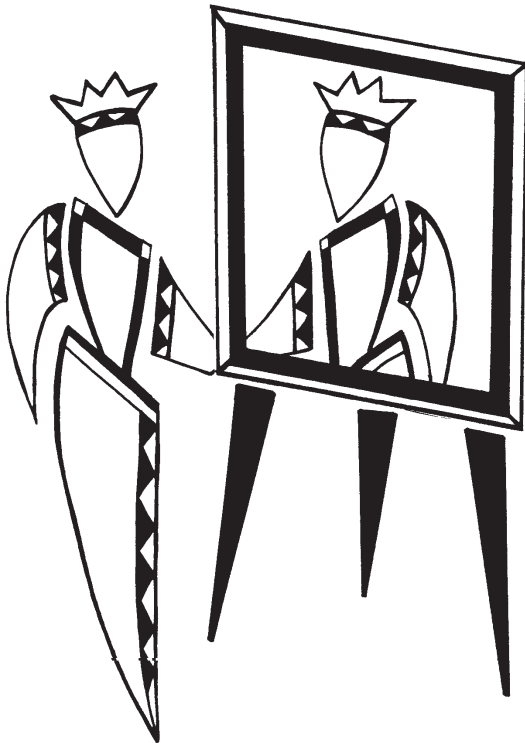


1

Einleitung

Sind Stichlinge Farbfetischisten?



Im September 2001 fand sich folgende Notiz in einer Zeitung:

Jack Nicholson (64) hat Gäste seiner Party damit beeindruckt, dass er stapelweise Dollarscheine ins offene Feuer warf. „Es müssen einige tausend Dollar gewesen sein. Das war das Verrückteste, was ich jemals gesehen habe“, sagte ein Gast nach einem Bericht des „Star“. Nicholson meinte dazu nur: „Ich habe so viel Geld. Ich kann es gar nicht alles ausgeben. Und mir gibt es einen Kick zu sehen, wie die Leute gucken, wenn ich die Scheine verbrenne.“¹

Sehr treffend hatte die Zeitung, in der diese Kurzmeldung erschien, die Begebenheit mit dem Wort „Großkotz“ betitelt – eine Beurteilung, der sich die allermeisten Menschen ohne zu zögern anschließen dürften. Freilich sollte man bedenken, dass es hier um einen Schauspieler geht, der seine Berühmtheit der Fähigkeit verdankt, psychisch extreme Charaktere grandios zu verkörpern. Nicht umsonst ist das Markenzeichen Jack Nicholsons sein oft als diabolisch bezeichnetes Grinsen. Und natürlich gilt es für Stars mehr als für Normalsterbliche, im Gespräch zu bleiben, zumal in Hollywood – einer Stadt, die gerade nicht von Normalität, sondern vom Außergewöhnlichen lebt. Aber all dies eingerechnet: Gutheißßen kann man ein derartiges Verhalten nicht. Wer Geld verbrennt, schlägt indirekt all jenen ins Gesicht, denen dieses zum täglichen Leben fehlt. Wenn jemand zu viel davon hat, sollte er es besser an die unendlich vielen großen und kleinen Brandherde der Welt fließen lassen, um Elend und Leid zu lindern. Geld, mit dem man so viel Gutes tun könnte, nur wegen des „Kicks“ zu verbrennen, das wirkt krank und unnatürlich.

