

SOCIOLOGY IN SWITZERLAND

Sociology of Health and Social Welfare

Existiert echter Altruismus?

Welche Motive bestimmen unser Handeln wirklich?

Bettina Svec

bettinasvec@access.uzh.ch

Zuerich, September 2012

Inhalt

1	Einleitung.....	2
1.1	Erläuterung der Fragestellung	2
1.2	Altruismus-Paradox	2
2	Definitionen.....	3
2.1	Prosoziales Verhalten	3
2.2	Altruismus.....	3
2.2.1	Nepotistischer Altruismus	4
2.2.2	Reziproker Altruismus	4
2.2.3	Genetischer Altruismus	4
2.2.4	Egoismus	4
3	Theoretischer Hintergrund.....	5
3.1	Altruismus.....	5
3.1.1	Nepotistischer Altruismus	6
3.1.2	Reziproker Altruismus	10
3.1.3	Genetischer Altruismus	13
3.2	Prosoziales Verhalten beim Menschen	13
3.2.1	Commitment-Modell.....	14
3.2.2	Altruismus und Prosozialität als Resultat sexueller Selektion	15
3.3	Empathie-Altruismus-Hypothese	16
4	Diskussion.....	17
5	Fazit	21
	Literatur.....	22

Bibliographische Zitation:

Svec, Bettina: Existiert echter Altruismus? In: Sociology in Switzerland: Sociology of Health and Social Welfare. Zürich 2012 http://socio.ch/health/t_bsvec.pdf

1 Einleitung

1.1 Erläuterung der Fragestellung

Diese Arbeit geht der Frage nach, ob es einen echten Altruismus überhaupt gibt oder ob hinter einem scheinbar selbstlosen Verhalten letztlich immer ein egoistisches respektive selbstbegünstigendes Motiv steckt. Denn auch wenn wir anderen etwas Gutes tun, ist es möglich, dass wir es in erster Linie für uns selbst tun und einen nicht sichtbaren Nutzen daraus ziehen oder eine spätere Belohnung respektive Gegenleistung dafür erwarten. Es stellt sich also die Frage, ob der genuine Altruismus zur menschlichen Natur gehört oder nicht. Die Arbeit beginnt mit der Erklärung einiger definitorischer Begriffe und der Erläuterung von verschiedenen Altruismus-Konzepten, worauf im Hauptteil auf die theoretischen Hintergründe dieser Konzepte eingegangen wird. Zum Schluss werden die Aspekte in der Diskussion zusammengefasst sowie einander gegenüber gestellt. Die Arbeit endet mit dem Fazit, welches aus den Theorien sowie der Diskussion abgeleitet wird.

1.2 Altruismus-Paradox

Aus Sicht der Evolutionstheorie von Darwin stellt Altruismus ein Paradox dar, denn jemand der altruistisch handelt, stellt einem anderen Akteur Ressourcen zur Verfügung, ohne dass er dafür eine Gegenleistung erhält. Weil sich dadurch sein reproduktiver Erfolg mindert, sollte laut seiner Evolutionstheorie altruistisches Verhalten im Laufe der Evolution gelöscht worden sein (Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 131).

Auch Smith stellte bereits 1978 die Frage, warum die Selektion Verhaltensweisen fördert, welche dem Anschein nach nicht dem Überleben des Individuums dienen. Aus Sicht der Soziobiologie ist es sehr unwahrscheinlich, dass ein Individuum irgendetwas tun könnte, was seinem eigenen Überleben schaden könnte (zitiert nach Wuketits 1997, S. 82). Auch der Selbstmord, welcher beim Menschen selten und bei Tieren so gut wie nie vorkommt, wird von Wilson (1975) als biologische Anomalie angesehen, welche sich in keiner Population stark ausgebreitet hat. Aus biologischer Sicht ist der Selbstmord kontraproduktiv, denn alle Lebewesen wollen in erster Linie ihr eigenes Überleben sichern (zitiert nach Wuketits 1997, S. 71).

2 Definitionen

2.1 Prosoziales Verhalten

In der Sozialpsychologie wird eine Abgrenzung zwischen den Begriffen „Helfen“, „prosoziales Verhalten“ und „Altruismus“ als sinnvoll erachtet, da diese Begriffe häufig als Synonyme verwendet werden. Bierhoff (2007, S. 298f) sieht „Helfen“ als den am weitesten gefassten Begriff. Er bezieht sich auf Handlungen, welche darauf abzielen, die Situation des Hilfeempfängers zu verbessern. Darunter kann auch Helfen verstanden werden, welches in Form eines Berufs ausgeübt wird. Dies zählt jedoch nicht zum prosozialem Verhalten, denn dieser Begriff wird enger gefasst. Helfen wird nicht als prosoziales Handeln angeschaut, wenn es beruflich motiviert ist oder von Organisationen ausgeübt wird. Eine Ausnahme bildet hier nur die Hilfe von wohltätigen Organisationen, welche zum Ziel haben, bedürftigen Menschen zu helfen. Der Begriff „Altruismus“ wird noch enger gefasst, er unterliegt nämlich zusätzlich der Einschränkung, dass es das oberste Ziel der helfenden Person sein muss, einer anderen Person nützlich zu sein. Prosoziales Verhalten könnte aber auch etwas anderes zum obersten Ziel haben, zum Beispiel soziale Anerkennung zu erhalten oder um die eigene Belastung zu verringern, wenn man beispielsweise eine Notsituation beobachtet. Bei der prosozialem Handlung kann die Motivation des Helfenden also egoistisch aber auch altruistisch motiviert sein (ebd., S. 298f).

2.2 Altruismus

In der Soziobiologie versteht man unter einem Altruist jedes beliebige Lebewesen, welches seine Eignung zugunsten eines oder mehrerer anderer Lebewesen reduziert. Unter Eignung respektive Fitness wird dabei stets der reproduktive Erfolg verstanden. Da mit Begriffen wie Altruismus oder Egoismus traditionellerweise menschliche Verhaltensweisen beschrieben werden, lehnen Kritiker der Soziobiologie diese Begriffe als Bezeichnung für tierliches Verhalten ab. Sie gehen davon aus, dass es einer Einsicht in das Leid und in die Not anderer bedarf, um Nächstenliebe und Hilfsbereitschaft zu zeigen. Tiere sind nach ihnen dazu nicht fähig (Wuketits 1997, S. 69). In der Sozialpsychologie definiert man Altruismus dadurch, dass der Helfende weder einen materiellen noch einen psychologischen Nutzen aus seinem Verhalten zieht. Wer also jemandem in Not hilft, um keine Schuldgefühle hegen zu müssen oder

aus Angst vor negativen sozialen Sanktionen, handelt nach der sozialpsychologischen Definition nicht altruistisch (Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 132).

