aus der persönlichen Perspektive betrachten lässt, dieser Teil ist schon da, wenn ich einen mit der Emotion zusammenhängenden Gedanken fasse, d.h. zu dem Zeitpunkt, zu dem die kognitivistischen Theoretiker Emotionen noch aus der Perspektive der dritten Person neutral beschreiben wollen. Der Punkt scheint folgender: Wenn Körpergefühle oder Gefühle gegenüber einem Objekt einen integralen Bestandteil einer Emotion ausmachen, dann markieren sie den Teil einer Emotion, der sich nur aus der Perspektive der ersten Person erfassen... Und wenn sich dieser phänomenale Anteil gleichsam auf das intentionale Objekt der Emotion richtet, dann drückt er mehr aus, als nur eine rein private Empfindung, nämlich einen wesentlichen Teil dessen, was eine Emotion uns an Informationswert liefert. Würde man bei der Wahrheit

⁹⁶ Vgl. ebd., 61.

⁹⁷ Vgl. Hatzimoysis, A. (2002). Reviews (113-115). *European Journal of Philosophy*, 10, 114f.

⁹⁸ Peter Goldie wählt zur Demonstration das Beispiel eines Farbenblinden, der identifizieren kann, was als *rot* gilt. Vgl. Goldie, P (2004), 57. In diesem Fall scheint es für ihn durchaus möglich zu beschreiben, wie er die Farbe ‚Rot‘ registriert (ist es grell, wie unterscheidet es sich von anderen Farben?). Trotzdem mag sich der phänomenale Aspekt, d.h. wie er die Farbe ‚Rot‘ *wahrnimmt*, sich niemals sprachlich kommunizieren lassen.

beider Prämissen an einer unpersönlichen wissenschaftlichen Sichtweise festhalten, würden in der Tat zwei Perspektiven vermischt

Die letzte Folgerung scheint in ein Dilemma zu führen oder zumindest eine Rechtfertigung zu verlangen, warum ein narrativer und ein komponentenbasierter Ansatz zur theoretischen Erörterung herangezogen werden. Vorab möchte ich darauf aufmerksam machen, dass intentionale und physiologische Aspekte in Emotionen zu recht unterschiedlichen Teilen auftreten. Einige sind eher komplex (z.B. Eifersucht) andere kognitiv (z.B. ästhetische Emotionen) und andere treten häufig als Affekte auf (z.B. Jähzorn, Furcht).⁹⁹ Betrachtet man beispielsweise den Ablauf eines Affektprogramms, das dazu führt, dass eine Person um ihr Leben rennt, dann scheint mir ein Bezug auf Handlungstendenzen praktischer, als die Erörterung einer Narration. Das wird auch im nächsten Hauptabschnitt eine Rolle spielen. Dort möchte ich mich der Rationalität von Emotionen widmen. Einerseits möchte ich sie in ihrer sinnstiftenden und langfristig motivierenden Funktion untersuchen. Dazu scheint mir die persönliche Perspektive unerlässlich. Andererseits können Emotionen nicht nur aus ihrer Narration heraus beurteilt werden, sondern sie erfüllen auch zweckrationale Funktion in Bezug auf unsere Überlebensfähigkeit. Und dabei scheinen mir einige der von Jon Elster beschriebenen Komponenten (physiologische Erregung, emotionale Expressivität, Handlungsbereitschaft) gut geeignet. Die gravierenden Unterschiede, in welcher Hinsicht Emotionen rational sein können, erlaubt es aus meiner Sicht, mit zwei verschiedenen Ansätzen zu arbeiten.

3 Ökonomie und Rationalität

Ökonomie wird traditionell definiert als (i) die Wissenschaft der Allokation knapper materieller Güter zur Befriedigung materieller Bedürfnisse, (ii) die Wissenschaft der Allokation knapper Marktgüter (auch Dienstleistungen), oder in einem weiteren Sinne (iii) die Allokation knapper Mittel zur Erreichung konkurrierender Zwecke. Ich werde die letzte Definition zugrunde legen. Denn Knappheit von Ressourcen und Wahlzwang kennzeichnen nicht nur wirtschaftliche Transaktionen im Marktbereich und die Bereiche, in denen Ökonomen tätig sind, sondern Allokationsprozesse betreffen gleichermaßen Politik, Familie, Partnerwahl, Zeitmanagement (Aufteilung von Schlaf- und Wachzeiten) und vieles mehr.¹⁰⁰ Lange Zeit war man der einhelligen Meinung, dass der öko-

⁹⁹ Vgl. Rorty, A. O. (1980). Explaining Emotions (103-126). In: Rorty, A. O. (Hg). Explaining Emotions. Berkley – Los Angeles – London, 118.

¹⁰⁰ Vgl. Becker, G. (1993²). Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Tübingen, 2f.

nomische Ansatz von rationalem Verhalten der Akteure ausgeht. Dabei wurde angenommen, dass Individuen durch ihr Verhalten Präferenzen offen legen, die konkurrierende Ziele einer Person darstellen können.¹⁰¹ Rationale Entscheidungen sind aus dieser Perspektive gesehen diejenigen, die den (erwarteten) Nutzen des Akteurs maximieren. In diesem Zusammenhang bedeutet das Wort ‚rational‘ erstmal ein optimierendes Verhalten in Bezug auf die Gründe, die der Akteur selbst für ihr Handeln hat. Eine normative Analyse der Ziele ist dabei nicht erforderlich, d.h. es wird nicht untersucht, ob die Präferenzen des Akteurs angemessen, objektiv oder verständlich sind. Es ist wichtig zu sehen, dass Rationalität in dieser Perspektive, die ich Zweckrationalität nennen möchte, lediglich die Funktion einer Beschränkung erfüllt. Zweckrationalität beschränkt den Handlungsspielraum eines Akteurs bei der Erreichung eines Ziels, insofern sie inkonsistente und beliebige Unterscheidungen verbietet. Sie äußert sich dabei nicht zu den Zwecken des Akteurs. Wenn ich beispielsweise feststelle, dass eine Person einmal Äpfel gegenüber Birnen bevorzugt und Birnen gegenüber Bananen, aber Bananen gegenüber Äpfeln, dann stelle ich zwar eine gewissen Inkonsistenz in ihrem Verhalten fest, aber ich kann *keine* Aussage darüber treffen, ob sie Äpfel, Birnen oder Bananen bevorzugen *sollte*.¹⁰² Kurzum: Zweckrationalität sagt uns, was zu unterlassen, nicht aber, was zu unternehmen ist, oder wovon wir überzeugt sein sollten. Deshalb stellt das Vorhandensein eines Zweckes die Grundvoraussetzung der Anwendung von Zweckrationalität dar. An dieser Stelle sehe ich zwei Kontaktbereiche zwischen Ökonomie und Emotionen: Der Einfluss der Emotionen auf die Zwecke, d.h. die Präferenzen, die Ökonomen bisher deskriptiv ableiten und zum anderen, wie Emotionen dabei helfen können, diese Zwecke optimal zu erreichen.

Zuvor möchte ich damit beginnen, in Anlehnung an Max Weber einige Formen der Rationalität zu definieren. Dabei möchte ich die grundlegende Unterscheidung zwischen Zweckrationalität und Wertrationalität, d.h. derjenigen Perspektive, die die Zwecke selbst analysiert, beibehalten.

¹⁰¹ Rationalen Präferenzen wurden dabei verschiedene Axiome zugrunde gelegt: (i) Vollständigkeit der Präferenzen: für jeder Alternativen Paar (a, b) wird entweder a oder b bevorzugt oder es besteht Indifferenz; (ii) Transitivität: Wenn a gegenüber b und b gegenüber c bevorzugt wird, wird auch a gegenüber c bevorzugt; (iii) Unabhängigkeit irrelevanter Alternativen: Wenn a gegenüber b bevorzugt wird, dann wird auch a + c gegenüber b + c bevorzugt. Die konzeptionelle Entwicklung geht dabei zum maßgeblich auf die beiden Ökonomen John von Neumann und Oskar Morgenstern zurück. Diese erweiterten das Konzept kontinuierlich, d.h. es wurden intertemporale Präferenzen (sparen oder konsumieren?) und risikoabhängig Präferenzen (Teilnahme an einer Lotterie) eingeführt. Ein ausführlicher Exkurs muss an dieser Stelle leider unterbleiben.

¹⁰² Vgl. Sousa, R. (1997), 268f.

3.1 Rationalität - ein weiter Begriff

Was ist zweckrationaler, an Gott zu glauben oder nicht?¹⁰³ Unabhängig davon, ob sie es sich aussuchen konnten oder nicht, haben sich diese Frage sicher schon viele Menschen gestellt. Eine etwas ungewöhnliche Antwort darauf lautet womöglich, dass es darauf ankommt, welchen Zweck man hegt. Ein Wissenschaftler mag beispielsweise argumentieren, dass es sehr unwahrscheinlich ist, dass Gott existiert, da es dafür keine Beweise gibt. Würde er ein möglichst wahrheitsgetreues *Bild* der Welt zu seinem Zweck erkiesen, wäre es zweckrational für ihn, den Glaube an Gott zurückzuweisen. Ein eher ökonomisch orientierter Wissenschaftler würde vielleicht einen möglichst hohen Erwartungsnutzen zu seinem Zweck erkiesen und argumentieren, dass der Unglaube mit hoher Wahrscheinlichkeit keinen Nutzen bringt, der Glaube aber mit einer kleinen Wahrscheinlichkeit das Tor zum Paradies öffnen kann.¹⁰⁴

Den letzteren Typ der beiden Handlungen würde Max Weber wahrscheinlich bei den „zweckrationalen Handlungen“ einordnen. Zweckrational handelt für ihn, „wer die Mittel, Zwecke und Nebenfolgen seines Handelns gegeneinander abwägt und daraus die bestmögliche Entscheidung fällt, um angestrebte Zwecke zu erreichen. Die Entscheidung zwischen sich ausschließenden oder konkurrierenden Zwecken kann dabei wertrational erfolgen. Für die intersubjektive Verständlichkeit von Rationalität bedeutet das, dass, erst wenn andere die, der eigenen Rationalität zugrunde liegenden, Einschätzungen und Überzeugungen kennen, diese urteilen können, ob etwas rational oder nicht ist.¹⁰⁵ Von dieser Form rationaler Handlungen differenziert er noch zwei andere Formen, die er „traditionale“ und „affektuelle“ Handlungen nennt. Seine Definition von affektuellen Handlungen erinnert an die Funktionsweise, die Eigenschaften, die wir Affekten zuschreiben: „ungehemmte emotionale Entladung [und] hemmungsloses Reagieren auf äußere Stimulation“. „Traditionale Handlungen“ stellen eine Form der Rationalität dar, die ihren Zweck aus Gewohnheiten, Nachahmung und Bräuchen gewinnt. Beide Formen separiert er, weil sie ohne wirkliche Beteiligung der Vernunft ablaufen, dennoch bezeichnet er sie als „Grenzformen“, da sie sich zum einen bewusst machen lassen und zum anderen auch in die Dienste der Zweckrationalität aufgenommen werden können.

106

¹⁰³ Die Fragestellung wurde in Anlehnung an die Ausführungen der „Wette Blaise Pascals“ gewält.

¹⁰⁴ Vgl. Sousa, R. (1997), 271.

¹⁰⁵ Weber, M. (1973⁴). Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen, 565f.

¹⁰⁶ Vgl. ebd., 566f.

Für die anschließende Untersuchung der Rationalität der Emotionen möchte ich die drei Formen rationaler Handlungen unter dem Begriff der Zweckrationalität untersuchen. Dazu habe ich mich entschlossen, weil mir alle drei Definitionen zweckrational erscheinen, nur dass sich ihre Zwecke unterscheiden. Bei der ersten Handlungsform expliziert Max Weber, die durch eigene Überzeugungen gegebenen Werte als Zwecke. Bei der zweiten Form, den affektuellen Handlungen, scheinen evolutionsbiologische Zwecke im Sinne eines Überlebensvorteils eine Rolle zu spielen. Ähnlich sieht es bei der dritten Form, den traditionellen Handlungen aus, da sich diese größtenteils im Zuge einer soziokulturellen Evolution herausgebildet haben mögen. Ich möchte hier nur konstatieren: es könnte so sein. Unabhängig davon lassen sich aus allen drei Bereichen Zwecke anführen, auf die sich emotionale Zweckrationalität richten könnte: Überlebens- und Anpassungsvorteile, die durch langsamere biologische Evolutionsprozesse und durch schnellere soziokulturelle Evolutionsprozesse entstehen sowie Zwecke, die durch ein komplexes Netzwerk individueller Überzeugungen, Wünschen und individueller Lebensgeschichte einer Person geprägt sind. Meine These lautet, dass emotionale Reaktionen und Handlungen eine Zweckrationalität mit sich führen, die sich aus mindestens diesen drei Bereichen zusammensetzt. Wenn das zutrifft, dann könnte aus dieser Perspektive viel über zweckrationale Funktionen von Emotionen ausgesagt werden. Diese These soll im weiteren Verlauf überprüft werden.

Zunächst möchte ich den letzten von Max Weber genannten Typ rationaler Handlungen vorstellen, die „wertrationale“ Handlung: „Handlungen, die auf einen aus Sicht des Subjektes, angemessenen, richtigen oder vernünftigen Zweck ausgerichtet sind, können als wertrational bezeichnet werden [...]. Derjenige, der ohne Rücksicht auf mögliche Folgen im Dienste seiner Überzeugung tätig wird, handelt wertrational.“¹⁰⁷ Die Aussage des letzten Satzes würde im obigen Beispiel dem Wissenschaftler, der aufgrund seiner Überzeugungen entscheidet, nicht an Gott zu glauben, ein wertrationales Handeln unterstellen. Mit Hinblick auf den Bezug auf Emotionen lässt sich jedoch auch für eine Erweiterung des Begriffs plädieren. Max Weber spricht von einem „aus Sicht des Subjektes angemessenen, richtigen oder vernünftigen Zweck“. Wenn wir unterstellen, dass Emotionen die Zwecke unserer Handlungen prägen, dann prägen sie nicht nur, nach unseren Überzeugungen, sondern auch durch ihre Narration, unsere Charaktereigenschaften und Erfahrungen. Darin zeigt sich – so meine zweite These – ihre Angemessenheit aus der persönlichen (wenn auch nicht immer bewussten) Perspektive des Subjekts.

¹⁰⁷ Vgl. ebd., 567f.

Neben diesen beiden Formen der Rationalität von Emotionen möchte ich noch eine dritte untersuchen, die ich als ‚strategische Rationalität‘ bezeichnen werde. Unter dem zugehörigen Gliederungspunkt möchte ich untersuchen, wie Emotionen selbst Instrumente strategischer Handlungen werden können. Zum einen möchte ich untersuchen, wie emotionale Expressivität instrumentalisiert werden kann, d.h. inwiefern wir beispielsweise eine ärgerliche Mine aufsetzen können, um bei einer Reklamation ernster genommen zu werden. Zum zweiten stellt sich die Frage, ob und wie weit sich Emotionen selbst unter unsere Kontrolle bringen lassen, d.h. ob es mir beispielsweise gelingt, durch kognitive Techniken ein *echtes* Lächeln zu erzeugen, indem ich mich *wirklich* freue. Und als drittes möchte ich die Modifikation emotionaler Dispositionen betrachten, d.h. wie ich beispielsweise die belastende Eigenart, mich zu schämen, wenn ich vor einem Publikum einen Vortrag halten muss, langfristig abbauen könnte. Besonders die Veränderung tief eingepprägter Dispositionen kann einen langwierigen und kostspieligen Prozess nach sich ziehen. Deshalb möchte ich neben der Nutzenseite auch die Kostenseite betrachten. Drei Fragestellungen sollen die Untersuchung begleiten:

- (i) Welche Funktion nehmen Emotionen bei zweckrationalen Handlungen wahr?
- (ii) Warum können Emotionen selbst als wertrational beurteilt werden? Wie prägen sie unsere Zwecke und Ziele?
- (iii) Können Emotionen zu Instrumenten strategischer Entscheidungen werden? Und wenn ja, welche Kosten sind damit verbunden?

Ich möchte die einzelnen Fragestellungen voneinander wie folgt abgrenzen.

In Punkt (ii) möchte ich Überlegungen anstellen, wie Emotionen wertrational sein können oder beeinflussen können, welche Zwecke wir als wertrational einstufen. Sind Emotionen wertrational, wenn sie – wie in unserem Beispiel – auf wahren Überzeugungen beruhen? Oder sind sie wertrational, wenn sie angemessen oder verständlich in Bezug auf die auslösende Situation sind? Und wenn ja, aus welcher Perspektive? Oder stellen sie einen erstrebenswerten Zweck dar, wenn sie glücklich machen?

In den Punkten (i) und (iii) möchte ich dagegen die zweckrationalen Funktionen untersuchen, die Emotionen bei ökonomischen Handlungen wahrnehmen können. Die systematische Unterscheidung der beiden Fragestellungen geht auf eine lange Debatte zurück, ob es sich bei Emotionen eher um eine *aktives* oder *passives* Phänomen handelt. Bisher war bereits von *passiven Leidenschaften* die Rede, ohne, dass näher darauf ein-

gegangen wurde, worin die Passivität von Emotionen besteht. Dies soll jetzt nachgeholt werden.