Aber was ist in unserer menschlichen Gesellschaft schon noch natürlich, könnte man jemandem entgegenhalten, der sich in dieser oder ähnlicher Weise über den geschilderten Vorfall äußert. Wo auf unserem Planeten geht es denn noch natürlich oder auch nur halbwegs vernünftig zu? Die Welt ist ein Narrenhaus – so die sich ewig wiederholende Diagnose der Kulturpessimisten aller Zeiten. Warum also sollte man sich über ein derart exaltes Verhalten wie das von Herrn Nicholson aufregen? Dennoch bleibt

das Gefühl, dass es sich bei dem fraglichen Vorfall um ein ganz besonders unnatürliches Verhalten handelt, und zwar insofern, als wir Menschen, genau wie alle anderen Lebewesen, doch an sich zum Haushalten eingerichtet sind. Wir leben bekanntlich nicht im Paradies, wo Milch und Honig fließen und alles im Überfluss existiert, sondern in einer Welt der beschränkten Ressourcen. Und deshalb sollte sparsames Wirtschaften die bessere Strategie sein als sinnlose Vergeudung, um die Hürden des Lebens erfolgreich zu nehmen. Kurz: Geld zu verbrennen, gutes Geld zu verbrennen, ist gegen jegliche Vernunft. Es gehört sich einfach nicht. Derartige Verschwendungen sind wider die Natur. Unnatürlicher könnte eine Verhaltensweise gar nicht sein.

Wirklich? Ist diese Beurteilung des zugegebenermaßen leicht bizarren Aktes der Geldverbrennung tatsächlich richtig? Wir werden Ihnen zeigen, dass dem nicht so ist. Wer ein solches Verhalten als unnatürlich brandmarken will, der lässt außer Acht, was fast überall in der Natur passiert. Zwar wird der »Kampf ums Überleben«, wie Charles Darwin ihn einst nannte, durchaus mit aller Härte geführt, aber die in ihm evolvierten Organismen sind keinesfalls biologische Sparsamkeitsapostel. Nehmen Sie das Gefieder des Pfaus, die Farbenpracht tropischer Fische oder die unglaublich aufwendigen Bauten der Laubenvögel. Bei all diesen Dingen ließe sich sparen. Recht bedacht könnten die Tiere ihre Kräfte viel sinnvoller einsetzen, als sie in derartig verschwenderische Unterfangen zu investieren. Die große Frage ist: Warum tun sie es dennoch?

Eine mögliche Erklärung wäre, dass es in der Natur doch so etwas wie Luxus gibt – Dinge also, nach denen man strebt oder die man sich aneignet, obwohl man sie nicht braucht. Doch diese Erklärung ist äußerst unbefriedigend, denn Generationen von Biologen haben immer wieder gezeigt, dass Knappheit das Leben kennzeichnet – eine Knappheit, die zwangsläufig eine unbarmherzige Konkurrenz um Lebenschancen nach sich zieht, was wiederum – wie Darwin erkannte – Selektion und Anpassung zur Folge hat. Alles, was man auf diese Weise nicht erklären kann, einfach als Luxus abzustempeln, ist weiter nichts als ein unbeholfener Rettungsversuch.

Eine alternative Erklärung für verschwenderische und somit zum großen Teil augenscheinlich sinnlose Erscheinungen im Tierreich wäre, dass der scheinbare Luxus letztlich doch nur Ausdruck schnöden zweckdienlichen Verhaltens ist. Möglicherweise hat man noch nicht richtig begriffen, was da überhaupt geschieht und warum es geschieht. Eine gute Erklärung müsste dementsprechend in der Lage sein, scheinbar sinnlose Extravaganzen als voll und ganz zweckrationale Verhaltensweisen in einer Welt des Mangels zu beschreiben.

Genau diese Erklärung wollen wir Ihnen bieten. Zwar ist die Natur faszinierend und rätselhaft, aber es lässt sich sehr wohl erklären, warum Pfauen luxuriöse Schwanzfedern haben, in die der Körper unglaubliche Stoffwechselreserven investieren muss, warum Guppys Färbungen aufweisen, die geradezu „Friss mich, hier bin ich!“ schreien, oder warum Laubenvögel ihre Zeit statt in die Nahrungssuche in den Bau einer kunstvollen Liebeslaube stecken. Bei all diesen Vorgängen handelt es sich um ökonomisch sinnvolle Verhaltensweisen – die, so viel sei schon verraten, auch ein bezeichnendes Licht auf das Verhalten von Herrn Nicholson werfen.