2.2.1 Nepotistischer Altruismus

Beim nepotistischen Altruismus geht es um die Investition in einen Verwandten, wobei sich die Gewinnerwartung in indirekter Fitness ausdrückt. Grundlage dafür bildet die Verwandtenselektion (Volland 2000, S. 100). Beim nepotistischem Altruismus wird die Ausübung eines altruistischen Verhaltens um so wahrscheinlicher, je geringer für den Altruisten die Kosten sind im Vergleich zum Nutzen, welchen ein ihm verwandtes Individuum daraus erhält (Hamilton 1964, zitiert nach Wuketits 1997, S. 93). Nepotistischer Altruismus ist auch unter dem Begriff der Vetternwirtschaft bekannt. Dabei steht den Kosten an direkter Fitness kein Nutzen an direkter, aber an indirekter Eignung gegenüber (Wuketits 1997, S. 93). Es geht also um die Inkaufnahme von persönlichen Fitnessverlusten zugunsten von Verwandten. Davon ausgenommen ist das Elterninvestment in ihre eigenen Kinder (Volland 2000, S. 100).

2.2.2 Reziproker Altruismus

Unter einem reziproken Altruist versteht man nach Volland jemanden, der zuerst zugunsten von Dritten auf eine volle Ausschöpfung seiner eigenen Reproduktionschancen verzichtet. Er wird jedoch später dadurch belohnt, dass sein Verzicht bei einer anderen Gelegenheit erwidert wird. Schlussendlich weist eine solche gegenseitige Unterstützung einen Fitnessgewinn für alle Beteiligten auf, wobei die ursprünglich durch Altruismus entstandenen Kosten mindestens ausgeglichen werden (2000, S. 99f).

2.2.3 Genetischer Altruismus

Unter genetischem Altruismus versteht man eine Investition in die Gruppe, Population oder Art ohne Gewinnerwartung. Es handelt sich also um einen Tausch von eigener Fitness gegen fremde Fitness. Genetischer Altruismus führt im Durchschnitt und auf Dauer zu einer negativen Fitnessbilanz des Altruisten (Volland 2000, S. 100ff).

2.2.4 Egoismus

Unter einem Egoist verstehen die Soziobiologen ein Lebewesen, welches seine Eignung auf Kosten von anderen Individuen steigert (Wuketits 1997, S. 69).

3 Theoretischer Hintergrund

3.1 Altruismus

Nach der darwinistischen Selektionstheorie sollten sich nur Verhaltensweisen entwickeln, welche adaptiv sind, also Verhaltensweisen, welche die reproduktive Fitness eines Lebewesens erhöhen. Wenn Altruismus aber wie in der Einleitung als ein Verhalten definiert wird, bei welchem die reproduktive Fitness einer anderen Person erhöht wird, ohne dass man selbst einen Vorteil daraus zieht, dann wäre altruistisches Verhalten sehr maladaptiv. Es stellt sich also die Frage, ob Altruismus gar nicht wirklich existiert, weil er sich stets durch dahinter liegende egoistische Motive erklären lässt (Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 132).

Spencer sprach bereits im Jahre 1886 davon, dass ein Altruist auch egoistische Gefühle haben kann und nannte diese Gefühle ego-altruistisch. Demnach ist ein wesentlicher Teil des gewöhnlich als Grossmut bezeichneten Gefühls von ego-altruistischer Art. Nach Spencer ist der Bewusstseinszustand, welcher die Ausübung eines wohltätigen Aktes begleitet, oft gemischt und oft wird die vom Wohltäter gewährte Freude nicht mit der gleichen Lebhaftigkeit repräsentiert, welche den Gefühlen des Empfängers gegenüber dem Geber und dem Beifall der Zuschauer eigen ist. Das Gefühl von Grossmut im eigentlichen Sinne haben wir nach Spencer ungemischt vor uns, wenn der Wohltäter unerkant bleibt und unter der Voraussetzung, dass dieser keine Aussicht auf eine spätere Belohnung hat. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, ist mit der Wohltat eine lebhaftere Repräsentation der freudigen Gefühle verbunden, welche der Empfänger haben wird. Dieser ungemischte Grossmut tritt nach Spencer in zwei Abstufungen auf. In der niederen Form genügt die Repräsentation einer lebhaften Freude des Empfängers um den Wohltäter zu einem solchen Akt anzutreiben, vorausgesetzt dieser Akt verlangt kein beträchtliches Opfer in Form von Mühe oder eigener verminderter Freude. Der ungemischte Grossmut geht gemäss Spencer meistens nicht darüber hinaus. Dies allein schon deshalb nicht, weil eine wie oben beschriebene Wohltat in der Regel die Form einer Geldunterstützung von Seite des Gebers annimmt. Diese Geldunterstützung kann sich dieser leisten, ohne eigene Nachteile in Kauf nehmen zu müssen. Nur in den seltenen Fällen, wo die Wohltat von jemandem ausgeht, welcher das nötige Geld oder die nötige Arbeit nur schwer aufbringen kann, wird der Grossmut zu jener höchsten Form, in welcher die altruistische Befriedigung wirklich die egoistische Freude überwiegt (Spencer 1886, S. 691).

Nach Spencer ist Grossmut ein verhältnismässig einfaches altruistisches Gefühl, welches sich auch schon auf den ersten Stufen menschlicher Entwicklung zeigt. So beschreibt er, dass bei den „Wilden“ die meisten als grossmütig erscheinenden Akte oft durch die Freude am Beifall hervorgerufen werden. Hin und wieder aber lässt sich ein selbstloses Streben nach der Wohlfahrt von anderen nicht leugnen. Gemäss Spencer muss jedoch beachtet werden, dass dies stets mit inniger Zuneigung zusammenhängt und daher vom Grossmut, welcher sich auch ohne eine vorhandene persönliche Beziehung zeigt, zu unterscheiden ist (Spencer 1886, S. 691f). Dieses bereits von Spencer erwähnte Phänomen des Altruismus unter Bekannten respektive Verwandten wird heute Nepotismus genannt.