Im Punkte (i) möchte ich die traditionelle Perspektive einnehmen, nach der Emotionen eine eher passive Rolle bei zweckrationalen Handlungen spielen. Aus dieser Perspektive lässt sich beispielsweise nachvollziehen, wie ein Affekt automatisch eine bestimmte Handlungsbereitschaft auslösen kann, oder, warum wir eine Panikreaktion nicht einfach unterbinden können, wie es uns beliebt. Auch lassen sich Schwierigkeiten umgehen, die dadurch entstehen können, wie sich Emotionen als Handlungen bei Kleinkindern und Tieren erklären lassen könnten, denn die Entstehung der Emotion setzt kein aktives Mitwirken des Trägers voraus.¹⁰⁸ Dabei muss Passivität nicht bedeuten, dass wir Emotionen vollständig ausgeliefert sind, oder, dass wir mit ihrer Entstehung nichts zu tun haben. Robert Gordon argumentiert, dass sie mit ihrer Passivität eher Wahrnehmungen als Krankheiten ähnelten; Wahrnehmungen, die selbst, wenn sie nicht aktiv forciert werden, dennoch die Quelle von Entscheidungen in unserem tiefsten Interesse sein können.¹⁰⁹ So wird in diesem Sinne auch spekuliert, dass Emotionen unsere Entscheidungsbasis erweitern könnten, indem sie unbewusste Informationen berücksichtigen (Bauchgefühle). Eine andere Idee, auf die die Wahrnehmungsanalogie zutrifft, wäre die zweckrationale Funktion, dass Emotionen unsere Aufmerksamkeit lenken können (Tunnelblick) oder uns in brisanten Situationen als Entscheidungshilfen dienen (Flucht oder Kampf).¹¹⁰ All diese Funktionen können Emotionen ausfüllen, ohne, dass wir dazu initiativ tätig werden müssten. Obwohl viele Personen diese passive Einstellung gegenüber Emotionen mittragen, halten sich paradoxerweise dennoch viele für ihre Emotionen verantwortlich.¹¹¹ Das scheint dafür zu sprechen, dass wir gegenüber Emotionen auch eine aktive Haltung einnehmen können.

Deshalb möchte ich in Punkt (iii) Emotionen als zweckrationale Handlungen untersuchen, für die wir uns *aktiv* entscheiden können. Ein bereits erwähnter Vertreter dieser Position ist Robert Solomon. Die Passivität der Emotionen stellt für ihn einen Mythos dar. Stattdessen betrachtet er sie als Urteile und Urteile als Handlungen, die den Zielen des Individuums dienen.¹¹² Allerdings bedeutet das keinesfalls, dass wir uns dieser Ent-

¹⁰⁸ Vgl. Elster, J. (1999) 311.

¹⁰⁹ Vgl., Gordon, R. M. (1987). *The Structure of Emotions. Investigations in Cognitive Philosophy*. New York – New Rochelle – Melbourne – Sydney, 110f., 121 und Sousa, R.(1997), 85.

¹¹⁰ Vgl. Elster, J. (1999), 311.

¹¹¹ Vgl. Schafer, R. (1982). *A New Language for Psychoanalysis*. New Haven – London, 331f.

¹¹² Vgl. Solomon, R. C. (1980). *Emotions and Choice* (251-283). In: Rorty, A. O. (Hg). *Explaining Emotions*. Berkley – Los Angeles – London, 262f.

scheidung immer bewusst sein müssen. Zur Untermauerung erzählt er von einem Ehekonflikt, in dem der Gatte wenig Lust verspürt, seine Liebste zum versprochenen Kinoabend auszuführen. Das verhindert er mehr oder weniger elegant, indem er einen Streit über ein anderes Thema provoziert.

Wie zur Erklärung, warum wir sooft dem Trugschluss der Passivität erliegen, fügt er hinzu, wie unbefriedigend es für die eigene Persönlichkeit sein kann, andere bewusst täuschend manipuliert zu haben, und wie viel attraktiver es doch für das eigene Selbstbild sei, von einer Emotion überwältigt zu werden. Auch wenn Emotionen sich aus dieser Perspektive als strategische Handlungen begreifen lassen, scheint es kein unerheblicher Bestandteil der Strategie, eben dieses nicht zuzugeben. Zusammen mit den potentiellen Kosten der strategischen Nutzung stellen sie den Untersuchungsschwerpunkt des dritten Punktes dar.

Nachfolgend möchte ich der theoretischen Erörterung die Diskussion experimenteller Resultate am Beispiel des Ultimatumspiels voranstellen. Das Ultimatumspiel besticht mit seiner Einfachheit. Gleichzeitig entstanden kontroverse Diskussionen, ob und wie sich die experimentellen Ergebnisse mit den von Ökonomen und Spieltheoretikern prognostizierten in Einklang bringen lassen. In diesem Zusammenhang wurde nicht nur über die Annahme korrigierter Präferenzen (z.B. Präferenz für Fairness), sondern auch über etwaige Einflüsse von Emotionen diskutiert. Weiter scheint mir im Hinblick auf unsere Frage, wie denn der Zweck der Zweckrationalität determiniert wird, sehr interessant, dass es bei den statistischen Ergebnissen signifikante kulturabhängige Schwankungen gibt. Wenn sich Emotionen als Einflussfaktoren bei diesen Experimenten identifizieren lassen, könnte das dafür sprechen, dass sich die Zweckrationalität von Emotionen zumindest teilweise auf soziokulturell determinierte Zwecke ausrichtet. Beispielsweise könnte vermutet werden, dass die Ausprägung von Emotionen dem Zweck der Etablierung von sozialen Normen dienen könnte. Ob und inwiefern das zutreffen könnte, soll dann innerhalb der folgenden Gliederungspunkte erörtert werden.

3.2 Rationale Entscheidungstheorie und das Ultimatumspiel

Als klassisches Beispiel für Irrationalität oder als Beispiel dafür, wie viele verschiedene Erklärungen sich für die Ablehnung eines verhältnismäßig geringen Angebots finden lassen, wird oft auf das Ultimatumspiel zurückgegriffen. Im Ultimatumspiel stimmen zwei Spieler sequenziell der Aufteilung eines fixen monetären Betrages zu. Die erste

Person (der Verteilende) kann einen Vorschlag über die Aufteilung der Summe unterbreiten. Die zweite Person (der Zustimmungende), kann die Aufteilung akzeptieren oder ablehnen. Im Falle der Ablehnung, gehen beide leer aus; im Falle der Annahme, wird die Geldsumme, wie angekündigt, aufgeteilt. Unter den Standardannahmen, dass (i) beide Spieler zweckrational agieren und sich nur um die Höhe der Summe kümmern und (ii), dass der Verteilende weiß, dass der Zustimmungende zweckrational und im Selbstinteresse handelt, führen diese Beschränkungen zu einem extremen Ergebnis: der Verteilende offeriert dem Zustimmungenden die kleinste mögliche Geldeinheit, die dieser im Wissen akzeptiert, dass er andernfalls leer ausgehen würde.

Hunderte von Experimenten haben zu dem Ergebnis geführt, dass die Verteilenden in der Regel 40-50% der Geldsumme anbieten. Erst in Fällen, in denen sie weniger als 20% anboten, wurden die Angebote mehrheitlich zurückgewiesen. In anderen Worten: Die Zustimmungenden scheinen mehrheitlich eine streng dominante Strategie zu verwerfen, nämlich die Strategie, mit der sie eine monetäre Auszahlung erhalten und auf der Gegenseite scheinen die Verteilenden diese Reaktion zu antizipieren und freiwillig eine relativ ausgeglichene Verteilung zu offerieren.¹¹³ Aufgrund der statistischen Beweislage scheint es sich nicht um einzelne irrationale *Ausreißer* zu handeln, d.h. wir können über die Motive spekulieren.¹¹⁴

Zwei Phänomene verlangen eine Erklärung: (i) Warum weist der zweite Spieler geringe Angebote zurück? (ii) Warum unterbreitet der erste Spieler selten geringe Angebote? Als mögliche Gründe für (i) wurden Präferenzen für Fairness, Emotionen (Neid, Empörung, Enttäuschung, Ärger, Vergeltung, Rache, Stolz) und soziokulturelle Einflüsse vermutet. Als mögliche Gründe für (ii) wurden Präferenzen für Fairness, die Antizipation emotionaler Reaktionen und soziokulturelle Einflüsse vermutet. Die Hypothese, ob es sich beim Angebotsverhalten um eine direkte Antizipation potentieller Reaktionen handelt, lässt sich mit dem Diktatorspiel überprüfen. In diesem Spiel vollzieht der Verteiler eine willkürliche Verteilung eines Betrages, ohne dass dazu die Zustimmung der Mitspieler vonnöten wäre. Interessanterweise halbieren sich dabei die Angebote, aber sie gehen nicht völlig zurück. Folglich könnten die Antizipation potentieller Reaktionen und eine Präferenz für Fairness eine gewisse Rollen spielen, ein eindeutiger Schluss lässt sich diesbezüglich nicht ziehen.¹¹⁵

¹¹³

¹¹⁴ Fehr, E., Schmidt, K. M. (2006). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories (615-691). Handbook of Altruism, Gift Giving and Reciprocity. Amsterdam. Vol 1, 621f.

¹¹⁵ Vgl. ebd., 622.

Eine andere Vermutung besteht in der Hypothese, dass die soziokulturelle Prägung für die Ergebnisse verantwortlich ist. Soziokulturelle Prägung sei hier definiert als durch die subjektiven Präferenzen und die Überzeugungen über das Verhalten der anderen Spieler.

Eine Studie untersuchte beispielsweise 15 eigenständige Gesellschaftskreise in fünf Ländern. Ausgewählt wurden sehr unterschiedliche Kulturkreise. In Papua Neu Guinea ist es beispielsweise üblich, Geschenke zu erwidern. Wer ein Geschenk annimmt, ist daher verpflichtet, es in Zukunft wieder auszugleichen. Daher werden große Geschenke oft zurückgewiesen, da sie zu noch nicht festgelegten Gegenleistungen verpflichten könnten. Unter den Naturvölkern Perus gab es große Unterschiede: Die Machiguenga offerierten im Schnitt 26%, die Gnau 38% und das Lamalera-Volk, das größtenteils aus Walfängern besteht, boten 58% an. Als mögliche Erklärung schlugen die Autoren eine Bezugnahme auf die jeweiligen gesellschaftlichen Strukturen vor: Je mehr Ressourcen in einer Gesellschaft durch Markttransaktionen verteilt werden und je höher die potentiellen Kooperationsgewinne, die sich in der Umgebung der jeweiligen Gesellschaft erzielen lassen, desto höher sind die Angebote im Ultimatumspiel.¹¹⁶ Zum Beispiel müssen die 20 Personen, die nötig sind, um einen Wahl zu fangen, ein schwieriges Verteilungsproblem lösen: Wer bekommt welchen Teil? Die Lamaleras haben dazu ein kompliziertes Verteilungssystem ausgetüftelt, das jedem ermöglicht, am kooperativ erwirtschafteten Gewinn teilzunehmen. Im Gegensatz dazu leben die Machiguenga mehr oder weniger als Selbstversorger und sind daher weniger auf kooperatives Verhalten angewiesen.¹¹⁷ Soziokulturelle Einflussfaktoren scheinen also bestätigt.

Eine Schlussfolgerung, die Ken Binmore indirekt zu einer zweigestaffelten Kritik veranlasst. Seine Hypothese lautet, dass *irrationale* Spielergebnisse zustande kommen, weil die Spieler nicht das Ultimatumspiel spielen, sondern ein Spiel, das sie aus ihrem sozialen, kooperativen Umfeld kennen. Um repräsentative Ergebnisse zu erhalten, fordert er die Behebung von zwei Missständen: (i) Geldsummen in ausreichender Höhe, (ii) adäquate Präsentation der Spielregeln und die Etablierung einer längeren Lernphase.¹¹⁸

¹¹⁶ Andere Experimente suggerieren, dass Kooperation einen intrinsischen Wert für die Subjekte verkörpern könnte. So bestätigen neurophysiologische Experimente, dass bei einer Interaktion mit anderen Individuen im kooperativen Fall Hirnregionen angesprochen werden, die für die Ausschüttung von Glücksgefühlen zuständig sind. Bei Experimenten in denen ein Spieler durch Computer ersetzt wurde, blieben die erwähnten Hirnregionen unberührt. Vgl. ebd., 636.

¹¹⁷ Fehr, E. (2006), 626-628.

¹¹⁸ Binmore, K. (2007). *Playing for Real. A Text on Game Theory*, New York, 546.

(i) Oft wird die Behauptung aufgestellt, dass Personen ab einem bestimmten Geldbetrag ihren Stolz *fallenlassen*, sich ernsthaft mit dem Spiel auseinandersetzen oder ihre wahren Interessen nicht mehr verschleiern (Freundlichkeit vortäuschen). Würde es sich nicht mehr um Beträge von 20-30 € handeln, sondern um ein Vielfaches, würden die Versuchspersonen zugreifen. Dazu muss gesagt werden, dass solche Experimente in Entwicklungsländern durchgeführt wurden, in denen die Geldsummen mehreren Monatsgehältern der Versuchspersonen entsprachen. Ein hartnäckiger Kritiker könnte trotzdem weiter bezweifeln, dass sich dieses Verhalten nicht ab einer riesigen Summe ändern würde. Aber würde man sich damit nicht auf Ausnahmefälle von gewaltigen Summen beschränken?¹¹⁹ Selbst wenn nicht, muss die Tatsache, dass ein Subjekt, dann zum Geld greift, nicht bedeuten, dass es vorher zu wenig Anreiz zum ökonomischen Handeln gegeben hat. Denn es schließt nicht die Möglichkeit anderer Faktoren in der Nutzenfunktion aus. Wenn sich der Nutzen meiner Handlung durch mehrere Faktoren bestimmen lässt, z.B. dem monetären Gewinn und der Befriedigung aus Vergeltung, dann kann ich ab einer gewissen Summe sehr wohl die psychische Befriedigung mit einer Geldsumme substituieren. Das muss aber nicht bedeuten, dass Emotionen vorher keinen Einfluss auf meine ökonomische Entscheidung hatten.¹²⁰

(ii) Es wurde allerdings festgestellt, dass ein Lernprozess stattfindet, in dem sich das Verhalten der Spieler nach mehreren Runden dem von der Spieltheorie vorhergesagten annähert. Als Grund für die kontinuierliche Angleichung wurde vermutet, dass Spieler von sozialen Normen geprägt sind, und, dass wir viele unserer Kontakte in Alltag und Familie als wiederholte Interaktion stattfinden. In solchen Situationen können Zurückweisungen und Sanktionen zu einem Gleichgewicht und zudem zum Aufbau einer nützlichen Reputation führen. Die Kritik mag daher zum Teil berechtigt sein. Auch die Ergebnisse aus den diesbezüglich betrachteten Studien bestätigen einen soziokulturellen Einfluss. Aber das bedeutet nicht, dass Personen an wiederholte Spiele denken, wenn sie in den Experimenten agieren, oder, dass sie nicht unterscheiden können, ob sie mit anonymen oder befreundeten Partnern interagieren. Studien belegen, dass, wenn dieselben Personen wiederholte Spiele spielen, sich ihr strategisches Verhalten durchaus ändert (indem sie beispielsweise härter bestrafen). Wenn die Versuchspersonen verstehen, dass sie im wiederholten Falle eine erhöhte Auszahlung erwarten können, wenn sie un-

¹¹⁹ Fehr, E. (2006), 625.

¹²⁰ Matthew Rabin kritisiert mit diesem Argument den Sachverhalt, das Ökonomen häufig akzeptieren, dass ein Subjekt einen Nutzen aus einem Kinobesuch zieht, aber sich dagegen sträuben, dasselbe könnte bei Emotionen wie Ärger und Vergeltung der Fall sein. Vgl. Rabin, M. (1998). Psychology and Economics (11-46). *Journal of economics literature* xxxvi, 38

würdige Anfangsangebote zurückweisen (Reputation), sollte man annehmen, dass sie den Unterschied zwischen den beiden Situationen kennen.¹²¹

Daraus lässt sich schließen, dass sehr wohl in Abhängigkeit von ihrer jeweiligen sozio-kulturellen Prägung agieren, aber auch in ihrem individuellen Interesse handeln. Diese Individualität könnte bedingen, dass es keine einheitliche Erklärung für die beobachteten Zurückweisungen im Ultimatumspiel gibt. Stattdessen könnten mehrere individuelle sehr unterschiedliche Gründe verantwortlich sein. Einige mögen vielleicht ihr Gegenüber beeindrucken wollen, andere könnten aus Enttäuschung, Empörung, Ärger und Stolz dies ablehnen.¹²² Die statistischen regelhaften Abweichungen scheinen die Illusion einer einheitlichen Begründbarkeit zu wecken. Ernst Fehr und Klaus Schmidt nehmen dagegen an, dass es sich um durchschnittliche Abweichungen handelt, die sich nicht einheitlich auf einem Mikrolevel aufschlüsseln lassen.¹²³

Welche Implikationen könnten aus diesen Ergebnissen für eine mögliche Rationalität der Emotionen gezogen werden? Angenommen wir halten daran fest, dass die Individuen nicht irrational, sondern zweckrational handelten. Dann müssten wir erklären, welches Ziel diese Zweckrationalität anstrebt. Die ausschließliche Maximierung eines monetären Gewinns entfällt. Wenn wir unterstellen, dass Emotionen die Zwecke unserer Zweckrationalität mitbestimmen, dann könnten wir die Ergebnisse darauf deuten, in welcher Weise sie das tun. Um diesen Einfluss der Emotionen auf ökonomische, bzw. zweckrationale Entscheidungen besser verstehen zu können, könnte es hilfreich sein, die Werte oder Zwecke zu untersuchen, für die die Emotionen die optimalen Mittel bestimmen.