Lassen Sie uns aber mit einem unspektakulären und weniger exotischen Beispiel beginnen, um hinter das noch verborgene, gemeinsame Prinzip all dieser Einzelfälle zu kommen. Kennen Sie den Stichling? Der Stichling ist ein kleiner, etwa sieben Zentimeter langer Fisch, der in den kühlen, sauberen Gewässern unseres Landes lebt. Früher einmal erfreute er sich aufgrund der schönen Färbung der Männchen zur Paarungszeit sogar einer relativ großen Beliebtheit als Aquarienfisch. Allerdings konnte diese zierliche Kaltwasserkreatur nicht mithalten mit der Farbenpracht tropischer Fische, die inzwischen in den Schaubecken der Wohn- und Jugendzimmer den klaren Sieg davongetragen haben.

Es ist gerade die Färbung des Stichlingsmännchens, die für uns interessant ist. Wie schon erwähnt, färbt sich die Brust dieses ansonsten silbrigen Fisches zur Paarungszeit mehr oder weniger rot. Die nüchterne Frage an dieser Stelle muss lauten: Was bringt diese Färbung dem Fisch? Physiologisch gesehen entsteht sie durch Ca-

rotinoide, die gleichen Farbstoffe, die auch der Karotte ihren Orangeton verleihen. Warum aber verändert sich der Stoffwechsel des Fisches in dieser Weise? Außerhalb der Paarungszeit können die Tiere ohne weiteres auf dieses Merkmal verzichten. Es handelt sich also um nichts, was zum täglichen Überleben nötig oder auch nur nützlich wäre. Wozu also diese Färbung?

Auch wenn der Rotton im Alltag keine Bedeutung hat, in der Paarungszeit wird er zum wichtigsten Kennzeichen eines Stichlingsmännchens überhaupt, denn die Weibchen suchen die Männchen, mit denen sie sich paaren wollen, nach deren Farbe aus. Stichlingsweibchen wollen Männchen mit einer roten Brust, und je röter die Brust (dieser Komparativ sei hier ausnahmsweise erlaubt), desto lieber sind ihnen die entsprechenden Exemplare als Väter ihrer Kinder.

Diese Vorliebe trat in Versuchen zutage, bei denen die Weibchen jeweils zwischen zwei unterschiedlich stark kolorierten Paarungspartnern in benachbarten Becken wählen konnten.² Weil sich die Vertreterinnen der schuppigen Damenwelt ihrem Auserwählten immer in einer bestimmten Weise zuwenden, war für die Forscher eindeutig abzulesen, welcher der männlichen Konkurrenten jeweils den Sieg für sich beanspruchen konnte. Um sicherzugehen, dass es wirklich die rot gefärbte Brust der Männchen war, die den Ausschlag gab, wurde die gleiche Testreihe noch einmal unter grünem Licht durchgeführt. Bei dieser Beleuchtung wurde der so wichtige rote Brustfleck gänzlich unsichtbar. Und siehe da, die Weibchen wählten nun rein zufällig unter den beiden möglichen Paarungspartnern, die ihnen angeboten wurden.

Dies ist eine interessante Beobachtung und ein sehr originelles Experiment. Allerdings beantwortet es die vorhin gestellte Frage nicht, sondern verlagert sie nur. Es geht jetzt nicht mehr primär darum, weshalb sich die Stichlingsmännchen den vermeintlichen Luxus einer roten Färbung leisten, sondern um den Grund für die große Bedeutung, welche die Weibchen ihr zumessen. Für die männliche Seite ist das Problem gelöst: Mehr rote Farbe bedeutet bessere Fortpflanzungschancen. Die Situation wird dadurch aber nicht einfacher. Warum, um alles in der Welt, fühlen sich die Weib-

chen zu leuchtend roten Männchenbrüsten hingezogen? Da das Balzverhalten der Stichlinge in keinem größeren Zusammenhang mit dem Weltgeschehen steht, könnte man versucht sein, dieser Frage mit der lapidaren Antwort „Das ist nun mal so“ zu begegnen. Eine Option, die jedoch eher auf Phlegma als auf Erkenntnisinteresse schließen lässt. Wenn man sich damit nicht zufrieden gibt, dann existiert sehr wohl eine Möglichkeit, tiefer in die beobachteten Verhaltensweisen einzudringen.

