



**Proceso selectivo para el ingreso, por el sistema general de acceso libre en la Escala de Titulados Superiores de Organismos Autónomos del MITC, especialidad Propiedad Industrial, convocadas por Resolución de 26 de febrero de 2019 (BOE núm. 54, de 4 de marzo de 2019)**

SEGUNDO EJERCICIO. PRUEBA OPTATIVA ALEMÁN.

### **Überraschend ehrlich**

**Wenn Sie eine Brieftasche mit Geld auf der Straße finden – was würden Sie tun? Landläufiger Meinung nach steigt die Chance für eine Rückgabe umso mehr, je weniger Geld enthalten ist. Doch das ist ein Irrtum, wie ein Experiment in 40 Ländern und mit mehr als 17.000 „verlorenen“ Brieftaschen enthüllt: Überraschenderweise verhalten sich die Finder umso ehrlicher, je mehr Geld enthalten ist. In nahezu allen Ländern wurden Brieftaschen mit Geld häufiger zurückgegeben als solche nur mit Schlüsseln und Visitenkarten, aber ohne Geld. Nach Angaben der Forscher spiegelt dies unser Bestreben wider, ein positives Selbstbild zu behalten und uns selbst nicht als Diebe zu fühlen.**

Moralische Richtlinien und ein ehrliches Verhalten bilden die Basis unserer Gesellschaft. „Ohne Ehrlichkeit werden Versprechen gebrochen, Verträge nicht eingehalten, Steuern bleiben unbezahlt und Regierungen werden korrupt“, erklären Alain Cohn von der University of Michigan in Ann Arbor und seine Kollegen. Schon von klein auf werden wir deshalb dazu erzogen, ehrlich zu sein und unseren Mitmenschen zu helfen. Ein solches prosoziales Verhalten lässt uns hoffen, dass auch andere uns gegenüber ähnlich fair handeln. In der Praxis allerdings nehmen wir es mit der Ehrlichkeit nicht immer so genau. Wir nutzen Notlügen, unterlassen aus Faulheit schon einmal eine Hilfeleistung und nicht zuletzt zeugt auch die Kriminalstatistik von zahlreichen Verstößen gegen Recht und Moral. Psychologische Modelle sehen den Grund dafür in unserem normalen Egoismus: „Das Selbstinteresse dominiert fast immer über die Sorge um das Wohlergehen anderer“, sagen die Forscher.

### **Der Test mit der „verlorenen“ Brieftasche**

Wie es um unsere Ehrlichkeit steht, haben Cohn und sein Team nun in einem umfangreichen Experiment untersucht. Sie wählten dafür eine klassische Alltagssituation: Eine Brieftasche geht verloren und wird auf der Straße gefunden. Sie enthält Visitenkarten, einen Schlüssel, eine Einkaufsliste und entweder kein Geld oder Geld im Wert von rund zwölf Euro. Wird der Finder sich die Mühe machen, den Eigentümer zu kontaktieren und die Brieftasche zurückgeben oder nicht? Diese Frage haben die Forscher in 355 Städten in 40 Ländern mit insgesamt 17.000 Brieftaschen untersucht. Dabei spielte ein Mitarbeiter den Finder und gab die Brieftasche am Tresen einer Bank, einer Post, eines Hotels, eines Museums oder einer anderen Kultureinrichtung oder aber bei einer Polizeiwache oder anderen Behörde ab. Mit den Worten: „Jemand muss sie verloren haben. Könnten Sie sich darum kümmern, ich bin in Eile“, übergaben sie die Brieftasche dem jeweiligen Mitarbeiter – der Testperson.

Die Visitenkarten in der Brieftasche enthielten eine Adresse in der gleichen Stadt sowie eine E-Mail-Adresse. Das machte es den Empfänger der „verlorenen“ Brieftasche leicht, den Eigentümer zu kontaktieren. Doch würden die Testpersonen dies tun? Und welche Rolle spielt dafür das enthaltene Geld? In einer begleitenden Umfrage stellten Cohn und sein Team diese Frage rund 300 Laien und 279 Wirtschaftswissenschaftlern. Beide Gruppen waren sich einig darin, dass die Rückgabequote umso mehr sinken würde, je mehr Geld in der Brieftasche enthalten war. „Wir nehmen an, dass unsere Mitmenschen sich egoistisch verhalten“, sagt Cohn.