3.3 Rationalität der Emotionen

3.3.1 Zweckrationalität

Der Einfluss von Emotionen auf ökonomische, d.h. zweckrationale Entscheidungen lässt sich besser verstehen, wenn wir die Werte, d.h. die Zwecke kennen, **hinsichtlich denen Emotionen sonst noch maximieren.**

Evolutionäre Zweckrationalität

¹²¹ Vgl. Fehr, E., Schmidt, K. M. (2006), 628.

¹²² Brandstätter, H., Güth, W., Kliemt, H. (2003). The Bounds of Rationality: Philosophical, Psychological and Economic Aspects of Choice Making (303-356). *Homo Oeconomicus*, XX, 328.

¹²³ Vgl. ebd., 329.

„Was ist daran irrational, wenn man auf eine Gefahr mit einer Reaktion antwortet, die von der Evolution vervollkommen wurde?“¹²⁴

Im Zentrum einer evolutionären Zweckrationalität steht erstmal die Frage, ob automatisch ablaufende Einschätzungsprozesse und Affektprogramme schneller zu einer überlebensrettenden Reaktion führen. Ein klassisches Beispiel stellt die Reaktion auf eine Schlange auf dem Waldboden dar: Unsere Schutzreaktion findet instinktartig statt, bevor wir die Schlange überhaupt bewusst wahrgenommen haben. Daraus ergibt sich primär ein Vorteil in der Geschwindigkeit. Des Weiteren helfen Emotionen bei der Organisation der Wahrnehmung, des Denkens und des Verhaltens. In diesem Sinne steigern sie zweckrational die Überlebenschancen einer Person.¹²⁵ Sie übernehmen eine wichtige Funktion bei der Anpassung des Organismus an seine Umwelt. Das lässt sich evolutionär nicht nur aus einer globalen Perspektive plausibel machen, sondern auch, wenn man die vielen unterschiedlichen Funktionen einzelner Emotionen betrachtet. Sie sind dem Individuum in größerem Rahmen dienlich, als nur in Bedrohungs- und Gefahrensituationen.

Freude hat kurierende Fähigkeiten und wirkt als Gegenmittel zu Stress. Lachen signalisiert Bereitschaft zu neuen Taten und zur freundlichen Interaktion. **Interesse** motiviert Entdeckungsdrang, Wissbegier und Beteiligung an der Umwelt. Interesse kann unsere Aufmerksamkeit auf für uns wesentliche Belange lenken, animieren und motivieren.

Traurigkeit reduziert die mentale und körperliche Aktivität. Diese Reduktion mag es ermöglichen, sich von der Umwelt zu distanzieren, eine neue Perspektive zu entwickeln und in Zukunft besser für entsprechende Situationen gewappnet zu sein. **Ärger** lenkt den Blutfluss von den Organen in die Muskeln und ermöglicht so die kurzfristige Mobilisierung großer Energiemengen (einige Trainer im Sport machen sich diese Eigenschaft zu nutze, wenn sie ihre Spieler anbrüllen). **Furcht** löst einen Stillstandsimpuls aus oder organisiert einen Tunnelblick und führt zu Flucht oder im Notfall Kampf.¹²⁶

Allerdings ist auch Vorsicht geboten, was evolutionäre Erklärungen angeht. Eine Emotion kann das Überleben einer Person sichern, indem sie ihre Aufmerksamkeit auf das richtige Objekt lenkt. Zur evolutionären Zweckrationalität gehört aber auch, dass sie das falsche Objekt fokussieren kann. Dann ist die Emotion meinem Überleben nicht mehr dienlich (maladaptive), aber sie mag zweckrational sein, wenn der Zweck das Überle-

¹²⁴ Vgl. LeDoux, J. (2006⁴). Das Netz der Gefühle. Wie Emotionen entstehen. München, 40.

¹²⁵ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 35f.

¹²⁶ Izard, C. E., Ackerman, B. P. (2000). Motivational, Organizational, and Regulatory Functions of Discrete Emotions (253-305). Handbook of Emotions, 253-260

ben der Art ausmacht.¹²⁷ In anderen Fällen können sie das Überleben der Art sichern (Sex), aber auch kurzfristigen Nutzen (positive Gefühle) mit sich bringen. Sie können als akute Bremser von Zweckrationalität fungieren, indem sie eine kurzfristige Bevorzugung meiner Begierden gegenüber langfristig orientierten Handlungen bewirken. Und ihr ureigener Regulationsmechanismus kann dann als *Verbündeter der Rationalität* wieder die Kompatibilität mit den langfristigen Interessen der Person herstellen.¹²⁸

Die evolutionäre Perspektive nötigt einen fast dazu, Funktionen von Emotionen zu sehen. Ärger? Kein Wunder, wenn er ausgelöst wird, denn hilft er, das eigene Territorium für den Nachwuchs zu schützen! Apathie in Trauer? Kein Wunder, sie vermeidet unnötige Energieverschwendung und erlaubt die Verarbeitung eines Verlustes! Erhöhte Herzrate bei Wut und Angst? Sie waren sicher nützlich, als sich die jeweiligen Emotionen entwickelt haben (man musste jederzeit bereit zu sein, auf einen Baum zu klettern, wenn Gefahr drohte).

Wie auch immer, wenn keine Gefahr droht, dann mögen die Kosten eines solchen Verhaltens den Nutzen übersteigen.¹²⁹

Evolutionäre Hypothesen mögen es oft verpassen, aktuelle Zusammenhänge heranzuziehen oder alternative Möglichkeiten zu untersuchen. Dazu gehören soziokulturelle Erklärungen – soziokulturelle Entwicklungen können genetische überholt haben. Selbst Charles Darwin war der Meinung, dass Emotionen eine kommunikative Wirkung im sozialen Kontext entfalten. So beschrieb er 1872 etwa ein Dutzend diskreter Emotionen anhand ihrer Expressivität (true expression).¹³⁰ Emotionen erfüllen recht unterschiedliche Funktionen bei der Kommunikation.

Der freudige oder angstbesetzte Gesichtsausdruck einer Person vermittelt nicht nur etwas über ihr Befinden, sondern auch etwas über die Umgebung, in der sie sich zurzeit befindet.¹³¹ Scham und Verachtung helfen, soziale Normen aufrecht zu erhalten und damit Gleichgewicht zu etablieren. Scham und Verachtung wirken zusammen. Viele Personen erleben ihre Schamemotionen als sehr viel schlimmer, als die durch Verachtung möglicherweise ausgelösten materiellen Einbußen. So kann es mir materiell wenig aus-

¹²⁷ Vgl. Sousa, R. (1997), 142.

¹²⁸ Vgl. Frijda, N. H. (2000), 70. In diesem Zusammenhang lässt sich auf das Phänomen der *Willensschwäche* verweisen, das ebenfalls im Konflikt mit rationalen Erklärungen steht, insofern sich der stärkste Wunsch manchmal nicht durchsetzen kann, obwohl er mit angemessenen Überzeugungen einhergeht. Vgl. Davidson, D. (1980). How is Weakness of Will possible? (21-43). In: Essays on Actions and Events. Oxford.

¹²⁹ Vgl. Frijda, N. H. (2000), 71f.

¹³⁰ Vgl. Darwin, C. R. (1965). The Expressions of the emotions in man and animals. Chicago. (Original work published 1872)

¹³¹ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 29.

machen, nicht mehr von meinen alten Schuldkameraden auf Geburtstage eingeladen zu werden, aber einen heftigen inneren Konflikt auslösen.¹³² Emotionale Expressivität sorgt für die Einhaltung sozialer Normen und umgekehrt können auch Normen emotionale Expressivität im Zaum halten. Beispielsweise ist es verpönt, auf Beerdigungen zu lachen, auf Hochzeiten sollte man keine Trauermine ziehen und in manchen Situationen *sollte* man sich schämen. Manche Personen schämen sich sogar dafür, dass sie sich nicht schämen. Emotionen werden selbst durch soziale Normen reguliert.¹³³

Aus der evolutionären Perspektive erfüllen Emotionen bisher folgende Funktionen in zweckrationalen Prozessen: Aufmerksamkeitslenkung, Schnelligkeitsvorteil, Signalisierung von Relevanz, Kommunikation im Sozialverband, Etablierung von Normen und die Herstellung von Handlungsbereitschaft.¹³⁴ Bevor wir allerdings näher darüber nachdenken, wie sich Emotionen evolutionär entwickelt haben, sollten wir ein besseres Verständnis dafür entwickeln, wie die bisher entdeckten Funktionen die Zweckrationalität unserer Entscheidungen und Handlungen beeinflussen.

Zweckrationalität bei ökonomischen Prozessen

Rufen wir uns die Definition von Zweckrationalität in Erinnerung: „Zweckrational handelt, wer die Mittel, Zwecke und Nebenfolgen seines Handelns gegeneinander abwägt und daraus die bestmögliche Entscheidung fällt, um angestrebte Zwecke zu erreichen.“¹³⁵

Der zweckrationale Prozesse kann nach dieser Definition an fünf Stellen zum Erliegen kommen: (i) Wenn der Akteur indifferent zwischen zwei Optionen ist, (ii) wenn für den Akteur zwei Mittel, Zwecke oder Nebenfolgen unvergleichbar sein mögen, (iii) wenn sich die Optionen aufgrund unzureichender Informationen und ungewisser Wahrscheinlichkeiten nicht vergleichen lassen, (iv) wenn die Strategien anderer Spieler eine Rolle spielen und (v) welche Informationsbasis er sich für eine Entscheidung zulegen sollte¹³⁶

¹³² Vgl. Elster, J. (2004), 156f. Die Tiefe der Verachtung von anderen wird am besten dadurch erfasst, was es sie kostet auf einen Kontakt zu verzichten. So kann es Tioni wenig ausmachen, wenn Emo es ablehnt in ihrem neuen Auto mitzufahren, solange er lieber selbst fährt. Merkt sie aber, dass er einen hohen Aufwand betreiben muss, um sich alternativ fortzubewegen, erschüttert sie das wahrscheinlich. Vgl. Elster, J. (1996), 1391.

¹³³ Vgl. ebd., 1391.

¹³⁴ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 41f.

¹³⁵ Weber, M. (1973⁴). Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen, 565f.

¹³⁶ Vgl. Elster, J. (1987). Subversionen der Rationalität. Frankfurt, 24f.

Diese Probleme können dazu führen, dass sich vollständige Rationalität nicht erreichen lässt und sie verlangen ein Instrument, das eine Entscheidung in solchen Fällen herbeiführen kann, ein soziales Gleichgewicht herzustellen und die Informationsbeschaffung im zeitlichen und finanziellen Aufwand zu begrenzen. Im Folgenden möchte ich analysieren, wie die bereits herausgearbeiteten Funktionen von Emotionen sich bei dieser Aufgabe bewähren.

Die Punkte (i), (ii) und (iii) drücken ein Problem aus, eine Pattsituation zu lösen.¹³⁷ Als Beispiel für den ersten Fall wird häufig das Problem des Esels geschildert, der einen Eimer voller Karotten jeweils im Süden und im Norden in gleicher Entfernung weiß. Da er ein vollkommen zweckrational denkender Esel ist, scheitert er daran, sich für eine Richtung zu Entscheidung und verhungert. Als Beispiel für den zweiten Fall mag man sich in die Lage eines Familienvaters versetzen, der nur einem seiner beiden Kinder eine Ausbildung finanzieren kann, – die Entscheidung mag nicht nach zweckrationalen Kriterien zu fällen sein.

Und als Beispiel für den dritten Punkt könnte man sich den Erwerb eines Gebrauchtwagens näher betrachten. Angenommen man schwankt zwischen zwei Fahrzeugen und der Händler offeriert einen Rabatt von 50 € bei einem der Fahrzeuge, wäre man wahrscheinlich so unentschieden wie vorher, da die wirkliche Unsicherheit mitunter dadurch entsteht, in welchem Zustand die Fahrzeuge sind, und, ob sie verdeckte Mängel aufweisen. Letztendlich scheitert Zweckrationalität in diesem Falle nicht nur daran, bestimmen zu können, welches Auto gewählt werden sollte, sondern auch daran, ob in einem speziellen Fall das Auto direkt gekauft oder in einer Werkstatt vorher untersucht werden sollte. Es stimmt zwar, dass es Möglichkeiten gibt, für schwierige Entscheidungen, zusätzliche Informationen heranzuziehen. Deshalb kann es wichtig zu sein, abzuwägen, wie viel der Gewinn zusätzlicher Informationen kosten würde. Eine solche Untersuchung würde aber selbst schon Kosten erzeugen. Die betroffene Person kann sich also nie in der Position befinden, in der sie weiß, dass jede weitere Informationsbeschaffung zu teuer wäre, denn dazu müsste sie bereits Informationen vorliegen haben, deren Gewinnung nicht mehr das Kriterium der Optimalität erfüllen kann. Es entsteht ein infinites Regress.¹³⁸

An dieser Stelle könnte uns unser *Bauchgefühl* helfen, zu einer Entscheidung zu kommen. Einerseits, indem es uns spontan diktiert, in welche Richtung wir tendieren sollten, oder, indem es eine bestimmte Handlungsbereitschaft weckt. Andererseits wird vermu-

¹³⁷ Nebenbemerkung: Ein Computer kann ebenfalls nur Rückgriff auf die aktuelle Zeitangabe einen Zufallswert erzeugen.

¹³⁸ Vgl. Elster, J. (1999), 288ff.

tet, dass es auf kognitiver Ebene die Entscheidungsbasis um unbewusstes Wissen kann. Wenn das wahr wäre, dann könnten wir unsere emotionalen Reaktionen als wertvolle Einschätzungen bei zweckrationalen Entscheidungen ansehen. Obwohl bezweifelt werden darf, dass diese Einschätzungen sich tatsächlich in den Dienst ökonomischer Zweckrationalität stellen lässt, lassen einige Belege für unbewusste Evaluation anführen, wie z.B. ein Freud'scher Versprecher (eine Person mit ‚Ade‘ statt ‚Guten Tage‘ zu begrüßen).¹³⁹ Wie angemessen oder unangemessen emotionale Entscheidungen auch sein mögen, sie mögen verhindern, dass der Esel verhungert.

Ein anderes Problem stellt sich in Punkt (iv). Bei gewissen Arten von strategischer Interaktion, kann es zu Dilemmasituationen kommen. Das trifft insbesondere dort zu, wo keine Konventionen existieren. Keine zweckrationale Überlegung kann mir ohne Straßenverkehrsordnung diktieren, auf welcher Straßenseite ich fahren soll. Welcher Fahrer fährt zuerst über eine schmale Bücke? Emotionen übernehmen hier eine doppelte Funktion: Einerseits helfen sie, soziale Normen zu etablieren, andererseits weisen sie eine Signalfunktion auf; so kann eine verzweifelte Mine ganz schnell dazu führen, dass die betreffende Person zuerst medizinisch versorgt wird.

Als letztes Hindernis bleibt mit Punkt (v) das philosophische Rahmenproblem. Es beschäftigt sich in ähnlicher Weise wie Punkt (iii) mit der Frage, wie wir wissen können, welche Informationen für eine Entscheidung relevant sind, bevor wir sie gesichtet haben. Veranschaulicht wird das oft am Beispiel eines Roboters, der eine Bombe auf dem Rücken trägt. Dieser wurde mit den Informationen gefüttert, dass er eine Bombe auf dem Rücken tragen würde, dass diese in einer bestimmten Zeit explodieren würde und dass er zur Lösung des Problems nur relevante Informationen berücksichtigen dürfte. Als die Bombe explodierte – immer noch auf seinem Rücken platziert - , verglich er gerade den Teepreis in China mit dem in Japan.¹⁴⁰ Emotionen scheinen uns an dieser Stelle die Brisanz und Dringlichkeit eines Vorgangs zu signalisieren und unsere Wahrnehmung darauf verengen (Tunnelblick).

All diese Vorteile des Emotionseinsatzes dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass Emotionen durchaus den Zweck ihres Einsatzes verfehlen können. Soziale Normen, die in Notfällen fatale Verzögerungen verursachen oder Ineffizienz erzeugen (keiner isst das letzte Stück Torte). Ein anderes Beispiel wären die Ergebnisse des Ultimatumspiels, nach denen einige Kulturen sogar recht hohe Angebote und damit Koopera-

¹³⁹ Vgl. Elster, J. (1996), 1394.