3.1.1 Nepotistischer Altruismus

Beim nepotistischen Altruismus, auch Nepotismus genannt, geht es um die Investition in einen Verwandten, wobei sich die Gewinnerwartung in indirekter Fitness ausdrückt. Grundlage dafür bildet die Verwandtenselektion (Volland 2000, S. 100). Diese basiert auf einer gemeinsamen genetischen Abstammung, welche auch anhand des Verwandtschaftskoeffizienten „ r “ ausgedrückt werden kann. In Populationen ohne Inzucht beträgt dieser zwischen Eltern und ihren Kindern $r = 0.5$. Aufgrund der genetischen Ausdünnung anhand der zweigeschlechtlichen Fortpflanzung nimmt r mit jeder Generation um die Hälfte ab und beträgt somit zwischen Grosseltern und Enkel 0.25, zwischen Urgrosseltern und Urenkeln ist $r = 0.125$ (ebd., S. 5). Ein Beispiel für den nepotistischen Altruismus ist das „Helfer-am-Nest-Verhalten“, darunter wird die Unterstützung der Reproduktion von Verwandten zu Lasten der eigenen Reproduktion verstanden. Nepotismus und Reziprozität unterscheiden sich in der Art der Entlohnung für den Helfenden in entscheidender Weise. Während die Transaktionen beim Nepotismus eingeleistet verlaufen und den indirekten Fitnessanteil erhöhen, wird der bei der Reziprozität erzielte Fitnessgewinn erst durch das spätere Verhalten eines Interaktionspartners ausgelöst (ebd., S. 100f).

3.1.1.1 Verwandtenselektion

Zur Erklärung warum Lebewesen ihre Verwandten eher unterstützen als ihnen unbekannte Artgenossen, führte Hamilton das Konzept der Gesamtfitness ein. Diese setzt sich aus zwei Teilen zusammen, einerseits aus der direkten Fitness, welche sich durch den individuellen Fortpflanzungserfolg ausdrückt und andererseits durch die indirekte Fitness. Unter der indi-

rekten Fitness wird der Einfluss eines Lebewesens auf die Fitness seiner Nachbarn verstanden, multipliziert mit seinem Verwandtschaftsgrad zu diesen. Es wird also der lebenslange Einfluss eines Individuums auf den Genpool der folgenden Generationen berücksichtigt. Dies einerseits durch die direkte Fitness, welche anhand der eigenen Reproduktion zustande kommt und andererseits anhand der indirekten Fitness, welche durch den Einfluss auf die Reproduktion von anderen auftritt. Nach Hamilton wird ein sozialer Akt von der natürlichen Selektion bevorzugt, wenn es die Gesamtfitness des Lebewesens erhöht (Hamilton 1964, zitiert nach West Eberhard 1975, S. 2). Die VerwandtschaftsSelektion hängt davon ab, dass verwandte Individuen sich ähneln, also ein gewisses Mass an identischen Genen in sich tragen, so dass sich die Häufigkeit von Allelen, welche den eigenen Genen ähnlich sind, in der Population erhöht, wenn die Reproduktion von Verwandten gefördert respektive erhöht wird (ebd., S. 2). Das Basistheorem von Hamilton's Theorie besagt, dass eine bestimmte Handlung oder ein bestimmtes Gen einen Nettoüberschuss der Gesamtfitness eines Individuum verursachen muss, um bei der Selektion vorteilhaft zu sein (ebd., S. 6).

Auch die Frage danach, warum im Tierreich Warnrufe evolviert sind, wie dies Wuketits beispielsweise für die afrikanischen Zwergmungos, aber auch für Rotkehlchen und Murmeltiere beschreibt (Wuketits 1997, S. 88f), ist eine Frage des nepotistischen Altruismus. Nach Voland ist es unwahrscheinlich, dass Warnrufe entstanden sind, weil sie zur Arterhaltung beitragen. Stattdessen könnten Warnrufe auf direktem Weg, also durch die Erhöhung der direkten Fitness des Rufers oder auf indirektem Weg durch Verwandtenselektion und Erhöhung der indirekten Fitness entstanden sein. Der Warnrufer erhält eine direkte genetische Belohnung, wenn durch den Warnruf alle Gruppenmitglieder gleichzeitig die Flucht ergreifen und den Feind somit verwirren, so dass dieser sich nicht mehr auf ein einzelnes Lebewesen konzentrieren kann und den Angriff abbrechen muss. Weiter ist dies der Fall, wenn der Feind den Angriff aufgibt, weil er weiss, dass er entdeckt worden ist und keine reellen Erfolgchancen mehr sieht. Auch belohnt wird der Warnrufer, wenn sein durchschnittlicher Fitnessverlust, welchen er erleidet, weil er durch sein Rufen die Aufmerksamkeit des Feindes auf sich selbst zieht, beim nächsten Mal wieder durch den Warnruf eines Artgenossen ausgeglichen wird. Zudem spricht Voland von einer Belohnung für den Rufer, wenn davon in erster Linie der Brutpartner profitiert, weil dies die künftige Reproduktion sichert oder wenn die direkten

Nachkommen aus dem Warnruf Nutzen ziehen und dabei die Fitnesskosten des Rufers mindestens kompensiert werden (Voland 2000, S. 113).