Als Erstes fällt auf, dass das Phänomen auf innerartlicher Kommunikation beruht. Ein Individuum gibt ein Signal, auf das ein anderes Individuum reagiert. Warum macht es das? Eine wahrscheinliche Erklärung hierfür wäre, dass das Beachten des Farbsignals Vorteile bringt. Die männlichen Stichlinge lassen sich auf diese Weise nach der Größe ihres Brustflecks vergleichen – ein körperliches Merkmal, das merkwürdigerweise keinen anderen Zweck zu erfüllen scheint als Weibchen zu betören. Ein roter Fleck, dessen Botschaft nur lautet „Schau her, ich habe einen roten Fleck“, würde allerdings kein gutes Licht auf die Damenwelt dieser Kleinfische werfen. Ganz offen gesprochen würde es sich nämlich in diesem Fall um Fetischistinnen handeln – Farbfetischistinnen, denen es eine Lust ist, sich mit dem jeweils röttesten (hier sei ausnahmsweise auch der Superlativ erlaubt) Männchen zu paaren. Nicht auszudenken, welche Frustrationen die Männchen ertragen müssten, wenn aufgrund unglückseliger Umstände megarote Goldfische in ihren Lebensraum gelangen würden!

Wer an dieser Stelle mit chauvinistischer Lässigkeit „So sind die Frauen eben“ anmerkt, der möge sich in die Ecke zum Phlegmatiker stellen. In der Tat sind die Weibchen der Stichlinge so. Wer sich aber vom ersten Eindruck der Begebenheiten so gefangen nehmen lässt, dass er zu derartig kurzsichtigen Urteilen kommt, dem entgeht die wahre Pointe dieser Interaktion. Es gibt nämlich sehr wohl einen hochgradig vernünftigen Grund, warum sich Stichlingsweibchen für kräftig rote Männchen entscheiden sollten: Die rotbrüstigen sind nämlich gesünder als ihre blasseren Geschlechtsgenossen. So einfach ist das. Wenn Sie ein Stichlingsweibchen wären, dann würden Sie sich aus einem einfachen, aber folgenreichen Grund

auch für das gesündere Männchen entscheiden, denn mit diesem ist die Chance, starken und gesunden Nachwuchs zu zeugen, im Durchschnitt größer. Und nur das zählt in der Evolution.

Gesunde Exemplare bringen viel Farbe hervor, kranke und schwache wenig. Es ist nämlich nicht leicht für den Stoffwechsel der Männchen, den notwendigen Farbstoff aufzubauen; vielmehr handelt es sich um eine außergewöhnliche metabolische Anstrengung.³ Diese Leistung können logischerweise diejenigen Individuen am besten vollbringen, die am gesündesten und fittesten sind. Billig zu haben – frei nach dem Motto „Jedem das, was ihm gefällt“ – ist das Signal „roter Fleck“ also nicht. Im Gegenteil, auf der Ebene des Stoffwechsels handelt es sich um ein ausgesprochen teures Signal. Nur wer gesund ist, wessen Körper sich gegen Krankheitserreger und Parasiten behaupten kann, der verfügt über die notwendigen Reserven, um dieses Signal in voller Ausprägung herstellen zu können.