¹⁴⁰ Vgl. Sousa, (1997), 317.

tionsgewinne ausschlagen. Weitere Gefährdungen ergeben sich nach Jon Elster durch die von Emotionen verursachte körperliche Erregung und die impulsartigen Handlungstendenzen. In manchen Fällen kann es uns nützen, schnell fliehen zu können, aber in anderen wird dabei auf die Gelegenheit verzichtet wichtige Informationen einzuholen. Eine Person, die sich schuldig fühlt, versucht womöglich unverzüglich für Wiedergutmachung zu sorgen, ohne sich zu fragen, was denn im besten Interesse der geschädigten Person sei.¹⁴¹ Wenn die Zeit nicht drängt, sind Emotionen einer ruhigen Lageeinschätzung abträglich und selbst wenn sie drängt, verschleiern sie mit ihrem Auftauchen und ihrem Handlungsdrang das Durchführen kühler, zweckrationaler Heuristiken (Münzwurf), die ebenso schnelle Entscheidungen herbeigeführt hätten. Mehr noch, nach Jon Elster schaffen sie so ihre eigene Daseinsberechtigung.¹⁴² In diesem Sinne betrachtet er sie als Sand im Getriebe der zweckrationalen Entscheidungsmaschine. Gleichzeitig gibt er zu Protokoll, dass eben diese Maschine sich nicht bewegen würde, wenn wir keine Emotionen hätten. Anders ausgedrückt: Emotionen unterlaufen zwar immer wieder zweckrationale Prozesse, aber sie sind zugleich verantwortlich dafür, dass diese Prozesse als sinnvoll erlebt werden. Besonders ihre Ziel prägende und sinnstiftende Kraft wird damit von Jon Elster in das Zentrum seiner Überlegungen gerückt.¹⁴³ Diese möchte ich im nächsten Gliederungspunkt unter die Lupe nehmen.

3.3.2 Werterationalität

”[E]motions matter because if we did not have them nothing else would matter. Creatures without emotion would have no reason for Living”¹⁴⁴

Mit diesen pathetischen Worten eröffnet Jon Elster sein Fazit. Und in der Tat scheint es offensichtlich, dass Emotionen Menschen in unterschiedlicher Art und Weise animieren, bewegen und motivieren. Entscheidungen können gute und schlechte Gefühle (Valenz) auslösen, die uns ermuntern können weiterzumachen oder unser Richtung zu ändern, die antizipiert werden können und eine wichtige Quelle für unsere Präferenzen darstellen. Und wir könnten nicht von Antizipation und Erwartungsnutzen sprechen, wenn sich Emotionen nicht aus bestimmte Handlungen (oder Unterlassungen) richten würden.¹⁴⁵ Ferner bestimmen Emotionen, wie wir unsere Umgebung wahrnehmen. Bestimmte Stimmungen lassen uns in überschwelgender Euphorie über den Wolken

¹⁴¹ Vgl. Elster, J (2004), 286f.

¹⁴² Vgl. Elster, J. (1996), 1393, (1999), 290.

¹⁴³ Vgl. Elster, J. (1996), 1394. und Hartmann, M. (2002), 208.

¹⁴⁴ Vgl. Elster, J. (1999), 403.

¹⁴⁵ Vgl. Brandstätter, H., (2003), 345.

schweben; in depressiver Stimmung nehmen wir die Situationen dafür realistischer wahr.¹⁴⁶ Und auch zeitlich unterscheiden sich die emotionalen Einflüsse auf unsere Zwecke. Affekte wie Furcht bewirken in unmittelbarem zeitlichem Abstand eine Reaktion. Emotionen wie die Lebensangst beeinflussen hingegen auf lange Sicht unsere Lebensplanung, Berufswahl und Flexibilität.¹⁴⁷ Emotionen spielen anders formuliert eine wichtige bei der Vorgabe der Zwecke für unser soziales, ökonomisches und zukunftsorientiertes Handeln.

Als Beispiel zur Untermauerung dieser These schildert Antonio Damasio den aufsehenerregenden Fall des Phineas Gage. Phineas Gage arbeitet als Vorarbeiter für eine große Eisenbahngesellschaft und hat die Aufgabe, den Streckenausbau durch schwer zugängliches und bergiges Gebiet voranzutreiben. Häufig ist er gezwungen mittels Dynamit massive Felsformationen wegzusprenge. Der mechanische Ablauf schließt dabei das Bohren eines Loches, das Einführen des Sprengstoffes, das Legen der Zündschnur, das Auffüllen mit Sand und das anschließende Festpressen des Sandes mit einer Eisenstange ein. Doch eines Tages vergisst Phineas Gage das vorherige Befüllen des Loches mit Sand und löst mit seiner Eisenstange die Explosion des Sprengstoffes aus. Diese schießt durch seinen Kopf und zerstört dabei Gehirnzentren, die für die Verarbeitung von Emotionen zuständig gewesen sind. Zur allgemeinen Überraschung überlebt Phineas Gage den Unfall. Seine Persönlichkeit verändert sich jedoch radikal. Zwar ergaben allgemeine Tests, dass er die Fähigkeit zu rationalen Überlegungen behielt (Tests seines Arbeitsgedächtnisses, seiner Aufmerksamkeitslenkung, Faktenwissen und die Beurteilung moralischer Situationen wiesen überdurchschnittliche Ergebnisse auf), doch sein emotionales Erleben war massiv beeinträchtigt. Im Alltag begann er, gegen Normen zu verstoßen, er wurde als launisch erlebt, verlor seine (langfristigen) Ziele aus den Augen und war nicht mehr in der Lage emotional auf Situationen zu reagieren.¹⁴⁸

Daran lässt sich verdeutlichen, dass die Logik alleine nicht festlegen kann, was in einer Situation dringlich ist. Zweckrationalität verlangt nach orientierenden Werten, um Handlungsabfolgen danach ausrichten zu können. Und indirekt scheinen Emotionen diesen fehlenden Teil in unserem Leben beizusteuern und der Zweckrationalität somit

¹⁴⁶ Jon Elster bezieht sich auf Experimente, in denen Leute mit freudiger Stimmung weniger akkurate die Situation wahrnehmen als depressive. Der Grund dafür, dass kein Sand im Getriebe ist, ist, dass die Maschine still steht. Wenn immer eine Motivation im Leben da ist, sind Emotionen mit im Spiel. Elster, J. (1996), 1394.

¹⁴⁷ Vgl. Engelen, E.-M. (2007), 55f.

¹⁴⁸ Vgl. Damasio, A. R. (1997). Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn. München – Leipzig, 25-32.

einen Rahmen zu bieten. Emotionen, so könnte man sagen, evaluieren durch ihr Erscheinen eine Situation oder einen Sachverhalt, so dass für uns handlungsleitende Zwecke kreiert werden. Einerseits bestehen diese Zwecke unmittelbarer Handlungsbereitschaft, aber wie Antonio Damasio zeigen konnte, können sie auch in langfristigen Zielen bestehen. Das wirft eine interessante, wenn auch nicht leicht zu beantwortende Frage auf: In welcher Weise helfen uns Emotionen Zwecke wertrational zu identifizieren oder stiften selbst diesen *Wert*?

Das hängt nicht zuletzt von der Theoretischen Perspektive ab, die wir einnehmen. Urteilstheoretiker könnten versuchen, einen Zusammenhang mit der Wahrheit von Überzeugungen nachzuweisen, was nicht zuletzt bei Phänomenen, wie der Flugangst, problematisch werden könnte. Mehr verspricht der wahrnehmungstheoretische Ansatz von Ronald de Sousa. Zur Erinnerung: Emotionale *Wahrheit* bezieht sich in diesem Ansatz nicht darauf, dass das Objekt der Emotion semantisch *erfüllt* wird (gibt es Monster), sondern dass die Evaluation sich *erfolgreich* auf das Formalobjekt (Monster sind gefährlich) der Emotion bezieht. In anderen Worten: Die These, dass Emotionen Evaluationen ihrer Objekte sind, steht damit in Verbindung, dass ein bestimmter Emotionstyp ein formales Objekt hat (das ähnlich mit der Wahrheit korrespondiert, wie eine Überzeugung, z.B. Furcht mit Bedrohlichkeit), was die Klassier der intentionalen Objekte ausmacht und damit auch beschränkt (ich kann nicht plötzlich behaupten, dass sich Furcht auf Verachtungswürdigkeit richtet). Diese Formalobjekt Sichtweise setzt voraus, dass die Evaluation durch eine Emotion auf keinen Fall willkürlich stattfindet. Um zu einem möglichen Objekt von einer Emotion zu werden, eine Person muss Objekte betrachten, als hätten sie gewisse Eigenschaften; ansonsten würde die Emotion nicht verständlich sein. Flugangst wird erst verständlich, wenn ihre Eigenschaft *für die betreffende Person* als gefährlich empfunden wird (ich setze mich in kein Transportmittel, das nicht auch anhalten und rückwärts fahren kann...). Die Furcht vor Flugreisen ist gerechtfertigt, wenn sie die Person *selbst* als gefährlich einstuft. Wenn die Person stattdessen behauptet, sie sei gefährlich und gleichzeitig leugnet, dass etwas Gefährliches an ihr ist, dann könnten wir konzeptionell die Angst nicht verstehen. Deswegen wurde argumentiert, dass das Formalobjekt eine Emotion als verständlich kennzeichnet.¹⁴⁹

Die nächste Frage ist, wie sich die Richtigkeit von emotionalen Evaluationen feststellen lässt. Hier verweist Ronald de Sousa darauf, dass Emotionen Wahrnehmungen von

¹⁴⁹ Döring, S. A. (2003). Explaining Action by Emotion (214-230). *The Philosophical Quarterly*, 53, 221f.

Werten sind. Werte sind aber nicht unabhängig von unseren Emotionen dort, sie hängen von unserer Geschichte, sozialen Normen und den jeweiligen Schlüsselszenarien ab.¹⁵⁰ Dabei gilt das Prinzip der Minimalen Rationalität: für jeden irrationalen Zustand muss sich mindestens ein Zustand angeben lassen, in dem als (wert)rational gilt, ansonsten wäre er arational, d.h. nicht nach rationalen Kriterien zu beurteilen.¹⁵¹ Im Falle der Emotion bedeutet das, dass die Tatsache, dass ich beispielsweise Flugangst fühle, durch die Narration der Emotion für mich wertrational sein kann, d.h. dass ich beispielsweise einen Beinaheabsturz hinter mir habe. Sie kann aber auch im *Minimalfall* bis zum Schlüsselszenario der Emotion zurückgehen, d.h. bis zu einem Kontext, an den ich persönlich keine Erinnerung mehr haben muss und der auch nichts mehr mit der aktuellen, auslösenden Situation zu tun haben muss.

Anders definiert Peter Goldie die Wertrationalität einer Emotion. Er fasst emotionale Wertrationalität zwar auch essenziell normativ, d.h. dass es *etwas* gibt, worauf sich zweckrationales Handeln richten kann, aber ob eine Emotion das Erfolgskriterium der Wertrationalität erfüllt, versucht er von objektiven Standards abhängig zu machen. Das heißt auf der einen Seite behauptet er, dass sich die Zwecke, auf die sich emotionale Zweckrationalität richten, aus der persönlichen Perspektive erklären lassen. Diese Normativität lässt sich nicht mit der von Naturgesetzen vergleichen, dass z.B. ein in die Luftgeworfener Stift aufgrund der Schwerkraft auf den Boden fallen *sollte*.¹⁵² Auf der anderen Seite betrachtet er die Emotion erst als wertrational, d.h. in diesem Falle, dass sie auf einen *echten* Wert verweist, wenn sie einen objektiven Standard erfüllt. Für ihn schließt emotionale Episode typischerweise ein Wahrnehmungsurteil ein, über etwas in der Welt, das eine typische Eigenschaft (Formalobjekt) der Emotion widerspiegelt (z.B. bei Ekel die Ekelhaftigkeit oder Verdorbenheit). Er argumentiert weiter, dass eine emotionale Evaluation sich nur durch einen objektiven Zustand der Welt rechtfertigt und nicht etwa durch die Wahrnehmung von diesem (das Fleischstück *erscheint* verdorben) oder dem Vorhandensein der Emotion (Ekel vor dem Fleisch). Die Gründe, die die Zuschreibung der Ekelhaftigkeit zu einem Stück Fleisch (der Sachverhalt, das es verdorben ist) rechtfertigen, sind dieselben Gründe, die zur Emotion in dieser Situation berechtigen. Es ist nicht die Wahrnehmung, dass etwas eklig ist, die den Ekel rechtfertigt, noch das Auftreten der Ekelemotion, dass die Wahrnehmung als eklig rechtfertigt. Die Rechtfertigung kommt von einer anderen Seite, nämlich der Tatsache, dass der Fleisch-

¹⁵⁰ Vgl. Salmela, M. (2006), 482-485.

¹⁵¹ Vgl. Sousa, R., (1997), 236.

¹⁵² Vgl. Goldie, P. (2000), 2f.

brocken tatsächlich verdorben ist.¹⁵³ Insgesamt vertritt Peter Goldie damit eine etwas skeptischer Position, was die Wertrationalität einer Emotion angeht, denn diese scheint nur gegeben, wenn die Emotion mit ihrem Formalobjekt nach objektiven Kriterien korrespondiert (das Fleisch muss tatsächlich verdorben sein, damit sich mein Ekel rechtfertigt). Auf der anderen Seite nimmt er aber an, dass sich der Evaluationsprozess einer Emotion aus der persönlichen Perspektive vollzieht, d.h. eine Emotion evaluiert auslösende Situationen aufgrund ihrer Narration (den Teil, den ich mir bewusst machen kann) und all dem, was zur Ausbildung ihrer Disposition geführt hat. Entwickeln sich die Dispositionen dabei fehlerhaft, würden sie die emotionale Landschaft verzerren.¹⁵⁴ Die Frage, nach welchen Maßstäben Emotionen im Lichte ihres Auftretens als verständlich, angemessen oder wertrational gelten können, scheint mir eine interessante zu sein. Doch hinsichtlich der Analyse von Handlungen stellt sich nicht nur die Frage, wie sich die Wertrationalität einer Emotion beurteilen lässt, sondern ob eine Emotion einen intrinsischen Wert verkörpert. Aus der Perspektive der Emotion selbst weisen Emotionen eine intrinsische Wertrationalität auf, in dem Sinne, dass die eigene Evaluationsfähigkeiten der Emotion hinreichen ist, um bestimmte Zwecke für uns persönlich als erstrebenswert zu definieren.¹⁵⁵ Und dafür, dass Emotionen dazu in der Lage sind, unsere unserer Zweckrationalität Zwecke zu liefern oder zumindest notwendig dafür sind, sprechen nicht zuletzt Phänomene wie Lebensangst oder der Fall des Phineas Gage. Nun eine Ausgangsfrage unserer Untersuchung war nicht nur, *ob* Emotionen unsere Ziele prägen, sondern auch *welche*. Denn wenn wir wissen, auf welche Zwecke sich die Zweckrationalität von Emotionen bezieht, dann müssten zumindest besser Prognosen über ihre Einflüsse auf unsere Handlungen möglich sein.

Zu diesem Punkt möchte ich verschiedene Zwecke festhalten, auf die emotionale Zweckrationalität tendenziell ausgerichtet zu sein schien: (i) Affekte, aber auch viele andere Emotionen schienen sich, zumindest in ihrer ursprünglichen Ausprägung, auf das Überleben unserer Spezies auszurichten. Aus dieser Perspektive ließen sich viele Funktionen, die wir Emotionen auch in anderen Kontexten noch zuschreiben, erklären. Beispielsweise wurde die Nützlichkeit von Emotionen bei Entscheidungen, insbesondere bei der Lösung von zweckrationaler Indifferenz und dem Philosophischen Rahmenproblem untersucht. Funktionen, welche im anscheinend im starken Bezug zu unserer Überlebensfähigkeit stehen (sonst verhungert der Esel noch). Ein Nachteil dieser Perspektive

¹⁵³ Vgl. ebd., 97-99.

¹⁵⁴ Vgl. ebd., 101.

¹⁵⁵ Vgl. Greenspan, P. (2000). Emotional Strategies and Rationality (469-487). *Ethics*, 110, 479.

war leider, dass fast allen Emotionen eine Funktion zugeschrieben werden konnte, die uns in irgendeiner Weise dienlich sein kann. (ii) Einen zweiten Zweck, auf den sich einige Emotionen richten könnten, ließe sich in der Erzielung soziokultureller Anpassungs- und Überlebensvorteile vermuten. Zum einen schien emotionale Expressivität eine wichtige Rolle bei der Kommunikation auszuüben, zum anderen auch bei der Erreichung und Stabilisierung von gesellschaftlichen Gleichgewichten. Emotionen wie Scham oder Verachtung können beispielsweise in großem Maße für die Aufrechterhaltung von sozialen Normen verantwortlich gemacht werden. Zudem war ein wechselseitiger Effekt zu beobachten: soziale Normen prägen unser emotionales Verhalten (man lacht nicht auf Beerdigungen). Letztendlich könnte sogar darüber spekuliert werden, ob ein Teil der emotionalen Wertrationalität im Ultimatumspiel durch diese wechselseitige Beziehung geprägt war. (iii) Eine andere Schlussfolgerung könnte man, aus der Tatsache, dass ein Mix von individuell verschiedenen Emotionen (Neid, Empörung, Ärger, Stolz) als mitverantwortlich vermutet wurde, auf jeden Fall ziehen: Emotionale Zwecke sind zu einem großen Teil individuell geprägt. Sie mögen stark durch ihre Narration geprägt sein, wie Peter Goldie annimmt und auch maßgeblich durch Schlüsselszenarien in unserer Kindheit geprägt worden sein, wie Ronald de Sousa behauptet.