Auch bei menschlichen Gesellschaften gehört es zu den kulturübergreifenden Kennzeichen, dass man verwandtschaftliche Beziehungen erkennt und diese differenziert benennen, bewerten und im alltäglichen Verhalten berücksichtigen kann. Wie wahrscheinlich und ausgeprägt das nepotistische Verhalten ist, hängt jeweils vom Kontext und von der Frage ab, wie substantiell eine möglicherweise gewährte Unterstützung wäre. In einem Experiment von Burnstein et al. (1994, S. 785) fand man, dass es einen deutlichen Unterschied macht, ob man in einer lebensbedrohlichen oder in einer alltäglichen Situation helfen soll. Die Versuchsteilnehmer mussten sich dazu Katastrophensituationen und harmlose Alltagssituationen vorstellen. In diesem Gedankenspiel hatten sie die Gelegenheit, nur einer von jeweils drei Personen zu helfen. Dabei wurde die bedürftige Person im Verwandtschaftsgrad zum Versuchsteilnehmer sowie im Alter, Geschlecht und Gesundheitszustand unterschieden. Es mussten Fragen beantwortet werden, welche unter der Katastrophenbedingung beispielsweise „Wen retten Sie aus einem brennenden Haus?“ lauteten und für Alltagssituationen beispielsweise „Auf dem Weg zu einer Verabredung werden Sie gebeten, Dinge aus dem Kaufhaus abzuholen. Wem tun Sie den Gefallen?“. Dabei konnten die Versuchsteilnehmer immer nur einer der dreien Personen helfen. Die Resultate zeigten, dass enge Verwandte in beiden Situationen mit grösserer Hilfsbereitschaft rechnen können im Vergleich zu entfernten Verwandten. Zudem zeigte sich aber auch der Einfluss des Kontextes. In Alltagssituationen helfen wir unseren kranken Verwandten eher, während wir in Notsituationen unseren gesunden Verwandten den Vorzug geben (Voland 2000, S. 116f). Interessant ist die Konklusion der Studie durch die Autoren. Sie fassen zusammen, dass wir in Katastrophensituationen, in denen es um Leben und Tod geht, nahe Verwandte gegenüber entfernten Verwandten begünstigen und zudem eher den Jungen als den Alten, den Gesunden als den Kranken, den Reichen als den Armen und den fruchtbaren als den postmenopausalen Frauen helfen. Anders verhält es sich jedoch in Alltagssituationen, wo Menschen durch Gewissen und Höflichkeit dazu motiviert sind, eher den Jungen oder den Alten zu helfen und weniger den Menschen mittleren Alters, eher den Kranken als den Gesunden, eher den Armen als den Reichen und eher den Frauen als den Männern (Burnstein et al. 1994, S. 785).

3.1.1.2 Eusozialität

Unter Eusozialität versteht man ein generationenübergreifendes und kooperatives Zusammenleben in Sozialverbänden, wobei nur ein oder einige wenige Individuen sich fortpflanzen. Die restlichen Mitglieder des Verbands bleiben ohne Nachkommen und übernehmen verschiedene Helferaufgaben wie zum Beispiel die Jungenfütterung oder den Nestbau. Eusozialität ist stammesgeschichtlich in der Stammlinie der Insekten, vor allem bei Hautflüglern wie Ameisen, Bienen und Hummeln aber auch bei Termiten entstanden. Dabei pflanzen sich nur die Königinnen fort, während die Arbeiterinnen meist lebenslang steril bleiben (Voland 2000, S. 73). In der Soziobiologie werden diese Helfer-am-Nest-Phänomene heute als nepotistischer Altruismus bezeichnet. Darunter werden selbstlose Verhaltensweisen verstanden, deren Effekt in der Fitnessvermehrung von anderen, aber genetisch verwandten, Individuen liegt. Gleichzeitig werden dem Altruisten Fitnesskosten verursacht. Die Arbeiterinnen in einem Insektenstaat sind in diesem Sinne Altruisten, da sie auf ihre eigene Fortpflanzung verzichten, während sie der Königin bei deren Reproduktion helfen. Eine dauerhafte Sterilität scheint jedoch im Widerspruch zur darwinistischen Evolutionstheorie zu stehen. Hamilton fand jedoch, dass phänotypischem Altruismus genotypischer Egoismus unterliegen kann (Hamilton 1964, zitiert nach Voland 2000, S. 74). Unter dem phänotypischen Altruismus werden Verhaltensweisen verstanden, die mit Nachteilen für die persönlichen Lebens- und Reproduktionschancen verbunden sind, gleichzeitig aber die Reproduktion von anderen fördern (Volland 2000, S. 4). Für die Arbeiterinnen der Hautflügler stellt dieser dahinterliegende genotypische Egoismus eine zwanghafte Folge ihrer Haplodiploidie dar. Das bedeutet, dass die Arbeiterinnen im Durchschnitt untereinander enger verwandt sind, nämlich mit einem Verwandtschaftskoeffizient von $r = 0.75$, als sie es bei geschlechtlicher Fortpflanzung mit den eigenen Nachkommen wären, da dort r nur 0.5 betragen würde. Gemäss dem Prinzip der Verwandtenselektion, trägt der Altruismus der sterilen Arbeiterinnen also mehr zum Reproduktionserfolg bei, als durch ihre eigene Fortpflanzung möglich wäre. Somit gehorchen sie dem Prinzip der gen-egoistischen Fitnessmaximierung (Hamilton 1964, zitiert nach Voland 2000, S. 74f) wie sie unter dem Stichwort der Gesamtfitness im Unterkapitel zur Verwandtenselektion bereits erklärt wurde. Was wie kostspieliger Altruismus aussieht, entpuppt sich als nutzbringender genetischer „Egoismus“. Der vermeintliche Altruismus stellt letztlich eine Form von genetischem Eigennutzen dar (Volland 2000, S. 8f).

3.1.2 Reziproker Altruismus

Häufig kann man ein kooperatives Verhalten auch unter nicht blutsverwandten Menschen beobachten, obwohl sich diese Menschen bewusst sind, dass sie nicht miteinander verwandt sind. Der nepotistische Altruismus kann zur Erklärung dieser Phänomene jedoch nicht herangezogen werden (Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 134).

Von Trivers wurde deshalb die Theorie des reziproken Altruismus entwickelt. Nach dieser Theorie sind Menschen und auch einige Tiere bereit, einander zu helfen, sofern sie erwarten können, dass ihnen ihr heutiges Verhalten in Zukunft auf eine gewisse Art vergütet wird (Trivers 1971, S. 35ff). Gemäss Trivers ist der reziproke Altruismus am besten beim Menschen dokumentiert, wo er in verschiedenen Kontexten aber auch in allen bekannten Kulturen auftritt. Altruistisches Verhalten beim Menschen kann man beispielsweise beobachten, wenn Menschen sich in Gefahrensituationen, zum Beispiel bei einem Unfall, helfen, bei der Nahrungsteilung, indem sie den Kranken, Verwundeten, sehr alten oder jungen Menschen helfen und indem sie Instrumente respektive Geräte sowie Wissen miteinander teilen. Alle diese Verhaltensweisen erfüllen oft das Kriterium von tiefen Kosten für den Helfer und hohem Nutzen für den Hilfeempfänger (ebd., S. 45). Dieses Kriterium wird im Folgenden erläutert. Damit im Laufe der Evolution einer Spezies ein System von reziprokem Altruismus entstehen kann, beschreibt Trivers neben einigen biologischen Parametern, welche weiter unten erläutert werden, drei Voraussetzungen. Erstes sollte ein günstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis bestehen, das bedeutet, je geringer die Kosten für den Helfenden sind und umso höher der Nutzen für den Hilfeempfänger ist, desto wahrscheinlicher wird es, dass es zu einer Hilfeleistung kommt. Weiter sollten die Interaktionsbeziehungen eine hohe Beständigkeit über die Zeit aufweisen. Dies ist in kleinen, überschaubaren und stabilen Gruppen häufig der Fall. Letztlich sollten die Lebewesen fähig sein, nichtkooperative Gruppenmitglieder zu identifizieren (Trivers 1971, S. 37).