Lassen Sie uns einmal ganz genau auf den Punkt bringen, was die eigentliche kommunikative Leistung der Rotfärbung bei Stichlingsmännchen ist: Die Größe und die Leuchtkraft dieses Farbmals geben untrüglich Auskunft über den Gesamtzustand des jeweiligen Männchens. Durch ein auf den ersten Blick sinnloses Signal wird somit eine verborgene Qualität kundgetan. Zudem ist diese nonverbale Botschaft absolut fälschungssicher. Nur Männchen, die gesund sind und deren Organismus über ausreichende Reserven verfügt, sind in der Lage, hier zu glänzen.

Ein wahrhaft faszinierender Zusammenhang, der den anfangs als Luxus erscheinenden roten Fleck in ein ganz neues Licht stellt. Es handelt sich nicht um eine ästhetische Beliebtheit, nicht um eine Laune der Natur, nicht um Luxus, der den Namen wirklich verdient, sondern um hocheffiziente Kommunikation über einen lebenswichtigen Zusammenhang. Lebenswichtig deshalb, weil es für die Weibchen nicht belanglos sein kann, von welchen männlichen Genen sie ihre Keimzellen befruchten lassen, und hocheffizient deshalb, weil beide Parteien Gewinn aus dieser Kommunikation ziehen. Die gesunden Männchen sind auf diese Weise in der Lage, ihre physiologischen und immunologischen Vorzüge deutlich

sichtbar zu machen, ihre weniger fitten Nebenbuhler somit auszustechen und sich dementsprechend mit höherer Wahrscheinlichkeit fortzupflanzen. Die Weibchen hingegen können aus der Vielzahl möglicher Paarungspartner denjenigen auswählen, dessen Vitalität und dementsprechend auch genetische Ausstattung den größten Reproduktionserfolg verspricht. Fitnessmaximierung nennen Biologen die evolutionär gewachsene Logik hinter einem derartigen Verhalten.

So kleine Fische und so raffiniert, fühlt man sich genötigt zu sagen. Was es nicht alles gibt im Reich der Natur! Aber wir haben Ihnen diesen Schwank aus dem Fischteich nicht näher gebracht, weil es sich dabei um ein Kuriosum handelt, sondern weil er ein Prinzip illustriert, das im Tierreich weit verbreitet ist. Und nicht nur im Tierreich. Auch unsere menschliche, zivilisierte Gesellschaft – so unsere Hypothese – beruht zu einem keineswegs unerheblichen Teil auf diesem Kommunikationsmechanismus. Wir planen und bewerten zwischenmenschliche Interaktionen nach genau diesem Muster – und aus genau demselben Grund, den die Stichlinge haben: Wir wollen zum einen ehrliche und fälschungssichere Botschaften, die uns eindeutige Auskünfte über verborgene Qualitäten unserer Mitmenschen geben und es uns erlauben, lebensbedeutsame Entscheidungen zu treffen, die für uns den größtmöglichen Nutzen bringen. Zum anderen wollen wir unsere eigenen Vorzüge so präsentieren, dass sich die richtigen Leute für uns als Sozialpartner entscheiden. Und während die Stichlinge nur auf einen feuchten Quickie aus sind, geht es uns Menschen um weit mehr – aber darum auch.

Diese Kommunikationsblaupause, die als Handicap-Prinzip bezeichnet wird⁴ – so viel sei an dieser Stelle schon verraten –, erlaubt einfache und gut nachvollziehbare Erklärungen für Verhaltensweisen, die sich zuvor der rationalen Rekonstruktion mehr oder weniger stark widersetzen, etwa für das Geldverbrennen von Jack Nicholson. Dieses skurrile Benehmen wird dann verständlich, wenn man in Betracht zieht, dass die Signale, mit denen wir um die Aufmerksamkeit, Gunst und Anerkennung unserer Mitmenschen werben, immer in direktem Bezug zu normalerweise nicht

sichtbaren Qualitäten und Ressourcen stehen. Wer viel Geld verbrennt, zeigt somit, dass ihm dieses so heiß begehrte Tauschmittel im Überfluss zur Verfügung steht. Wie seine Umwelt dieses flammende Signal aufnimmt, ist jedoch keinesfalls mehr so sicher wie die Reaktion der Stachelhäuter im Teich oder Aquarium.