Wenn ich spekulieren dürfte, würde ich annehmen, dass genau dort die Tatsache begraben liegt, dass wir emotionale Einflüsse so häufig als irrational identifizieren. Wir können nicht sehen, auf welchen Zweck sie sich richten, weil ihre Zwecke sich aus ihren unterschiedlichen Evaluationen für und aus Sicht unseres Organismus zusammensetzen. In Emotionen scheint ein Vermögen begraben zu liegen, Situationen und Sachverhalte aus unserer innersten und ureigensten Perspektive zu evaluieren. Die einerseits genetischen und soziokulturellen Einflüssen, ausgerichtet auf das Überleben der Art, unterliegen sein mögen, andererseits unsere ganz persönliche Entwicklungsgeschichte verkörpern: Unsere erlebten emotionalen Schlüsselszenarien, Erfahrungen, Gedanken, unser Charakter, die Narration der jeweiligen Emotion und eben alles was die Disposition und den Kontext einer Emotion ausmacht. Vielleicht ist die Schlussfolgerung trivial, dass Emotionen Produkte der Einflüsse sind, die sie geprägt haben, aber sie sind gleichzeitig Produkte der Einflüsse, die uns geprägt haben. So scheinen sie Situationen für uns zu evaluieren im Lichte dessen, was wir erlebt haben, d.h. sie liefern uns nicht nur Informationen darüber, wie wir die Welt heute sehen, sondern auch wie wir sie früher gesehen haben oder besser: wie die Welt früher zu uns war. Diese Hypothese würde sich auch damit decken, dass unsere Bauchgefühle in einigen Beziehungen uns ganz andere

Entscheidungen nahe legen als unsere Überlegungen. Diese Schlussfolgerung birgt leider ein unerklärliches Moment: Wir können beispielsweise nicht wissen, *was* uns im Säuglingsalter zugestoßen sein mag und auch nicht *wie* wir die Welt damals erlebt haben. Deshalb wäre mein Fazit aus der Überlegung, ob wir je wissen können, welche Ziele emotionale Wertrationalität uns vorgibt, dass wir es auf Mikroebenen nicht können. Wir können unsere Biographie noch so genau analysieren und doch nie *exakt* vorhersagen können, wie Emotionen Situationen für uns evaluieren werden. Aber wir könnten unser Bewusstsein darüber, wie unsere Emotionen entstehen schärfen und damit auch versuchen herauszufinden, warum bestimmte Emotionen (wie z.B. Lebensangst) unser zweckrationales Handeln bestimmen.

3.4 Strategische Rationalität

Emotionen können nützlich und intrinsisch angenehm sein, sie können überraschend, ungewollt und peinlich sein. Kurz gesagt: sie können das eigene Leben stark positiv oder negativ beeinflussen. Daher scheint es angebracht zu fragen, ob das Anstreben oder Vermeiden von Emotionen nicht auch ein Thema der rationalen Entscheidungstheorie darstellt? Aber was heißt es, dass wir unsere Emotionen kontrollieren? Können wir verhindern, dass wir uns ärgern? Und wenn ja, warum suchen wir uns dann nicht immer aus, glücklich zu sein? Und wenn nein, welchen Einfluss können wir dann nehmen? Im Folgenden möchte ich drei Formen von Kontrolle unterscheiden. Erstens die Beeinflussung expressiver Verhaltensmuster: Wir können ein Weinen unterdrücken und lächeln, obwohl uns nicht danach zumute ist. Zweitens die Beeinflussung der Emotion selbst: Wenn wir uns ärgern, können wir in Gedanken bis zehn zählen, wir können an etwas Schönes denken oder Situationen meiden, in denen wir uns voraussichtlich ärgern werden. Die dritte Art der Beeinflussung bezieht sich auf die Idee, dass die Ausprägung von Emotionen von den Dispositionen der jeweiligen Person abhängt. Man könnte sich also fragen, ob es strategisch rational wäre, eine bestimmte emotionale Disposition zu erwerben, um langfristig davon zu profitieren und Einfluss auf andere auszuüben. Zu all diesen Fragen soll noch eine ökonomische hinzugefügt werden: Wie stehen Kosten und Nutzen im Verhältnis zueinander?¹⁵⁶

Instrumentalisierung der emotionalen Expressivität

¹⁵⁶ Einige der Fragestellungen finden sich auch bei Roy Schafer und Jon Elster. Vgl. Schafer, R. (1982), 51f.

Emotionale Expressivität stellt nicht nur eine wichtige Komponente einer Emotion dar, sie bildet auch die Brücke zwischen Innen- und Außenwelt. Sie nimmt eine Kommunikationsfunktion wahr und dient anderen als Indiz, in welchem Gemütszustand wir uns möglicherweise befinden und inwiefern unsere Aussagen mit unserer Mimik und Gestik korrespondieren. Wie bereits erörtert, ergeben sich daraus weitreichende Implikationen. Wenn Emo Tioni mit lachendem Gesicht vor sich stehen sieht, dann lächelt er vermutlich auch und tritt ihr aufgeschlossener gegenüber, als wenn sie ihm mit einem neutralen Gesichtsausdruck gegenübertritt würde. Wenn sie sich eine Weile unterhalten würden und Emo plötzlich feststellen würde, dass sie mit hängenden Schultern dasteht (obwohl sie lächelt), dann würde er wahrscheinlich vermuten, dass etwas nicht stimmt. Und würde eine solche Situation häufiger vorkommen, würde Emo vermutlich denken, dass sich Tioni gehemmt fühlt, ihm zu zeigen, wenn es ihr schlecht geht. Daraus ergeben sich für mich drei Aspekte, wie sich emotionale Expressivität strategisch einsetzen lässt: (i) Als Indiz für einen gewissen Gemütszustand und damit verbunden für gewisse Handlungsbereitschaften (ärgerliche Mine → Wutausbruch), (ii) als Mittel, die Konsistenz von Mimik und Gestik mit den Aussagen einer Person zu überprüfen und (*Lügendetektor*)(iii) um durch permanentes An den Tag legen einer bestimmten emotionalen Expressivität anderen bestimmte Charakterzüge vorzugaukeln (Jähzornigkeit, um andere zum frühzeitigen Nachgeben zu bewegen).

(i) Den ersten Gesichtspunkt betreffend stellt sich die Frage, inwieweit unsere Interpretation der wahrgenommenen Expressivität mit der realen Emotion korrespondiert. Im Anschluss stellt sich die Frage, ob wir aufgrund der erhaltenen Informationen Prognosen über das generelle Verhalten einer Person treffen können. Diesbezüglich hat Robert Frank die These aufgestellt, dass unsere Bevölkerung aus verschiedenen Typen von Personen besteht (beispielsweise vertrauenswürdigen und verlogenen) und dass uns eine intensive Beobachtung erlauben würde, den Typ einer Person mit einer guten Wahrscheinlichkeit zu erkennen. Das würde uns auch ermöglichen, Dilemmasituationen kooperativ zu lösen, die sonst zu minimalen Ergebnissen für beide Akteure führen würden. Ein Klassiker unter den Dilemmasituationen stellt das (nicht wiederholte) Gefangenendilemma dar. Das ursprüngliche Szenario verankert sich im Ganovenmilieu. Man stelle sich vor, Emo und Tioni benötigen dringend Geld. Deshalb entschließen sie sich zu einem Raubüberfall, in dessen Verlauf sie gezwungen werden, einen Wachmann zu erschießen. Anschließend werden bei unklarer Beweislage verhaftet und in Untersuchungshaft gehalten. Der vernehmende Kommissar bietet den beiden unter vier Augen

einen Deal an: Wenn Emo den Mord gesteht, während Tioni ihn nicht gesteht, geht Emo straffrei aus und Tioni erhält lebenslänglich; dasselbe umgekehrt. Gestehen beide, so bekommen sie beide zehn Jahre (wegen ihres Geständnisses), gestehen beide nicht, erhalten sie je drei Jahre wegen Diebstahl. Nun wird davon ausgegangen, dass selbst wenn sich beide Gefangene vor dem Raubmord Stillschweigen geschworen haben, sie, wenn sie einmal in der Situation sind, die *streng dominante Strategie* wählen und gestehen.¹⁵⁷ Das Dilemma besteht nun darin, dass beide gerne eine *bindende* Absprache treffen würden (denn dann müssten jeder nur drei Jahre ins Gefängnis), sobald sie jedoch vor dem Untersuchungsrichter vorgeführt werden, keiner der beiden mehr einen Anreiz besitzt, sich an die Absprache zu halten. Damit landen beide für zehn Jahre hinter Gittern. Das wird in der Spieltheorie als Beleg dafür gewertet, dass *nicht bindende* Festlegungen (commitments), die bei Absprachen vor Beginn des Spiels getroffen werden, nur als Geplänkel (cheap talk) gesehen werden dürfen, das bei Inkrafttreten des Szenarios hinfällig wird.

An dieser Stelle bringt Robert Frank Emotionen ins Spiel. Als Basis für seine Argumentation macht er sich den strategischen Aspekt zu nutze, dass sich emotionale Expressivität nicht nach belieben kontrollieren lässt und sie deshalb dem potentiellen Kooperationspartner eine zuverlässige Informationsquelle über sein Gegenüber dient. Robert Frank behauptet jetzt nicht nur, dass wir daraus auf die emotionale Verfassung und die Handlungsbereitschaft einer Person schließen können, sondern auch darauf, welchen Typ (vertrauenswürdig oder verlogen) wir vor uns haben und wie sich dieser vermutlich verhalten wird. Wenn das zuträfe, könnten Emo und Tioni, wenn sie sich beraten könnten, dabei gegenseitig analysieren (wen oder was?). Sie könnten dann mit einer *guten* Wahrscheinlichkeit herausfinden, ob sie den jeweiligen Versprechen Glauben schenken sollten. Ein vertrauenswürdiges Versprechen wäre dann indirekt an ein kooperatives Verhalten *gebunden* und würde somit das Dilemma lösen. Robert Frank versucht diese These experimentell zu untermauern, indem er Versuchspersonen eine 30minütige Beratungsphase gewährt, bevor er sie in das Gefangenendilemma versetzt. In der Beratungsphase wurden die Versuchspersonen explizit dazu aufgefordert, Einschätzungen über die Vertrauenswürdigkeit des anderen zu treffen und danach ihre Entscheidung für oder gegen eine Kooperation zu fällen. Als Ergebnis zeigte sich zum einen, dass eine

¹⁵⁷ Wenn Emo schweigt, ist es für Tioni besser zu gestehen als zu schweigen und wenn Emo gesteht, ist es für sie erst recht besser, auch zu gestehen als zu schweigen. Und Emo wird dasselbe denken und gestehen. Da diese Strategie unabhängig der Aktion des Gegners den Geständigen besser stellt – sie dominiert die anderen; deshalb wird auch von einer *streng dominanten Strategie* gesprochen.

sehr hohe Rate kooperativen Verhaltens zustande kam (68%), und zum anderen, dass die Probanden sehr gut einschätzen konnten, ob ihr Gegner sie betrügen würde. Daraus schließt Robert Frank, dass wir opportunistische und nicht-opportunistische Personen aufgrund ihrer emotionalen Expressivität mit einer hohen Wahrscheinlichkeit identifizieren können.¹⁵⁸

Ken Binmore bezeichnet dieses Argument als den *Fehlschluss einer transparenten Disposition*. *Fehlschluss* nennt er es deshalb, weil er bezweifelt, dass die Körpersprache von anderen gut genug gelesen werden kann, um gegebenenfalls festzustellen, ob sie eine Disposition zu ehrlichem und unehrlichem Verhalten haben. Wenn das wahr wäre, würde Poker nicht funktionieren und Schauspieler könnten ihren Job an den Nagel hängen. Ferner bezweifelt er, dass Personen über ein ausreichendes Reservoir von Willenskraft verfügen, um eine *sehr* unvorteilhafte Verpflichtung (ohne äußeren Zwänge) aufrecht zu erhalten.¹⁵⁹ Für das erstaunliche Ergebnis (68% Kooperation), macht er zu geringe, nicht-repräsentative Anreize (Anreize wozu? Zum Betrügen?) verantwortlich und fragt suggestiv, wer denn einem neu gewonnenen Freund für einen Dollar in den Rücken fallen würde? Auch wenn es Umgebungen geben mag, in denen die Höhe der gebotenen Summe keine Rolle spielt, scheint Ken Binmores Kritik berechtigt, weil es sich in den meisten Umgebungen anders verhält (durchschnittliche Markttransaktionen).¹⁶⁰ Abgesehen davon, dass es interessant wäre, Robert Franks Experiment mit höheren Beträgen zu wiederholen, leugnet diese Kritik nicht, dass durch emotionale Expressivität *authentische* Informationen zum Ausdruck gebracht werden, sondern betont die Schwierigkeiten, diese Informationen zu erfassen und davon einen direkten Verhaltensbezug herzustellen. Diese Einwände möchte ich im zweiten Gesichtspunkt aufgreifen.

(ii) Aus dem Sachverhalt, dass sich emotionale Expressivität schwer auf ihre Authentizität überprüfen lässt, weil wir sie oft nur peripher und grobkörnig wahrnehmen können, ergibt sich eine weitere strategische Anwendungsmöglichkeit. Es scheint daher kein hoffnungsloses Unterfangen, bestimmte Emotionen zu simulieren, ohne dass die andere Partei einen Unterschied wahrnimmt (ein aufgesetztes Lächeln kann wirkungsvoll sein). Und genau das wird häufig praktiziert, wenn sich beispielsweise Personen auf eine neue Stelle bewerben. Sie bemühen sich kompetent, energisch und freundlich zu erscheinen, obwohl sie es manchmal gar nicht sind. Auf Arbeitgeberseite zieht das die Frage nach sich, inwiefern sie sich vor so genannten *Blendern* schützen können. Wie bereits im Zu-

¹⁵⁸ Vgl. ebd., 121-126.

¹⁵⁹ Binmore, K. (2007). *Playing for Real. A Text on Game Theory*, New York, 23.

¹⁶⁰ Binmore, K. (2007). *Does Game Theory Work?* Cambridge – London, 6.

sammenhang mit dem Aufdecken von Lügen erwähnt, kann es der Einsatz eines gewissen Beobachtungseinsatzes (doppelt: Einsatz) ermöglichen, Unstimmigkeiten zwischen emotionalem Ausdrucksverhalten und sonstigen Aussagen aufzudecken. Beispielsweise könnte ein Personalchef bei besonders auffallenden Einträgen im Lebenslauf den Bewerber darauf ansprechen und seine Reaktion beobachten, oder er könnte ihn in Grupsituationen analysieren und noch vieles mehr. Dabei ist der Personalchef in einer doppelt verschiedenen Situation zu Emo und Tioni in unserem Gefangenendilemma: Zum einen verfügt er über professionellere Methoden, um seine Bewerber zu analysieren und zum anderen ist er nicht in gleicher Weise einem *drastischen* Kooperationsentzug ausgeliefert. Für ihn stellt sich jedoch die Frage, ob er sich nicht einem *gewissen* Kooperationsentzug ausliefern möchte. Dann würde er sich auf den freundlichen und kompetenten Eindruck eines Bewerbers verlassen und die Kosten (Zeit, Mühe, Aufwendungen) für weitere Überprüfungen sparen. In diesem Fall würden Opportunitätskosten anfallen, die sich aus der Wahrscheinlichkeit zusammensetzen, dass ein zufällig herausgegriffener Bewerber ein *Blender* ist, multipliziert mit dem sich daraus möglicherweise ergebenden Schaden (schlechtere Performance im Beruf, etc.). Vorstellbar wäre dann Scheitelpunkt, ab dem sich intensive Prüfungsmaßnahmen für den Personalchef nicht mehr lohnen würden und er zu Kosten sparenden Einstellungsverfahren übergehen würde. Das heißt, der strategische Einsatz von Informationen aus emotionaler Expressivität erweist sich nach einer Kosten-Nutzen Abwägung als strategisch rational, die die Kosten der Informationsgewinnung berücksichtigt. Für den Bewerber auf der anderen Seite, hängt die Frage, ob das Vortäuschen gewisser Emotionen strategisch rational ist, von seinen Aufwendungen und der Wahrscheinlichkeit eines *Auffliegens* multipliziert mit den daraus entstehenden (physischen und psychischen Kosten) zusammen.