Diese drei Voraussetzungen können durch ein Set von relevanten biologischen Parametern vervollständigt werden, welche das Auftreten von Altruismus beeinflussen. Im Folgenden werden die von Trivers vorgeschlagenen biologischen Parameter erläutert (Trivers 1971, S. 37f). Als erstes sollte die Lebensdauer einer Spezies lang genug sein, um eine Reziprozität überhaupt zu ermöglichen. Durch eine lange Lebensdauer erhöht sich die Chance, dass zwei

Individuen vielen altruistischen Situationen ausgesetzt werden. Zweitens sollten die Individuen nahe beieinander leben, also eine geringe Dispersionsrate aufweisen, denn dadurch erhöht sich die Chance, dass ein Individuum mehrmals mit den gleichen Nachbarn interagiert. Zudem sollte ein gewisses Mass an gegenseitiger Abhängigkeit bestehen, beispielsweise um sich vor Feinden zu schützen. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass die Individuen nahe beieinander leben und Situationen ausgesetzt werden, welche altruistisches Handeln erfordern. Eine spezielle Art von gegenseitiger Abhängigkeit finden wir zwischen Eltern und ihren Nachkommen bei Arten welche ein Brutpflegeverhalten zeigen. In der Regel ist das Abhängigkeitsverhältnis so asymmetrisch, dass sich keine oder kaum Situationen ergeben, in welchen das Nachkommen fähig ist, seinen Eltern oder anderen Nachkommen gegenüber, altruistisches Verhalten zu zeigen. Nur bei einigen Arten, wie zum Beispiel den Primaten, bei welchen ein ungewöhnlich langes Brutpflegeverhalten beobachtet werden kann, ist dies nicht vollkommen der Fall. Ein weiterer Parameter ist die hierarchische Dominanz. Diese besteht per Definition in asymmetrischen Beziehungen, in welchen ein bestimmtes Lebewesen über ein anderes dominant ist. Starke hierarchische Dominanz reduziert das Ausmass in welchem altruistische Situationen auftreten, in denen das unterlegene Lebewesen dem Überlegenen einen Vorteil erbringen kann, welcher sich das Überlegene nicht sowieso nehmen kann. Als letzter Parameter nennt Trivers die Hilfe beim Kampf. In einem Kampf kann auch ein dominanzorientiertes Lebewesen die Unterstützung von weniger dominanten Artgenossen gebrauchen. Trivers zeigt mit seinen Punkten die breiten Voraussetzungen auf, welche die Evolution von reziprokem Altruismus begünstigen. Dabei sind die wichtigsten Parameter welche es für eine Art zu spezifizieren gibt, wie häufig altruistische Situationen auftreten und wie symmetrisch diese sind. Die Beziehung zwischen zwei Individuen, welche wiederholt symmetrischen reziproken Situationen ausgesetzt sind, ist analog zum sogenannten Gefangenendilemma (ebd., S. 37f), einem Begriff aus der Spieltheorie, welcher im Folgenden erklärt wird.

3.1.2.1 Gefangenendilemma

Beispiele aus der Spieltheorie zeigen, dass es auch möglich sein kann, dass Altruismus dem Altruisten nützlich ist. Beim Gefangenendilemma werden zwei Bankräuber gefasst und in separate Zellen gesteckt. Sie haben somit keine Möglichkeit zur Kommunikation. Beiden drohen zwei Jahre Haft. Der Staatsanwalt unterbreitet aber jedem Häftling das Angebot,

dass er der Strafe entgehen kann, wenn er seinen Komplizen verrät, während der andere dann fünf Jahre absitzen muss. Wenn der Komplize ihn aber ebenso verrät, dann werden beide für vier Jahre inhaftiert. Wenn beide schweigen, müssen beide eine Strafe von zwei Jahren absitzen. Das Dilemma besteht also darin, dass es für jeden Häftling vorteilhafter wäre, den anderen zu verraten, ein gegenseitiger Verrat jedoch die Situation von beiden verschlechtert. Da jedoch beide nach der Logik des Egoismus handeln, werden sie sich mit hoher Wahrscheinlichkeit gegenseitig verraten und demzufolge eine noch höhere Strafe absitzen müssen. Im Gegensatz zu dieser einmaligen Situation, welche den Beteiligten eine sofortige Entscheidung abverlangt, sind Lebewesen in Freiheit oft einem iterativen Gefangenendilemma ausgesetzt. Das bedeutet, dass sich dasselbe Problem wiederholt stellt, beispielsweise wenn man mehrmals mit dem gleichen Geschäftspartner verhandelt. Dabei stellt sich die Frage, ob man fair handeln oder versuchen soll, den anderen zu betrügen. Auch in diesem Fall ist es jedoch so, dass jeder am meisten gewinnt, wenn er sich fair verhält (Wuketits 1997, S. 82f).

3.1.2.2 Tit for tat

Ein weiteres Beispiel aus der Spieltheorie ist die kluge Taktik „tit for tat“, welche in der Natur häufig angewendet wird und man in der Alltagssprache auch unter Aussagen wie „wie du mir – so ich dir“ kennt. Diese Strategie zeigt sich oft in der Form von reziprokem Altruismus (Wuketits 1997, S. 84f). Bei der Tit for tat-Strategie geht es darum, im ersten Schritt zu kooperieren und danach das zu tun, was der andere Spieler im vorhergehenden Schritt getan hat. Tit for tat ist also eine Kooperationsstrategie, welche auf Reziprozität basiert. Die Robustheit dieser Strategie zeigte sich in einem von Axelrod durchgeführten Computerspiel des Gefangenendilemmas. Das Resultat dieses Spiels war, dass die höchste durchschnittliche Punktzahl mit der einfachsten aller Strategien erzielt wurde, nämlich mit der Tit for tat-Strategie. Es wurde eine Analyse der drei Millionen Entscheidungen, welche in der zweiten Runde des Spiels getroffen wurden, durchgeführt. Diese zeigte die eindruckliche Robustheit der Tit for tat-Strategie, welche die folgenden drei Faktoren beinhaltet: Bei dieser Strategie betrügt man nie als erster, man ist provozierbar für Vergeltung wenn der andere einem betrügt und man vergibt dem anderen nach nur einem Akt der Vergeltung. Laut den Autoren kann die Tit for tat-Strategie in vielfältigen Umgebungen zum Erfolg führen (Axelrod & Hamilton 1981, S. 1393).