Ihnen ist wahrscheinlich aufgefallen, dass wir bis jetzt darauf bedacht waren, den zentralen Begriff aus dem Titel dieses Buches nicht zu erwähnen: den Angeber. Unausgesprochen befindet er sich natürlich längst an unserer Seite – unausgesprochen und somit nicht klar definiert. Stellen Sie sich vor, Sie lernen einen Ihnen bis dahin unbekanntem Menschen kennen, der sich als Doktor Soundso vorstellt. Der Name tut an dieser Stelle nichts zur Sache. Was hier interessiert, ist der Titel und was dieser zum Ausdruck bringt. Zwar hat man aufgrund dieser wenigen Worte noch keinen Hinweis auf die fachliche Ausrichtung seines Gesprächspartners, man kann sich aber sicher sein, dass dieser auf irgendeinem Gebiet über weit überdurchschnittliches Wissen verfügt. Der Dokortitel ist in diesem Sinne so etwas wie ein intellektuell-arbeitstechnisches Gütesiegel. Die Prozedur zu seiner Erlangung erfordert zum einen den Abschluss eines Studiums und somit eine große Menge an Fachwissen und zum anderen eine Arbeit, die belegt, dass man dieses nicht nur anwenden kann, sondern über das nötige geistige Potenzial verfügt, um neues Wissen oder neue Erkenntnisse für das jeweilige Fachgebiet selbst zu erarbeiten. Alles in allem muss jemand einen langen Weg zurücklegen, bevor er das Kürzel „Dr.“ vor seinen Namen setzen darf. Einen Weg, auf dem es keine Abkürzungen gibt, da unsere Gesellschaft intensiv darüber wacht, dass nur diejenigen, die ihn erfolgreich absolviert haben, sich auf diese Weise schmücken können. Wer seinen Namen ohne entsprechende Leistungen im Hintergrund um diesen Zusatz erweitert, macht sich des Missbrauchs eines Titels schuldig. Dabei handelt es sich gemäß Strafgesetzbuch um eine Straftat gegen die öffentliche Ordnung, die mit Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder Geldstrafe geahndet wird. Somit kann man ziemlich sicher sein, dass Frauen oder Männer, die sich als Dr. Soundso vorstellen, auf diese Weise angeben, ausgewiesene Experten für ein noch näher zu bestimm-

mendes Fachgebiet zu sein. Und genau im Sinne dieses aufrichtigen Angebens der Qualifikationen werden wir im weiteren Verlauf dieses Buches vom Angeben und von Angebern sprechen.

Angeber sind demnach Organismen, die mithilfe von zuverlässigen Signalen ihrer Umwelt das Vorhandensein von verborgenen Qualitäten mitteilen. Sie sehen: Die Kategorie des Angebers beinhaltet sowohl den wenig sympathischen Großkotz wie den sachlich-nüchternen Zurschausteller des Faktischen. Nur eines beinhaltet die Kategorie des Angebers nach unserem Verständnis nicht, nämlich den vollmundigen, betrügerischen Lügner und Hochstapler. Er ist unehrlich, der Angeber hingegen nicht. Dieser mag vielleicht ungezogen, skurril und moralisch fragwürdig sein, aber er lügt nicht, denn wer Geld verbrennt, muss zwangsläufig Geld haben, das er verbrennen kann. Nur zu behaupten, man könne – wenn man wolle – Geld verbrennen, zählt nicht. Man muss seinen Reichtum schon nachprüfbar „angeben“, wenn man seine Umwelt darüber in Kenntnis setzen möchte.