(iii) Der dritte Gesichtspunkt basiert auf der Tatsache, dass es bei der Anwendung von emotionaler Expressivität in doppeltem Sinn zu einem Kontrollverlust kommen kann. Zum einen lassen sich Mimik und Gestik nicht nach Belieben kontrollieren. Emotionen hängt der Beigeschmack an, sie würden sich häufig affektartig und unter Missachtung ihrer Folgen vollziehen. Wenn ich nun zu strategischen Zwecken, ein ärgerliches Gesicht mime um meine Mitarbeiter zu rügen, dann kann es durchaus passieren, dass ich mich dabei in Rage rede und wirklich ärgerlich werde. Die zweite Gefahr besteht darin, dass wenn ich eine gewisse emotionale Expressivität ständig praktiziere, diese sich ohne mein Wollen verfestigen kann. Wie sich dieser Aspekt strategisch nutzen lässt, hat der amerikanische Präsident Richard Nixon zu Zeiten des Kalten Krieges demonstriert. Er

legte ein unberechenbares emotionales Verhalten an den Tag, so dass die Sowjets zu jeder Zeit mit der Gefahr einer Überreaktion rechnen mussten. Das führte dazu, dass seine sonst wenig überzeugende Drohung eines Nuklearschlags so unberechenbar wurde, dass die Sowjets es schlussendlich nicht gewagt haben, auf Cuba Nuklearraketen zu installieren.¹⁶¹ Es kann also von strategischem Nutzen sein, eine gewisse emotionales Verhalten oder Expressivität an den Tag zu legen, um sich eine bestimmte Reputation zu erwerben.¹⁶²

Dieser Erfolg sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass für einen Akteur, der Irrationalität kultiviert, erhebliche Kosten verursacht werden können. Zum einen verlangt die erforderliche Reputation für den strategischen Effekt, dass ein Akteur dieses Verhalten auch in Situationen praktiziert, in denen er es vielleicht gar nicht möchte. Und zum anderen weist Robert Frank darauf hin, dass sich eine solche Praxis negativ im Charakter einer Person verfestigen kann.¹⁶³

Was die Funktion der emotionalen Expressivität im Gebiet der strategischen Rationalität betrifft, so scheint die Annahme, es ließen sich durch *einmaliges* Beobachten solide Rückschlüsse von der emotionalen Expressivität auf Charakterzüge und damit auf *spätere* Handlungen ziehen, zu optimistisch. Dagegen wirkt die erste These, dass wir von der *aktuellen* Expressivität auf die *aktuelle* emotionale Verfassung schließen können, vertretbar. Das würde bedeuten, dass wir zum einen die aus unseren Beobachtungen gewonnenen Informationen dazu verwenden könnten, die Aussagen der Person auf ihre Stimmigkeit und Authentizität zu überprüfen, und zum anderen etwas über ihren Gemütszustand erfahren.¹⁶⁴ Die Informationen, die auf der einen Seite (der Empfängerseite?) ausgewertet werden, können von Senderseite manipuliert werden. So bietet sich die

¹⁶¹ Das bewusste Kultivieren von Irrationalität als strategisches Instrument wird auch als *Brinkmanship* bezeichnet, was soviel bedeutet wie eine Gradwanderung zu vollziehen, d.h. andere Akteure müssen mit jeglicher Reaktion rechnen, auch mit einer irrationalen und selbstzerstörerischen. Vgl. Isaacson, W. (1993). Kissinger. New York, 163f, 181ff und Elster, J. AUFSATZ Emotionen und Economy, 52.

¹⁶² Diese Fragestellung deutet einen gewissen Bezug zu Punkt (i) an, wie dort wird eine Verbindung zwischen emotionaler Expressivität und (Charakter-)Dispositionen angenommen. Die beiden Thesen unterscheiden sich jedoch in ihrer Schärfe: Hier wird postuliert, dass *häufiges* Zeigen einer bestimmten Expressivität auf eine entsprechende Disposition schließen lässt, bei (i) wird postuliert, dass ein *einmaliges* Beobachten diesen Schluss erlauben kann.

¹⁶³ Robert Frank postuliert, dass es leichter fällt ehrlicher zu sein, wenn man oft ehrlich ist. Aber auch das Unterdrücken von Emotionen kann Auswirkungen haben. So kann das Ignorieren von Schuldgefühl zu der Entwicklung von Kaltblütigkeit führen. Vgl. Frank, R. H. (1992). Die Strategie der Emotionen. München, 15f, 27, 115. Schön veranschaulicht diesen Zusammenhang auch ein Zitat aus dem Talmud: „Achte auf deine Gedanken, denn sie werden Worte. Achte auf deine Worte, denn sie werden Handlungen. Achte auf deine Handlungen, denn sie werden Gewohnheiten. Achte auf deine Gewohnheiten, denn sie werden dein Charakter. Achte auf deinen Charakter, denn er wird dein Schicksal.“

¹⁶⁴ Der letztere Aspekt ist nicht minder von ökonomischer Bedeutung. Man denke an die Schulung von Versicherungsvertretern, die beispielsweise sofort das Thema wechseln, wenn ein Kund die Arme verschränkt.

strategische Option, die Expressivität von Emotionen zu nutzen, um Emotionen zu simulieren oder mit größerem mehrmaligem Aufwand Dispositionen vorzutäuschen. All diese strategischen Nutzungsmöglichkeiten mögen funktionieren, aber sie sind nichtsdestotrotz mit Kosten verbunden. Wenn ich betrüge, kann ich entdeckt werden, ich kann mich schuldig fühlen, ich kann mich zum Betrüger entwickelt. Um Betrug zu aufzudecken, muss ich in die notwendige Technologie investieren oder zumindest Zeit. Und um mir eine glaubwürdige Reputation zu erwerben, z.B. Jähzornigkeit, muss ich kontinuierlich jähzornige Reaktionen zeigen. Was mir zwar kurzfristig helfen kann, meinen Willen durchzusetzen, langfristig aber dafür sorgen könnte, dass ich diesen Charakterzug dauerhaft akquiriere und von meinen Freunden verlassen werde.

Manipulation aktueller Emotionen

Nach dem Lesen des letzten Abschnitts könnte man sich fragen, inwiefern bei der Instrumentalisierung emotionaler Expressivität eine Wechselwirkung mit den tatsächlichen Emotionen einer Person eintreten kann? Denn einerseits wurde bereits erwähnt, dass die Expressivität zum Selbstläufer werden kann (indem sich eine Person beispielsweise in Rage redet) und andererseits wurde von Einflüssen auf Charakterzüge gesprochen. Und in der Tat verschwimmen die Grenzen zwischen den beiden Grenzen (Grenzen?) oft. Wenn ich beispielsweise ein künstliches Lächeln aufsetze, dann kann dieses aktiv herbeigeführte Lächeln durchaus positive Emotionen bei anderen wecken, die in einem Feedbackzirkel wiederum bei mir eine Emotion auslösen können (Beispielsweise Freude oder Stolz, dass mein Manipulationsversuch geglückt ist).¹⁶⁵ Abgesehen von diesem interpersonalen Prozess vertreten einige Psychologen die Auffassung, dass zwischen Expressivität und Gefühl eine enge Verbindung besteht (schon das Aufsetzen eines freundlichen Gesichtsausdrucks kann die Stimmung heben).¹⁶⁶ Diese Strategie erinnert ein wenig an die Schilderungen von William James, wenn er postuliert, dass wir traurig werden, weil wir weinen. Ob man wirklich soweit gehen kann, zu behaupten, dass wenn man nur lange genug ein trauriges Gesicht zieht (und deshalb vielleicht weint), man letztendlich *wirklich* traurig wird, möchte ich an dieser Stelle nicht weiter erörtern. Die

¹⁶⁵ Vgl. Schwarz, N., Clore, G. L. (2007²). Feelings and Phenomenal Experiences (385-407). In: Higgins, E. T., Kruglanski, A. W. (Hg). Social Psychology. Handbook of Basic Principles. New York, 401.

¹⁶⁶ Ein anderer Psychologe propagiert die Technik, um Einblick in eine fremde Gefühlswelt zu erhaschen: "When I wish to find out how wise, or how stupid, or how good, or how wicked is any one, or what are his thoughts at the moment, I fashion the expression of my face, as accurately as possible, in accordance with the expression of his, and then wait to see what thoughts or sentiments arise in my mind or heart, as if to match or correspond with the expression". Vgl. Hatfield, E., Cacioppo, J. T., Rapson, R. L. (1994). Emotional Contagion. New York, 100.

Idee einer engen Verbindung zwischen Expressivität und Gefühlen lässt sich jedoch weiter verfolgen.

Arlie Hochschild berichtet diesbezüglich von negativen Auswirkungen von Angestellten aus Dienstleistungsberufen. Schon bei der Ausbildung werden sie darauf trainiert, Emotionen zu zeigen, die sie nicht fühlen (vergleichbar mit einer Illusion, die man erkennt, aber auf die man sich nicht einlässt). Aufkommender Ärger wird mit Verhaltensstrategien überdeckt, die die wirkliche Emotion nicht gewahr werden lassen. Die Strategie der Emotionsregulation bezeichnet die Autorin als *Oberflächenhandeln* (surface acting). Als Werkzeug fungiert dabei emotionale Expressivität. Damit wird versucht eine positive Ausstrahlung zu erzielen und eine angenehme Dienstleistungsatmosphäre zu kreieren. Diese wird dann als Zusatzleistung beworben, um die Marktposition des eigenen Unternehmens zu stärken. Die kommerzielle Nutzung hat dabei auch eine Schattenseite. Die persönliche Konditionierung von Emotionen fördert die Selbstentfremdung. Ständig zum Lächeln angehalten, leiden Stewardessen beispielsweise häufig unter Erschöpfungszuständen und fühlen sich ausgebrannt (Burnout-Syndrom).¹⁶⁷ Das spricht dafür, dass selbst wenn emotionale Expressivität keine Emotion erzeugen kann, diese doch nicht folgenlos bleibt oder ökonomisch ausgedrückt: mit Kosten verbunden ist. Bleibt die Frage, wie wir aktuelle *Emotionen* manipulieren können. Emotionen lassen sich bei sich und bei anderen manipulieren. Mit letzterem möchte ich beginnen. Zu emotionaler Expressivität gesellt sich meist die Rhetorik, wenn es darum geht, Einfluss auf andere auszuüben. Beispielsweise lässt sich Schuldgefühl durch Vorwürfe auslösen. Die Handlungsbereitschaft von Schuldgefühl liegt in einer Tendenz der Wiedergutmachung und das schafft leider eine Basis für Missbrauch. So mögen an sich selbst zweifelnde Personen, bei ihrem Partner Schuldemotionen wecken, um sich seiner zu versichern.¹⁶⁸ Stoßen die Vorwürfe jedoch auf Unverständnis, wächst im Betroffenen nicht selten ein Ressentiment. Kosten entstehen dann in zweifacher Weise bei dem Angeklagten: zum einen Änderungen in der Handlungsbereitschaft (z.B. Tendenz zu Ausweichverhalten) und in der Valenz (negative Emotionslage). Aber auch den Akteur selbst betreffen die Verschlechterungen in der Beziehung, reflektiert er darüber, kann sogar eine

¹⁶⁷ Vgl. Hochschild, A. R. (2006). *Das Gekaufte Herz. Die Kommerzialisierung der Gefühle*. Frankfurt – New York, 18, 53ff.

¹⁶⁸ Schuld tritt meistens im Kontext von engen und persönlichen Beziehungen auf, die von beiden Beteiligten sehr geschätzt wird. Denn die interpersonale Verursachung von Schuld setzt voraus, dass Personen das Wissen besitzen und auch gezielt ausspielen können, wo ihre Vorwürfe auf fruchtbaren Boden fallen und der andere sich schuldig fühlt. Vgl. Baumeister, R. F., Stillwell, A. M., Heatherton, T. F. (1994). Guilt: An Interpersonal Approach (243-267). *Psychological Bulletin*, 115, 260ff.

Art *Metaschuld* über seine Schuldzeugung entstehen. Abgesehen von den Kosten kommt bei strategisch rational induzierten Manipulationsversuchen eine weitere Schwierigkeit zu Vorschein. Strategisches Handeln verlangt einen kühlen Kopf, aber um andere Personen mitzureißen oder zu beeinflussen, sollte Leidenschaft vorhanden sein. Trifft ein Redner dabei nicht die richtige Mischung, kann sein Überzeugungsversuch leicht sein Ziel verfehlen.¹⁶⁹

Aber selbst wenn nicht die Emotionen anderer, sondern die eigenen im Zentrum stehen, besteht die Möglichkeit Emotionen in anderen auszulösen, *um damit* die eigenen Emotionen zu verändern. Beispielsweise könnte Emo versuchen, seinen Neid auf Tioni loszuwerden, indem er Tioni auf ihn neidisch macht (beispielsweise, indem er permanent einen Aspekt ihrer Beziehung fokussiert, in dem er sich ihr überlegen fühlt). Spürt er dann erstmal ihren Neid, stehen die Chancen nicht schlecht, dass sein eigener Neid dadurch in den Hintergrund rückt oder sich komplett auflöst. Eine andere Möglichkeit die eigenen Emotionen indirekt zu beeinflussen, besteht in der Vermeidung oder dem Aufsuchen auslösender Situationen. Möchte Emo seinen aufkommenden Neid wegen Tionis Sportwagen zähmen, könnte er beispielsweise vorschlagen, alle anstehenden gemeinsamen Fahrten zu übernehmen. Möchte er umgekehrt eine positive Emotion in sich wecken, so könnte er gemeinsam mit Tioni ins Theater gehen oder sich auf andere Weise erfreuen. Die Strategie der Situationswahl ist jedoch sehr limitiert, da sie mit großem Aufwand verbunden ist und sich nur beschränkt realisieren lässt.

Demgegenüber gibt es kognitive Beeinflussungsstrategien, die dem Akteur ständig zur Verfügung stehen. Von Arlie Hochschild werden sie unter dem Begriff des Inneren Handelns (*deep acting*) zusammengefasst. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird Inneres Handeln gegenüber dem Oberflächenhandeln zum einen bevorzugt, weil man davon ausgeht, dass damit beispielsweise ein *echtes* Lächeln erzeugt werden kann, anstatt eines künstlich wirkendem. Und zum anderen, weil sich emotionale Expressivität auch aus der Sichtweise einer Person ergeben kann(?). Wir können uns beispielsweise nicht einfach rot anlaufen lassen, weil die Strategie das vorgibt, sondern wir können uns einreden, dass wir unfair behandelt oder verletzt wurden. Die Quelle der Manipulation liegt dabei in der inneren Vorstellungswelt, den Erinnerungen, Bildern, Gedanken und der Phantasie einer Person. Eine typische kognitive Strategie wäre die Neuinterpretation einer Situation oder sich in andere Gedanken zu versetzen. Kommt es beispielsweise während eines Fluges zu Schwierigkeiten mit einem garstigen Passagier, könnte die Stewar-

¹⁶⁹ Vgl. Elster, J. (1998), 55f.

dess, um ihre positive Ausstrahlung zu bewahren, sich in Gedanken ausmalen, wie sie ihren nächsten Urlaub auf einer Südseeinsel gestalten könnte. Oder sie kann ihrem aufkeimenden Ärger die Basis entziehen, indem sie sich vorstellt, die Passagiere wären Kinder, denen man nicht böse sein kann.¹⁷⁰ Aber die Lenkung der eigenen Gedanken ist nicht hinreichend, die Phantasie muss in diesem Moment real erscheinen. Sie muss davon überzeugt sein, dass sie tatsächlich bald auf eine Südseeinsel fahren wird. Um das bewerkstelligen zu können, arbeitet die Stewardess mit einer ‚Als-ob-Prämisse‘ und verzichtet auf sonst übliche Realitätsprüfungen (z.B. von ihrer Überzeugung, dass sie den Urlaub mit ihrem Gehalt realisieren kann).¹⁷¹

Wie funktioniert diese Technik genau?

Der Gehalt einer Emotion ist typischerweise das Objekt einer Überzeugung (ich bin überzeugt, dass der Passagier sich garstig aufführt und ärgere mich darüber). Eine Überzeugung weist zwei Eigenschaften auf, zum einen ändert sie sich im Lichte neuer Beweise und zum anderen muss sie nicht ständig erinnert werden. Eine Emotion dagegen kann ohne die volle Zusicherung der korrespondierenden Überzeugungen erhalten bleiben. Ich kann mich weiter über den Passagier ärgern, obwohl ich inzwischen eine Entschuldigung von ihm akzeptiert habe. Alles was dazu notwendig ist, ist eine neue Sichtweise zu etablieren, die genug korrespondierende Gründe für meinen Ärger aufweist (ich könnte beispielsweise noch mal an seine garstige Bemerkung denken). Das strategische Vorgehen liegt also in der kurzfristigen Fokussierung auf einen unreflektierten Teilaspekt der Beziehung und nicht in einem Selbstbetrug, der den Verrat der eigenen Überzeugungen einschließt (ich rede mir ein, dass meine langjährige Liebe ausschließlich negativ belegt war, um von ihr loszukommen). Es wird auf zwei Ebenen gedacht: einer realen und einer ‚Als-ob-Ebene‘. Und auf dieser ‚Als-ob-Ebene‘ lassen sich Emotionen induzieren, nicht mit absoluter Sicherheit¹⁷², aber mit ausreichender Regelmäßigkeit für eine strategische Nutzung.¹⁷³ Eine Nutzung, die ihren Preis hat, wenn man sich die dadurch entstehenden psychischen Belastungen für Flugbegleiterinnen und andere Servicekräfte vergegenwärtigt.

¹⁷⁰ All das sind kein ausgedachten Beispiele von mir, sondern professionelle Ratschläge, die Stewardessen in Schulungen (bei Delta Airlines) vermittelt werden. Vgl. Hochschild, A. R. (2006). *Das Gekaufte Herz. Die Kommerzialisierung der Gefühle*. Frankfurt – New York, 16f.