3.1.3 Genetischer Altruismus

Voland beschreibt Kooperation und die verschiedenen Formen von Altruismus anhand deren strategischer Ziele und ihrer Funktionslogik. Demnach ist das strategische Ziel bei der Kooperation die Investition in ein gemeinsames Verhalten bei unmittelbarer Gewinnerwartung. Die evolutionäre Funktionslogik ist dabei die direkte Amortisation vom eigennützligen Verhalten bei gleichzeitigen „zufälligen“ Vorteilen für einen Dritten. Durch die Koordination des eigennützligen Verhaltens beider Partner werden die Kooperationsgewinne gefördert. Als Beispiel hierfür nennt Voland eine Männchen-Allianz zur Verteidigung eines Weibchenrudels. Beim reziproken Altruismus steckt das Ziel in der Investition in einen Partner bei späterer Gewinnerwartung. Die dahinterstehende Funktionslogik ist der Tausch der aktuellen Fitness gegen spätere Fitness. Die gegenseitige Hilfe in wechselnden Notsituationen nennt Voland als Beispiel für den reziproken Altruismus. Beim nepotistischen Altruismus geht es um die Investition in einen Verwandten. Das strategische Ziel ist dabei die Gewinnerwartung in Einheiten von indirekter Fitness. Die dahinterliegende Funktionslogik ist der Tausch von direkter Fitness gegen indirekte Fitness. Als unwahrscheinlich beschreibt Voland jedoch den genetischen Altruismus. Dessen Ziel wäre demnach eine Investition in die Gruppe, die Population oder in die eigene Art, ohne die Erwartung eines Gewinns. Die Funktionslogik wäre beim genetischen Altruismus der Tausch der eigenen Fitness gegen eine fremde Fitness. Hierfür ist nach Voland kein Beispiel bekannt. Er schliesst deshalb aus, dass das biologische Evolutionsgeschehen einen wahrhaft genetischen Altruismus hervorbringen könnte, also einen Altruismus, welcher im Durchschnitt und auf Dauer zu einer negativen Fitnessbilanz des Altruisten führen würde (Voland 2000, S. 100ff).

3.2 Prosoziales Verhalten beim Menschen

Prosoziales Verhalten sollte sich auch nach der Theorie von Hamilton (1964, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 135) nur dann zeigen, wenn die Individuen entweder miteinander verwandt sind oder davon ausgehen, dass sie mit dem Interaktionspartner auch in Zukunft zu tun haben werden. Dies steht jedoch im Widerspruch dazu, dass Versuchspersonen in Experimenten auch prosoziales Verhalten zeigen, wenn sie sich bewusst sind, dass es sich um eine einmalige Interaktion handelt und wenn sie unter vollkommener Anonymität interagieren. Ein Beispiel für diesen Befund ist das sogenannte Diktator-Spiel, bei welchem

eine Person A einen gewissen Geldbetrag erhält. Diesen Betrag soll die Person A zwischen sich und einer weiteren Person B aufteilen. Person B wird dann über die Entscheidung von Person A informiert, hat jedoch keine Beeinflussungsmöglichkeiten. Zudem lernen sich die beiden Personen weder während noch nach dem Spiel kennen, es herrscht also Anonymität. Nach der Theorie von Hamilton (ebd., S. 135) müsste Person A unter diesen Umständen also den ganzen Betrag für sich behalten und nichts davon an Person B abgeben. Die Experimente zeigen jedoch, dass Person A in der Mehrheit der Fälle sehr wohl etwas an Person B abgibt. Meistens teilt die Person A das Geld zu gleichen Teilen unter den beiden Beteiligten auf. Interessant ist auch, dass sich diese Befunde im interkulturellen Vergleich und unabhängig von der Höhe des Geldbetrages zeigen.

Doch Menschen sind nicht nur fair, sondern sogar dazu bereit, unfaires Verhalten zu bestrafen, obwohl ihnen dafür eigene Kosten entstehen. Dies zeigen die Ergebnisse aus Experimenten anhand des Ultimatum-Spiels. Der Unterschied zum oben beschriebenen Diktator-Spiel ist, dass die Person B über den Vorschlag von Person A informiert wird und die Möglichkeit hat, ihr Angebot zu akzeptieren, womit dann beide Personen die entsprechenden Beträge erhalten oder abzulehnen, worauf folgt, dass beide Personen nichts erhalten. Nach der Theorie von Hamilton (1964, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 135f) wären die Vorhersagen für dieses Spiel, dass Person B jeglichen Betrag, welcher ihr offeriert wird, annehmen sollte, denn ein kleiner Betrag ist besser als nichts. Die empirischen Befunde entsprechen aber ebenfalls nicht den Vorhersagen, sondern die Person B ist meist nur dann bereit die vorgeschlagene Aufteilung von Person A zu akzeptieren, wenn der eigene Anteil eine bestimmte Grenze nicht unterschreitet (Camerer 2003, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 136). Fetchenhauer und Bierhoff schliessen, dass Menschen ein Interesse an der Durchsetzung von Fairness und Gerechtigkeit haben, auch wenn sie dafür eigene Nachteile in Kauf nehmen müssen (Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 135f).