Wenn Sie jetzt das Gefühl haben, dass eine Verbindung besteht zwischen den balzenden Stichlingen und Geld verbrennenden Schauspielern, dann haben Sie Recht. Wenn Sie erfahren wollen, wie diese genau beschaffen ist, dann raten wir Ihnen weiterzulesen.

Wir wollen Ihnen im Verlauf dieses Buches das hinter einer Vielzahl von Phänomenen stehende Prinzip angeberischer Kommunikation – das Handicap-Prinzip – näher bringen. Dabei werden wir die bis jetzt nur knapp umrissene Sichtweise langsam und anhand vieler gewöhnlicher, aber auch ungewöhnlicher Beispiele Schritt für Schritt verdeutlichen.

Dieser Einleitung folgt ein Kapitel mit dem Titel „Die Ökonomie der Natur“, das dazu dient, ein klares Bild davon zu zeichnen, wie innerartliche und zwischenartliche Interaktionen angesichts universeller Knappheit in der Natur beschaffen sind. Im nächsten Kapitel, „Vom Nutzen des Nutzlosen“, unternehmen wir mit Ihnen einen Streifzug durch die schillernde Welt der Phänomene, an denen traditionelle Deutungsversuche gescheitert sind, und zeigen Ihnen, wie sich diese Vorkommnisse dennoch ganz vernünftig

erklären lassen. Im Anschluss daran weiten wir unsere Betrachtungen über das Tierreich hinaus auf den Menschen aus und untersuchen unter dem Titel „Botschaften und ihr Preis“ die Interaktion und Kommunikation unserer eigenen Spezies. Nachdem wir uns in diesem Sinne mit dem Verhalten unserer Artgenossen auseinander gesetzt haben, weiten wir im folgenden Kapitel den Blick noch ein wenig. In „Reden ist Silber, Zeigen ist Gold“ präsentieren wir Ihnen Einsichten darüber, wie wir Menschen mithilfe der verschiedensten Objekte daran arbeiten, fälschungssichere und eindeutige Signale an unsere Umwelt abzugeben. Dass der so erklärungsstarke Ansatz des Handicap-Prinzips nicht nur bisher Unerklärliches erhellen, sondern auch die Wurzeln vielerlei irrationalen Verhaltens aufdecken kann, führen wir Ihnen im Kapitel „An den Quellen der Unvernunft“ vor. Zum Abschluss möchten wir Ihnen dann unter dem Titel „In der Wiege der Kultur lag ein Angeber“ vorführen, zu welchen Höhenflügen der Erklärungsansatz, den wir hier vertreten, imstande ist. Der Mensch ist – so unsere Schlussfolgerung – ein geborener Angeber, und wäre er es nicht, säße er wie seine äffischen Vorfahren noch auf den Bäumen – gefangen in der kulturarmen Nische subhumaner Lebensart.

Erst dass unsere Vorfahren das Angeben entdeckten, hat unsere Kultur überhaupt möglich gemacht und sie dahin gebracht, wo sie heute ist. Folgen Sie unseren Überlegungen, und Sie werden feststellen, dass nicht nur die Natur, sondern auch unser menschliches Miteinander ein permanentes Feuerwerk von Angebersignalen ist. Überall wird mit größtmöglichem Einsatz von Besitz und Fähigkeiten um Sozialpartner und Prestige gekämpft. Wer einmal seine Augen für die erdgeschichtlich so alten Zusammenhänge dieses kommunikativen Wettstreits geschärft hat, wird nicht umhin können einzusehen, dass Angeben und Erfolg im Leben untrennbar miteinander verbunden sind. Wer nicht an-gibt, was er zu bieten hat, fristet ein Leben als Mauerblümchen. Wer in die Vollen greift und mit aufwendigen Signalen zeigt, was er zu bieten hat, dem werden die Hände gereicht. So skurril es erscheinen mag, Menschen mit Stichlingen oder Pfauen zu vergleichen – im Grunde genommen gilt überall das Gleiche: Angeber haben mehr vom Leben.