¹⁷¹ Vgl. ebd., 53-60.

¹⁷² Einige Emotionen entziehen sich kognitiver Einflussnahme. Sie können unbewusst oder von uns unentdeckt stattfinden; jeder kennt das Statement: Ich bin nicht beleidigt! Oder sie sind so definiert, dass sie sich nicht für sich selbst planen lassen, wie z.B. die Emotion ‚Überraschung‘.

¹⁷³ Vgl. Greenspan, P. (2000), 472-475.

Modifikation emotionaler Dispositionen

Was passiert aber, wenn wir uns nicht nur aus strategisch rationalen Gründen eine Emotion zu einem bestimmten Zeitpunkt zu verändern, sondern wenn wir das Auftreten von bestimmten Emotionen generell vermeiden möchten? Dann können wir uns zum einen fragen, welche emotionalen Dispositionen wir idealerweise haben möchten, und zum anderen, welche wir optimaler Weise entwickeln sollten. Ich möchte mich hier auf die Beantwortung der zweiten Teilfrage konzentrieren, da diese nicht nur normativ fragt, wie ein idealer Charakter aussieht, sondern bei jeder Maßnahme Beschränkungen der Realität einbezogen werden müssen. Nach Jon Elster sollten folgende Bedingungen erfüllt sein, um eine Maßnahme aus strategisch rationalen Gründen anzustreben: (i) Eine zuverlässige Methode sollte vorhanden sein, um seine eigenen Dispositionen zu verändern, (ii) der Verlauf und das Auftreten von auslösenden Situationen sollte ausreichend vorhersagbar sein (stoische Gelassenheit mag hilfreich sein, wenn ich Insolvenz anmelden muss und mich ansonsten als Sonderling abstempeln), (iii) der Nutzen sollte die Kosten der Maßnahme überschreiten.¹⁷⁴

Nachfolgend unterscheidet Jon Elster zwischen Eigen- und Fremdmodifikation. Er beschreibt, wie Eltern bei ihren Kindern solange Scham indoktrinieren (durchdringend einflößen) können, bis sich diese als Disposition manifestiert hat. Die Indoktrination zielt nicht darauf ab, dass sich Kinder möglichst häufig schämen, sondern ihnen im Sinne einer Erziehung beizubringen, in welchen Situationen es angebracht wäre, sich zu schämen. Dem lässt sich durchaus beipflichten. Doch ich bezweifle, dass auf diese Art der Modifikation die Beschreibung eines strategisch rationalen Handelns zutrifft. Hinzu kommt, dass die Veränderung von Dispositionen über einen Erziehungsprozess sehr langwierig und auf einen familiären Rahmen beschränkt scheint. Und vor allem: Sind die Dispositionen, wenn sie tief im Charakter einer Person verwurzelt sind, für die Veränderung durch äußere, nicht selbst gewollte Maßnahmen zugänglich? Erinnern wir uns an den Unterschied zwischen Scham und Verachtung: Verachtung wird spürbar in der Interaktion mit anderen, Scham kann sich in den eigenen psychischen Grenzen abspielen, sie findet ihre Quelle im Gefühl eigener Unzureichendheit. Wir können uns zwar dafür schämen, dass wir von anderen verachtet werden, aber wir können uns auch wegen ganz alltäglicher Dinge schämen, ohne dass diese Scham von anderen zur Kenntnis genommen würde. So mag sich eine Person für ihre einfache Herkunft schämen, ob-

¹⁷⁴ Vgl. Elster, J. (1998), 56.

wohl sie keine Verantwortung daran trägt. Und solche Schamemotionen können belastende Ausmaße annehmen.

Ökonomisch interessanter scheint mir deshalb die Frage: Wie kann eine Person ihre eigenen Dispositionen verändern, dass sie weniger unter den korrelierenden Emotionen leidet? Was kann eine Flugbegleiterin beispielsweise unternehmen, um ihr Burnout-Syndrom zu kurieren?

Jon Elster erwähnt diesbezüglich zwei Methoden, denen er beiden wenig Wirkungskraft zugesteht. Meditation verschmäht er als wenig wirksam, da sich eine Persönlichkeitsentwicklung maßgeblich im Kontakt mit anderen vollzieht. Denn daraus können wir entnehmen, wie die eigene Persönlichkeit erlebt wird und unser Selbstbild kritisch prüfen.¹⁷⁵ Therapie, die sehr wohl zwischenmenschlichen Kontakt voraussetzt, disqualifiziert er voreilig aus zwei Gründen: (i) er hält sie qualitativ für nichts anderes als ein wohlwollendes (warm) Gespräch zwischen zwei Freunden und (ii) aus wissenschaftlicher Sicht für unwirksam, da bisher von keinem speziellen Aspekt therapeutischen Handelns ein positiver Effekt nachgewiesen werden konnte.¹⁷⁶

Diese Disqualifikation erscheint mir etwas voreilig, deshalb möchte ich beide Argumente näher beleuchten.

(i) Auf den ersten Blick scheint der Vergleich zwischen einem freundschaftlichen Gespräch und einer Therapiesitzung gar nicht so abwegig. Mit beidem wird eine positive Erwartungshaltung verbunden, es kann von der Existenz von Stabilität und einem Vertrauensverhältnis ausgegangen werden. Das mag notwendig, aber nicht hinreichend für die Durchführung einer Psychotherapie¹⁷⁷ sein. Die Ziele einer Psychotherapie liegen im kurzfristigen Bereich in der Emotionsregulation und im langfristigen Bereich in der Veränderung des Selbst, d.h. von Charakterzügen und Dispositionen.

Kurzfristig wird dabei versucht, den Patienten zu unterstützen, seine Emotionen als Richtschnur zu nutzen, ohne sich ihnen ausgeliefert zu fühlen. Es wird angenommen, dass dem Patienten ein besserer Zugang zu seinem emotionalen Erleben gewährt werden kann. Dadurch steigert sich seine Fähigkeit, angemessene Entscheidungen zu treffen, da sich seine Entscheidungsbasis um wichtige emotionale Erfahrungen (Evaluationen) erweitert. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von einer Stärkung der

¹⁷⁵ Vgl. Elster, J. (1999), 319f.

¹⁷⁶ Vgl. Elster, (1998) 56.

¹⁷⁷ Um den Unterschied konkreter erläutern zu können, werde ich mich hier auf Psychotherapie als Therapieform beschränken.

emotionalen Intelligenz.¹⁷⁸

Das langfristige Ziel einer Psychotherapie besteht in der grundsätzlichen Veränderung von emotionalen Dispositionen oder ganzen Charakterzügen. Wie könnte das vonstatten gehen? Ronald de Sousa beschreibt die Entwicklung von emotionalen Dispositionen anhand von Schlüsselszenarien. Dabei beschreibt er eine Entwicklungsgeschichte, die bei biologischen Affekten (angeborenes Lächeln eines Säuglings) beginnt und sich anhand der Wahrnehmungsfortschritte (Ärger, der sich auf bestimmte Sachverhalte richten kann) einer Person entlang hangelt: „Anfangs, solange wir klein sind, beziehen wir diese Szenen aus unserem alltäglichen Leben; später verstärkt aus Geschichten, Kunst und Kultur“¹⁷⁹. Greifen wir diese Idee auf, so scheinen unsere heutigen emotionalen Reaktionen darauf zu basieren, wie sie sich ursprünglich einmal eingepägt haben. Ein wichtiger Leitsatz psychotherapeutischen Handelns besteht daher darin, dass die Veränderung von Emotionen nicht auf dem Weg des Nachdenkens gelingen kann, sondern dass Emotionen bewusst gespürt und in einem neuen Kontext verankert werden müssen.¹⁸⁰ Es wird versucht das ursprüngliche Szenario in Erinnerung zu rufen und erneut erlebbar zu machen (Regression in die Kindheit). Und hier kommt der Unterschied zu einem Gespräch unter Freunden voll zum Tragen: Dieser Vorgang verlangt nach einem festen Rahmen, in dem der Patient frei assoziieren kann und der Neutralität der Bezugsperson. Der fest vereinbarte Rahmen für die Assoziation gewährt dabei dem Patienten die Sicherheit, Emotionen ausleben und ausprobieren zu können. Die Neutralität des Psychotherapeuten erfüllt die Funktion einer unbeschriebenen Fläche, auf die vom Patienten Emotionen, Erwartungen und Überzeugungen projiziert werden können. Aus diesen Projektionen (Übertragungen) kann der Therapeut Rückschlüsse auf die Gefühlswelt des Patienten ziehen und Lenkungsmaßnahmen einleiten. In einer Freundschaft besteht weder das eine noch das andere. Es fehlt die Kontinuität für die Sicherheit, über seine innersten Ängste zu sprechen, es fehlt das Fachwissen, auf welche Weise die Vergangenheit aufgearbeitet werden kann, aber selbst wenn das möglich wäre, so fehlt immer noch die Neutralität eines Therapeuten, die eine unvoreingenommene und unbelastete Auseinandersetzung mit den eigenen Emotionen erlaubt.¹⁸¹

¹⁷⁸ Vgl. Greenberg, Leslie (2005). Emotionszentrierte Therapie: Ein Überblick (324-337). *Psychotherapeutenjournal*, 4, 326f.

¹⁷⁹ Vgl. ebd., 298.

¹⁸⁰ Vgl. Greenberg, Leslie (2005). 332.

¹⁸¹ Wampold, B. E. (2001). *The Great Psychotherapy Debate. Models, Methods, and Findings*. Mahwah – London, 24.

(ii) Mit seinem zweiten Einwand stützt sich Jon Elster auf Kritiker wie Robyn Dawes, die die Tatsache, dass kein einzelner Aspekt der Therapie als wirksam nachgewiesen könnte, als wissenschaftlichen Mangel angeführt haben:

„The most defensible answer to the question of why therapy works, *we don't know*. We should do research to find out, and indeed many people are devoting careers to just such research”.¹⁸²

Diese Kritik resultiert vor allem aus Studien, die verschiedene Therapieformen miteinander vergleichen (beispielsweise Verhaltenstherapie und Psychotherapie) und auf diese Weise versuchen, die Wirksamkeit einzelner Maßnahmen zu beweisen. Dagegen wehren sich vor allem die Psychotherapeuten, in dem sie zwar einräumen, dass beide Methoden gleichsam erfolgreich sein können, jedoch bei ungleich schwereren psychischen Schäden. Hierzu der leicht polemisch angehauchte Kommentar einer schwedischen Studie:

“The worried-well accusation does really not seem to be fair [...] .Our interpretation is that it is the ‘burnt-out’ and distressed professionals who seek therapy rather than bored housewives and artists looking for a pastime”.¹⁸³

Ob Hausfrauen eher verhaltenstherapeutischen Beistand suchen und Stewardessen ihr Burnout-Syndrom eher von einem Psychotherapeuten behandeln lassen, kann hier nicht geklärt werden. Aber es zeigt zumindest, dass noch andere mögliche Erklärungen für den positiven Effekt bei allen therapeutischen Maßnahmen denkbar sind. Und letztendlich dürfen wir eines nicht vergessen: Es gibt einen positiven Effekt und dieser wurde generell bestätigt.¹⁸⁴ Und anders als Robyn Dawes schlussfolgert, existieren Erklärungen für die Wirksamkeit von Psychotherapie. Dazu gilt es sich zu trennen von dem Gedanken, dass in einer Therapie die Erlösung von Symptomen, wie die Erlösung von Krankheiten im Vordergrund steht. Personen suchen Unterstützung in einer Therapie bei der Niedergeschlagenheit, die sie durch ihre Symptome erleben. Sie möchten in einer festen Arbeitsbeziehung (setting) aufarbeiten, was die Symptome verursacht hat.¹⁸⁵ Ein Ansatz, der diese Idee aufgreift, nennt sich *kontextuelles Modell* und dieser könnte

¹⁸² Dawes, R. M. (1994). *House of cards: Psychology and psychotherapy built on myth*. New York, 62.

¹⁸³ Buchholz, M. B. (2004). *Psycho-News. Briefe zur empirischen Verteidigung der Psychoanalyse*, Vol. 1. Gießen, 326.

¹⁸⁴ Fast alle diesbezüglich durchgeführten Studien bestätigen das. Vgl. Wampold, B. E. (2001). *The Great Psychotherapy Debate. Models, Methods, and Findings*. Mahwah – London, 71.

¹⁸⁵ Frank, J. D., Frank, J. B. (1991³). *Persuasion and Healing. A comparative study of psychotherapy*. Baltimore, 30.

die empirisch festgestellten Erfolge aus der komplexen Beziehung zwischen Patient, Therapeut und Kontext erklären.¹⁸⁶

Insgesamt lässt sich festhalten, dass sich Dispositionen modifizieren lassen. Eine Modifikation kann lange dauern, viel Zeit in Anspruch nehmen und viel Geld kosten. Darüber hinaus kann sich die Modifikation einer Disposition in einigen Situationen positiv auswirken, in anderen negativ. Deshalb sollte eine entsprechende Entscheidung wohlüberlegt werden.

In diesem Gliederungspunkt wurden zahlreiche strategische Nutzungsmöglichkeiten von Emotionen vorgestellt. Es wurde gezeigt, wie sich emotionale Expressivität strategisch nutzen lässt, wie ein Lächeln das Tor zur Welt sein kann, sich die Mimik nutzen lässt, um Lügen zu entlarven und wie es sich lohnen kann, durch das Vortäuschen einer emotionalen Irrationalität eine gewisse Reputation zu erwerben. Es wurde untersucht, wie sich Emotionen direkt beeinflussen lassen, wie eng die Verbindung zwischen emotionaler Expressivität und Emotionen ist und wie sich die emotionale Evaluation eines Sachverhalts durch Fokussierung bestimmter Überzeugungen steuern lässt. Abschließend wurde erörtert, wie und mit welchen Erfolgsaussichten, sich emotionale Dispositionen modifizieren lassen. Abgesehen von mannigfachen strategischen Nutzungsmöglichkeiten ist allen hier aufgeführten Optionen gemein, dass sie Kosten verursachen. Die Dissonanz zwischen Gefühl und emotionaler Expressivität, die bei einer Flugbegleiterin entsteht, wenn sie lächeln muss, obwohl sie sich ärgert, kann zur Entstehung psychischen Drucks führen. Die Vermeidung *dieses* Druckes durch eine kognitive Manipulation der Situation (inneres Handeln) kann zu einer inneren Ausgebranntheit führen (Burn-out-Syndrom). Und die therapeutische Behandlung kann mit hohen Kosten verbunden sein. Alles in allem stellt sich also nicht nur die Frage, ob die Erreichung des Ziels strategisch rational wäre, sondern auch, ob es strategisch rational wäre, das Ziel unter Einbezug der möglichen Kosten anzustreben.

Des Weiteren muss darauf aufmerksam gemacht werden, dass der strategischen Beeinflussung von Emotionen Grenzen gesetzt sind. Nicht alle Emotionen lassen sich kontrollieren. Einige mögen uns erst spät bewusst werden, andere wie Überraschung schwer selbst zu provozieren sein und wieder andere sind aneinander gekoppelt. Es wäre schön, wenn wir lieben könnten, ohne bei Verlust der geliebten Person traurig zu werden. Es wäre schön, wenn ein Wunsch in Erfüllung gehen könnte, ohne dass wir dabei unsere

¹⁸⁶ Wampold, B. E. (2001). The Great Psychotherapy Debate. Models, Methods, and Findings. Mahwah – London, 231.

Sehnsucht nach ihm verlieren müssten. Und wie schön wäre es, hoffen zu können, ohne mit Enttäuschung rechnen zu müssen?

In diesem Gliederungspunkt wurden zahlreiche strategische Nutzungsmöglichkeiten von Emotionen vorgestellt. Es wurde gezeigt, wie sich emotionale Expressivität strategisch nutzen lässt, wie ein Lächeln das Tor zur Welt sein kann, sich die Mimik nutzen lässt, um Lügen zu entlarven und wie es sich lohnen kann, durch das Vortäuschen einer emotionalen Irrationalität eine gewisse Reputation zu erwerben. Es wurde untersucht, wie sich Emotionen direkt beeinflussen lassen, wie eng die Verbindung zwischen emotionaler Expressivität und Emotionen ist und wie sich die emotionale Evaluation eines Sachverhalts durch Fokussierung bestimmter Überzeugungen steuern lässt. Abschließend wurde erörtert, wie und mit welchen Erfolgsaussichten, sich emotionale Dispositionen modifizieren lassen. Abgesehen von mannigfachen strategischen Nutzungsmöglichkeiten ist allen hier aufgeführten Optionen gemein, dass sie Kosten verursachen. Die Dissonanz zwischen Gefühl und emotionaler Expressivität, die bei einer Flugbegleiterin entsteht, wenn sie lächeln muss, obwohl sie sich ärgert, kann zur Entstehung psychischen Drucks führen. Die Vermeidung *dieses* Druckes durch eine kognitive Manipulation der Situation (inneres Handeln) kann zu einer inneren Ausgebranntheit führen (Burn-out-Syndrom). Und die therapeutische Behandlung kann mit hohen Kosten verbunden sein. Alles in allem stellt sich also nicht nur die Frage, ob die Erreichung des Ziels strategisch rational wäre, sondern auch, ob es strategisch rational wäre, das Ziel unter Einbezug der möglichen Kosten anzustreben.