3.2.1 Commitment-Modell

Zur Erklärung der Tatsache, warum sich Menschen auch fair verhalten, wenn dies nicht in ihrem eigenen materiellen oder genetischen Interesse liegt, schlug Frank das Commitment-Modell vor (Frank 1988, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 137). Danach versuchen Menschen, wenn sie ihre Interaktionspartner (beispielsweise einen Geschäftspartner,

einen Freund oder einen Ehepartner) auswählen, durch bestimmte Hinweisreize Vorhersagen darüber zu machen, wie fair und ehrlich sich dieser Partner ihnen gegenüber verhalten wird. Frank geht davon aus, dass vor allem solche Menschen als ehrlich und fair gehalten werden, die es auch wirklich sind. Auf den Punkt gebracht besagt seine Theorie, dass Menschen die Ausprägung ihrer Fairness signalisieren können und faire Menschen deshalb als Interaktionspartner bevorzugt werden. Wer jedoch fair wirken will, muss sich auch tatsächlich fair verhalten. Nach Fetchenhauer und Bierhoff (2004, S. 138) muss die Theorie von Frank zwei Voraussetzungen erfüllen, um Gültigkeit zu erlangen. Einerseits muss es sich bei der Prosozialität um ein relativ stabiles Persönlichkeitsmerkmal handeln, andererseits müssen Menschen in der Lage sein, die Prosozialität auch valide einschätzen zu können. Dass Prosozialität über längere Zeiträume stabil bleibt, darauf weist laut Fetchenhauer und Bierhoff eine Vielzahl von Befunden. Zudem zeigte ein Experiment von Frank, Gilovich und Regan (1993, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 138), dass Versuchsteilnehmer deutlich besser als zufällig in der Lage waren, das Verhalten ihrer Interaktionspartner vorherzusagen. Dies vor allem dann, wenn es sich um Interaktionspartner handelte, welche sich eigennützig verhielten.

3.2.2 Altruismus und Prosozialität als Resultat sexueller Selektion

Miller (2001, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 138) hat eine weitere evolutionspsychologische Erklärung bezüglich dem Altruismus-Paradox hervorgebracht. Demnach kann die Bereitschaft, sich uneigennützig zu verhalten, als Handicap im Sinne von Zahavi und Zahavi (1997, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 138) aufgefasst werden. Die Handicap-Theorie diene zur Erklärung, warum einige Spezies sexuelle Ornamentierungen aufweisen, obwohl diese dem Überleben eher hinderlich sind, wie beispielsweise der prächtige Schwanz der Pfauen. Laut der Theorie wollen männliche Pfauen dadurch signalisieren, dass sie überlebensfähig sind, trotz des riesigen Schwanzes, welcher ihre Möglichkeiten zur Flucht vor Feinden eher mindert. Nach Miller erfüllt eine prosoziale Verhaltensweise, wie beispielsweise das Spenden für eine gemeinnützige Organisation, eine ähnliche Funktion, denn durch seine Grosszügigkeit signalisiert der Spender über welche finanziellen Mittel er verfügt, was wiederum seine Attraktivität als Sexualpartner steigern könnte. Miller belegt seine Annahme damit, dass Spender sehr wenig Mühe dafür aufwenden, sich über die Verwendung respektive den Nutzen ihrer Spende zu informieren. Wäre die Motivation für das

Spendeverhalten tatsächlich genuin altruistisch motiviert, müsste der Spender ausserordentlich stark daran interessiert sein, dass sein Geld auch wirklich bei den Bedürftigen ankommt. Weiter besagt Miller, dass Menschen prosozial sind, weil sie dann als Sexualpartner bevorzugt werden, denn ein warmherziger Mensch ist ein angenehmerer Lebenspartner und ein besseres Elternteil als ein aggressiver Mensch. Aus diesem Grund haben prosoziale Menschen bessere Reproduktionschancen, weshalb im Laufe der Evolutionsgeschichte Eigenschaften wie Prosozialität und Altruismus entstanden sind (Miller 2001, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 138f).

3.3 Empathie-Altruismus-Hypothese

Die Empathie-Altruismus-Hypothese geht davon aus, dass empathische Emotionen eine wahre altruistische Motivation hervorrufen, eine Motivation also, welche zum Ziel hat, andere, für welche man Empathie empfindet, anstatt sich selbst zu begünstigen. Die Verteidiger des Konzepts von Altruismus bestreiten nicht, dass ein grosser Teil von allem was wir tun, inklusive dem, was wir für andere tun, egoistisch motiviert ist. Aber sie glauben, dass dies noch nicht alles ist. Sie gehen davon aus, dass zumindest einige von uns, bis zu einem gewissen Grad und unter gewissen Umständen, für eine qualitativ andere Art von Motivation fähig sind, nämlich eine Motivation mit dem Ziel jemand anderem zu nützen. Viele Philosophen der Vergangenheit und auch Biologen und Psychologen der neueren Zeit glaubten, dass wir im Herzen pure Egoisten sind. Nach Batson und Shaw kann dieses Argument eines universellen Egoismus überzeugend erscheinen, denn aus einem Hilfeverhalten können viele Formen der Selbstbegünstigung entstehen. Wir können auch etwas gewinnen, wenn keine offensichtlichen Belohnungen erkennbar sind. Wenn wir beispielsweise eine hilfsbedürftige Person sehen, kann das dazu führen, dass wir uns gestresst fühlen und wir dieser Person nur helfen, um unseren eigenen Stress wieder abzubauen. Wir können auch mit einem guten Gefühl belohnt werden, sobald wir nett zu jemandem sind oder jemandem helfen. Zudem kann uns das Helfen vor der Schuld oder Scham bewahren, jemandem nicht geholfen zu haben (Batson & Shaw 1991, S. 107). Nach Batson und Shaw kann Hilfeverhalten entweder altruistisch, egoistisch, durch beides oder durch keines der beiden Gründe motiviert sein. Um die Frage nach der Existenz von Altruismus zu beantworten, müssen wir bestimmen, ob die Begünstigung einer anderen Person das ultimative Ziel unseres Handelns ist und jegliche Selbstbegünstigung unbeabsichtigte Folgen sind oder ob es sich dabei um ein instrumentel-