Des Weiteren muss darauf aufmerksam gemacht werden, dass der strategischen Beeinflussung von Emotionen Grenzen gesetzt sind. Nicht alle Emotionen lassen sich kontrollieren. Einige mögen uns erst spät bewusst werden, andere wie Überraschung schwer selbst zu provozieren sein und wieder andere sind aneinander gekoppelt. Es wäre schön, wenn wir lieben könnten, ohne bei Verlust der geliebten Person traurig zu werden. Es wäre schön, wenn ein Wunsch in Erfüllung gehen könnte, ohne dass wir dabei unsere Sehnsucht nach ihm verlieren müssten. Und wie schön wäre es, hoffen zu können, ohne mit Enttäuschung rechnen zu müssen?

4 Fazit

Ausgangspunkt der vorliegenden Untersuchung war die Frage, wie Emotionstheorien dabei helfen können, ökonomisches Verhalten zu erklären. Ökonomische Theorien benötigen Unterstützung, weil die von ihnen angenommene Zweckrationalität Beschrän-

kungen unterliegt. Zweckrationalität besteht darin, effektive Mittel für Zwecke zu bestimmen und diese in eine optimale Rangfolge zu bringen. Zum einen müssen dafür Zwecke vorhanden sein. Zum anderen muss gewährleistet sein, dass ein Akteur Mittel und Zwecke gegeneinander abwägen kann. Scheitern konnte dies an der Unvergleichbarkeit zwischen zwei Optionen. Entweder deswegen, weil ein Akteur indifferent war, die Optionen unvergleichbar waren, er zu wenig Informationen für den Vergleich hatte, ihm die Informationen über die einzubeziehenden Strategien anderer Spieler fehlten, oder er nicht entscheiden konnte, welche Informationen relevant sind. Bei allen aufgezeigten Beispielen boten Emotionen eine erweiterte Perspektive: Bauchgefühle konnten helfen bei indifferenten und objektiv unvergleichbaren Fällen eine Entscheidung zu treffen; sie konnten helfen, die Koordination in sozialen Situationen mit anderen Spielern zu verbessern, und sie konnten bestimmen, welche Informationen Relevanz besitzen, ohne vorher alle verfügbaren Informationen geprüft zu haben. Auf diese Weise stellen sie der ökonomischen Zweckrationalität wichtige Rahmenelemente zum Funktionieren. Kritik kam an dieser Stelle von Jon Elster. Dieser argumentierte, dass die Funktionen, die Emotionen bei zweckrationalen Entscheidungen erfüllten, sich *teilweise* durch Heuristiken ersetzen lassen würden. Insgesamt mag das sicher auf Fälle von Indifferenz zutreffen, in denen die betreffenden Personen eine Münze werfen könnten; dies scheint aber weniger geeignet zu sein für Fälle wie das ökonomische Rahmenproblem, die wichtige kommunikative Funktion im Sozialverband oder die schnelle automatisch ablaufende Reaktion von Affektprogrammen.

Eine andere Rolle kam Emotionen bei der Bestimmung unserer Ziele zu. Wie der Fall des Phineas Gage eindrucksvoll demonstrierte, konnten sich Gehirnschäden, die zum Verlust emotionaler Fähigkeiten führten, drastisch auf das eigene Sozialverhalten und die Fähigkeiten, eigene Zukunftspläne zu entwickeln auswirken. In welcher Weise Emotionen daran beteiligt sind, Zukunftspläne zu schmieden und vor allem, welcher Zweck dabei anvisiert wird, konnte nicht abschließend geklärt werden. Meine Idee war, dass sich dieser Zweck aus evolutionären Faktoren (wir betrachten denjenigen als irrational, der nicht versucht zu überleben), soziokulturellen Zielen (Organisation im Sozialverband) und persönlich individuellen Zielen zusammensetzt. Charakteristisch für diese persönlichen Ziele ist, dass sie Ziele des Organismus sind, d.h. nicht introspektiv vollständig erschließbar, sondern aus dem bestehend, was eine Emotion zusammen mit ihrer Disposition ausmacht und geprägt hat. Ob wir dieser Spekulation folgen sollten, kann

ich zu wenig beurteilen, doch ich denke, dass darin auch eine Warnung enthalten ist, eine Handlung nicht vorschnell als irrational einzustufen.

Eine Warnung, die sich auch auf die Untersuchung der strategischen Einsatzmöglichkeiten von Emotionen ausdehnen lässt, wie das Beispiel Richard Nixon zeigte, lässt sich bewusst kultivierte Irrationalität durchaus in den Dienst strategischer Zwecke stellen. Aber nicht nur emotionales Verhalten und Expressivität konnten manipuliert werden, sondern auch Emotionen und Dispositionen selbst. Diese Manipulation wies Grenzen auf: einerseits können Emotionen nur bedingt manipuliert werden und die Modifikation von Dispositionen kann eine lange Zeitspanne in Anspruch nehmen. Andererseits entstehen bei all diesen Maßnahmen Kosten. Und diese Kosten sind in Betracht zu ziehen, wenn es darum geht, Emotionen zur Erreichung strategischer Zwecke einzusetzen.

Abschließend lässt sich festhalten: Emotionen haben einen weit reichenden Einfluss auf unser Leben, unsere Entscheidungen und unsere Handlungen und sollten deshalb auch in der Ökonomie nicht vernachlässigt werden.

Literaturverzeichnis

a) Quellen

Aristoteles (1993), Rhetorik, 84 (1378a). München.

Darwin, C. R. (1965). The Expressions of the emotions in man and animals. Chicago. (Original work published 1872).

Descartes, R. (1649). Die Leidenschaften der Seele (1-363). In: Hammacher, K. (1984) (Hg). Philosophische Bibliothek, 345. Hamburg.

Platon (1973). Der Staat. übers. V. R. Rufener. Zürich – München.

Smith, A. (1776). An Inquiry into the Nature And Causes of the Wealth of Nations.

Smith, A. (1790). The Theory of Moral Sentiments Published: London: A. Millar. Sixth edition. First published: 1759.

b) Sekundärliteratur

Alanen, L. (2003). What are Emotions About (311-334). *Philosophy and Phenomenological Research*, 67.

Baier, A. (1990). What Emotions are about (1-19). *Philosophical Perspectives*, 4.

Barrett, L. F., Mesquita, B., Ochsner, K. N., Gross, J. J. (2007). The Experience of Emotion (373-404). *Annual Review of Psychology*, 58.

Baumeister, R. F., Stillwell, A. M., Heatherton, T. F. (1994). Guilt: An Interpersonal Approach (243-267). *Psychological Bulletin*, 115.

Becker, G. (1993²). *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. Tübingen.

Bedford, E. (1956). Emotionen (34-57). In: Kahle, G. (1981). *Logik des Herzens*. Frankfurt.

Binmore, K. (2007). *Playing for Real. A Text on Game Theory*. New York.

Binmore, K. (2007). *Does Game Theory Work?* Cambridge – London.

Brandstätter, H., Güth, W., Kliemt, H. (2003). The Bounds of Rationality: Philosophical, Psychological and Economic Aspects of Choice Making (303-356). *Homo Oeconomicus*, XX.

Buchholz, M. B. (2004). *Psycho-News. Briefe zur empirischen Verteidigung der Psychoanalyse*, Vol. 1. Gießen.

Damasio, A. R. (1997). *Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn*. München – Leipzig.

Davidson, D. (1980). How is Weakness of Will possible? (21-43). In: *Essays on Actions and Events*. Oxford.

Dawes, R. M. (1994). *House of cards: Psychology and psychotherapy built on myth*. New York.

DeLancey, C. (2002). *Passionate engines. What emotions reveal about mind and artificial intelligence*. New York

Deigh, J. (2004). Primitive Emotions (9-27). In: Solomon, R. C. (Hg). *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*. New York.

Döring, S. A. (2003). Explaining Action by Emotion (214-230). *The Philosophical Quarterly*, 53,

- Elster, J. (1987). *Subversionen der Rationalität*. Frankfurt.
- Elster, J. (1996). Rationality and the Emotions (1386-1397). *The Economic Journal*, 106.
- Elster, J. (1998). Emotions and Economic Theory (47-74). *Journal of Economic Literature*, 36.
- Elster, J. (1999). *Alchemies of the Mind. Rationality and the Emotions*. New York.
- Elster, J. (2004). Emotion and Action (151-162). In: Solomon, R. C. (Hg). *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*. New York.
- Engelen, E.-M. (2007). *Gefühle*. Stuttgart.
- Fehr, E., Schmidt, K. M. (2006). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories (615-691). *Handbook of Altruism, Gift Giving and Reciprocity*. Vol 1. Amsterdam.
- Frank, J. D., Frank, J. B. (1991³). *Persuasion and Healing. A comparative study of psychotherapy*. Baltimore.
- Frank, R. (1992). *Strategie der Emotionen*. München.
- Frijda, N. H. (2000). The Psychologists' Point of View (59-74). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). *Handbook of Emotions. Second Edition*. New York.
- Goldie, P. (2000). *The Emotions. A Philosophical Exploration*. New York.
- Goldie, P. (2004). Emotion, Feelings and Knowledge of the World. In: Solomon, R. C. (Hg). *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*. New York.

Gordon, R. M. (1987). *The Structure of Emotions. Investigations in Cognitive Philosophy*. New York – New Rochelle – Melbourne – Sydney.

Greenberg, Leslie (2005). Emotionszentrierte Therapie: Ein Überblick (324-337). *Psychotherapeutenjournal*, 4.

Greenspan, P. (2000). Emotional Strategies and Rationality (469-487). *Ethics*, 110.

Griffiths, P. E. (1997). *What Emotions Really Are. The Problem of Psychological categories*. Chicago – London.

Griffiths, P. E. (2000). Is Emotion a Natural Kind? (233-249). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). *Handbook of Emotions. Second Edition*. New York.

Hartmann, M. (2002). Die Repsychologisierung des Geistes. Neuere Literatur über Emotionen (195-223). *Philosophische Rundschau*, 49.

Hartmann, M. (2005). *Gefühle. Wie die Wissenschaften sie erklären*. Frankfurt.

Hatfield, E., Cacioppo, J. T., Rapson, R. L. (1994). *Emotional Contagion*. New York.

Hatzimoysis, A. (2002). Reviews (113-115). *European Journal of Philosophy*, 10.

Hochschild, A. R. (2006). *Das Gekaufte Herz. Die Kommerzialisierung der Gefühle*. Frankfurt – New York.

Irle, M., Möntemann, V. (1978). *Theorie der kognitiven Dissonanz*. Bern – Stuttgart – Wien.

Isaacson, W. (1993). *Kissinger*. New York.

Izard, C. E., Ackerman, B. P. (2000). Motivational, Organizational, and Regulatory Functions of Discrete Emotions (253-264). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). *Handbook of Emotions. Second Edition*. New York.

James, W. (1884). What is an Emotion? (188-205). *Mind*, 9.

James, W. (1892). *Psychologie: The Briefer Course*. Notre Dame.

Keltner, D., Ekman, P. (2000). Facial Expression of Emotion (236-249). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). *Handbook of Emotions*. Second Edition. New York.

Kenny, A. J. P. (1976⁵). *Action, Emotion and Will*. London.

Lange, C. G. (1885). *Om Sindsbevaegelser. Et Psyko-fysiologisk Studie*. Copenhagen.

LeDoux, J. (2006⁴). *Das Netz der Gefühle. Wie Emotionen entstehen*. München.

Nussbaum, M. (2004). Emotions as Judgements of Value and Importance (183-199). In: Solomon, R. C. (Hg). *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*. New York.

Ortony, A., Clore, G., Collins, A. (1988). *The Cognitive Structure of the Emotions*. New York.

Paul, H. (1992). *Deutsches Wörterbuch*. Tübingen.

Penner, D., Fitch, G., Weick, K. (1966). Dissonance and the Revision of Choice Criteria (701-705). *Journal of Personality and Social Psychology*, 3.

Precht, P., Burkard, F.-P. (1999²). *Metzler Philosophie Lexikon. Begriffe und Definitionen*. Stuttgart – Weimar.

Ritter, J. (Hg) (1971). *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, 1. Basel – Stuttgart.

Ritter, J. (Hg) (1974). *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, 3. Basel – Stuttgart.

- Robinson, J. (2004). Emotion. Biological Fact or Social Construction? (28-43). In: Solomon, R. C. (Hg). *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*. New York.
- Roloff, J. (2002). Stakeholdermanagement: Ein monologisches oder dialogisches Verfahren? (77-95). *ZFWU*, 80.
- Rorty, A. O. (1980). Explaining Emotions (103-126). In: Rorty, A. O. (Hg). *Explaining Emotions*. Berkley – Los Angeles – London.
- Salmela, M. (2006). True Emotions (382-405). *The Philosophical Quarterly*, 56.
- Schafer, R. (1982). *A New Language for Psychoanalysis*. New Haven – London.
- Schwarz, N., Clore, G. L. (2007²). Feelings and Phenomenal Experiences (385-407). In: Higgins, E. T., Kruglanski, A. W. (Hg). *Social Psychology. Handbook of Basic Principles*. New York.
- Searle, J. (2004). *Mind*. New York.
- Solomon, R. C. (1976). *The Passions*. New York.
- Solomon, R. C. (1980). Emotions and Choice (251-281). In: Rorty, A. O. (Hg). *Explaining Emotions*. Berkeley – Los Angeles – London.
- Solomon, R. C. (2000). The Philosophie of Emotions (3-15). In: Lewis, M., Haviland-Jones, J. M. (Hg). *Handbook of Emotions. Second Edition*. New York.
- Solomon, R. C. (2004). Emotions, Thoughts, and Feelings. Emotions as Engagements with the World (76-88). In: Solomon, R. C. (Hg). *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*. New York.
- Sousa, R. (1997). *Die Rationalität des Gefühls*. Frankfurt.

Sousa, R. (2004). Emotions. What I know, What I'd Like to Think I Know, and What I'd like to Think (61-75). In: Solomon, R. C. (Hg). Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions. New York.

Spencer, H. (1855). The Principles of Psychology. London.

Starkey, C. (2007). Manipulating Emotion: the best evidence for non-cognitivism in the light of proper function (230-237). *Analysis*, 67.

Tewes, U., Wildgrube, K. (1999²). Psychologie-Lexikon. München – Wien.

Wampold, B. E. (2001). The Great Psychotherapy Debate. Models, Methods, and Findings. Mahwah – London.

Weber, G. (1996). Strategische Marktforschung. München – Wien.

Weber, M. (1973⁴). Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen.

Wundt, W. M. (1896). Grundriss der Psychologie. Leipzig.

Erklärung

Die vorliegende Arbeit wurde selbständig verfasst und keine anderen, als die angegebenen Hilfsmittel wurden benutzt. Die Stellen der Arbeit, die anderen Werken dem Wortlaut oder dem Sinn nach entnommen sind, wurden durch Angabe der Quellen bzw. Literatur kenntlich gemacht.

Nikolaus Mikulaschek

NIKOLAUS MIKULASCHEK

Lebenslauf

PERSÖNLICHE DATEN

Geburtsdatum: 11.07.1981

Geburtsort: Freiburg im Breisgau

FAMILIE

Vater: Dr. med. dent. Karl-Heinz Mikulaschek Beruf: Zahnarzt

Mutter: Dr. med. Birgitt Killinger Beruf: Ärztin

AUSBILDUNG

- Schuljahr 1992-1998 Humanistische ausgerichtete Schulbildung
- 1998 Technisches Gymnasium (Mainz) mit Abschluss Abitur 2002
 - Schwerpunktfächer: Englisch, Informatik und Elektrotechnik.
- 01.10.02 bis 30.06.03 Grundwehrdienst bei der Luftwaffe
- Seit 01.10.03 Studienbeginn in Philosophie, Psychologie und VWL
- 22.03.06 Abschluss des Grundstudiums mit Zwischenprüfung
- Schwerpunkte im Hauptstudium:
 - Philosophie: Emotionsentwicklung in Prozessen
 - Psychologie: Arbeits- und Organisationspsychologie
 - VWL: Management und angewandte Mikroökonomik
- Wintersemester 06/07: Auslandssemester an der SDSU in Kalifornien
- 03.09.07 bis 01.02.08 Volontariat bei der Deutschen Bundesbank

SPRACHKENNTNISSE

- Englisch: verhandlungssicher durch Englisch LK und Auslandssemester
- Französisch: Grundkenntnisse (5 Jahre Schulkenntnisse)
- Latein: Grundkenntnisse (5 Jahre Schulkenntnisse)

COMPUTERKENNTNISSE

Solide Grundkenntnisse bei Officeanwendungen und Datenbanken durch Informatik und Elektrotechnik LK sowie EDV-Nebentätigkeit vorhanden

AUSSERUNIVERTÄRES ENGAGEMENT

- Seit 01.07.03 selbstständig im Bereich Eventmanagement, Promotion, und EDV-Betreuung
- Seit Mai 2006 Gründungsmitglied eines Rehabilitationsvereins
- Seit Januar 2007 Vorstandsmitglied der bdvb Hochschulgruppe FFM