les Mittel handelt, um das ultimative Ziel der Selbstbegünstigung zu erreichen (Batson & Shaw 1991, S. 109). Um die Empathie-Altruismus-Hypothese zu testen, wurde sie der These einer Stressreduktion bei Hilfeleistung gegenübergestellt. Dabei wurde die Einfachheit einer Flucht (einfach bis schwer) aus der Situation, in welcher das Leiden respektive der Hilfebedarf einer anderen Person beobachtet werden musste, variiert. Zudem wurde die Empathie (niedrig bis hoch) mit dieser Person variiert. Bei geringer Empathie mit der Person in Not, sagen die Stressreduktion-Erklärung wie auch die Empathie-Altruismus-Hypothese voraus, dass mehr geholfen wird, wenn die Flucht aus der Situation schwer ist. Die Empathie-Altruismus-Hypothese sagt aber auch unter einfachen Fluchtmöglichkeiten ein hohes Hilfeverhalten voraus, wenn die Empathie hoch ist. Zudem sagt sie nur im Fall von einfacher Fluchtmöglichkeit kombiniert mit wenig Empathie ein geringes Hilfeverhalten voraus. Die Stressreduktions-Erklärung prophezeit weniger Hilfeverhalten, wenn die Fluchtmöglichkeiten einfach sind, ungeachtet der Höhe der Empathie. Im typischen Experiment werden die Versuchsteilnehmer glauben gemacht, dass sie einen Arbeiter beobachten, welchem unangenehme Elektroschocks verabreicht werden. Sie erhalten dann die Möglichkeit, dem Arbeiter zu helfen, indem sie die Schocks selbst übernehmen. Die Fluchtmöglichkeiten wurden dabei insofern variiert, dass die Versuchsteilnehmer den Arbeiter entweder weiterhin mit seinen Schmerzen beobachten müssen, sofern sie ihm nicht helfen oder dass sie die Situation verlassen können. Auch die Empathie wurde manipuliert und gemessen. Die Ergebnisse stützen die Empathie-Altruismus-Hypothese im Gegensatz zur Stressreduktions-Erklärung. Nach Batson und Shaw scheint die Stressreduktions-Erklärung falsch zu sein (ebd., S. 115). Wenn Menschen unter gewissen Umständen mindestens teilweise mit dem ultimativen Ziel handeln, das Wohlergehen von anderen zu steigern, dann muss laut Batson und Shaw die Annahme des universellen Egoismus ersetzt werden durch eine komplexere Sicht auf die prosoziale Motivation, welche sowohl Altruismus als auch Egoismus darin erlaubt (ebd., S. 119). Batson und Shaw vertreten somit ein pluralistisches Modell von prosozialer Motivation, welches nicht nur Egoismus, sondern auch Altruismus zulässt (ebd., S. 120).

4 Diskussion

Geht man von der darwinistischen Evolutionstheorie aus, sollten sich nur Verhaltensweisen entwickeln, welche die reproduktive Fitness erhöhen (Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S.

132). Wie wir in den unterschiedlichen Theorien gesehen haben, ist dies bei allen Formen von Altruismus direkt oder indirekt der Fall, ausser beim genetischen Altruismus. Der genetische Altruismus stellt die einzige Form von Altruismus dar, welche im Durchschnitt und auf Dauer zu einer negativen Fitnessbilanz führt. Würde man gemäss Voland von einer Existenz dieser Form von Altruismus ausgehen, widerspräche dies der eigenen Logik der Evolution genau so, wie die Entstehung von einem Altruismus, welcher nicht nach Verwandtschaft oder Erwidierungswahrscheinlichkeiten differenziert (Voland 2000, S. 101f). Gemäss Connor und Curry gibt es neben der Reziprozität und dem Nepotismus eine dritte Quelle für Altruismus, nämlich die der Manipulation (Connor & Curry 1995, zitiert nach Voland 2000, S. 102). Demnach ist es möglich, dass sich Tiere oder Menschen aufgrund von irrtümlichen Annahmen über ihr soziales Umfeld altruistisch verhalten. Ausbeuterisch motivierte Individuen nutzen solche Irrtümer nicht nur zu ihrem eigenen Vorteil aus, sondern sie führen diese auch aktiv herbei. Ein Beispiel sind die Bergkrähen, welche bei der Aufzucht von nichtverwandten Jungtieren helfen. Dies aus dem Grund, weil sie fälschlicherweise annehmen müssen, dass sie damit ihren Geschwistern dienen. In der Tat wurden sie aber früh aus fremden Gelegen entführt und gefüttert und dadurch in einen anderen Familienkontext gesetzt. Dies bedeutet, dass die durch die Evolution entstandenen Verwandtschaftserkennungsmechanismen und nepotistischen Tendenzen der Bergkrähen von fremden, eigennützigen Artgenossen ausgenutzt werden (Heinsohn 1991, zitiert nach Voland 2000, S. 102).

Bei allen anderen Formen als dem genetischen Altruismus gewinnt der Altruist, ob direkt oder indirekt, an Fitness. Die Frage danach, ob es echten Altruismus im Sinne von völlig uneigennützigem Altruismus überhaupt gibt, lässt sich nur schwer beantworten. Einerseits ist es eine Frage der Definition, was als den echten Altruismus bezeichnet wird. Andererseits lässt es sich auch schlecht erkennen oder sogar messen, ob eine Person etwas völlig uneigennützig tut oder ob sie daraus vielleicht doch einen Nutzen zieht, indem sie zum Beispiel innere Zufriedenheit erlangt. Sicher gibt es Menschen, die ihr ganzes Leben, ihre Kraft und Energie in die Unterstützung von Armen oder Kranken investieren. Es wäre interessant, etwas über die Motive von Persönlichkeiten wie beispielsweise Mutter Theresa oder des Dalai Lama's zu erfahren. Existiert der echte Altruismus als stabiles Persönlichkeitsmerkmal? Tun sie das was sie tun aus völlig uneigennützigen Motiven? Oder gibt ihnen ihre eigene Aufopfe-

rung für andere ein gutes Gefühl und somit auch einen Eigennutzen sowie die Kraft immer weiterzumachen? Leider lässt sich darüber nur spekulieren.

Gemäss Wuketits (1997, S. 91) stellt sich zudem die Frage nach der Abgrenzung. Welches Verhalten kann eindeutig dem reziproken Altruismus zugeordnet werden? Bei der Klassifikation von Verhaltensweisen haben wir es mit fließenden Übergängen zu tun. Ein und dieselbe Verhaltensweise kann unterschiedliche Ausprägungen aufweisen welche nicht eindeutig voneinander abgrenzbar sind. Weiter stellt sich nach Wuketits die Frage, welche der Zusammenhänge, in denen der reziproke Altruismus beim Menschen vorkommt, sich auch auf die Tierwelt übertragen lassen. Ein Problem stellt zum Beispiel die Frage dar, ob sich die gegenseitige Hilfe in Abstufungen von komplexeren zu einfacheren Formen stammesgeschichtlich nachvollziehen lässt.

Interessant ist, dass Menschen in Experimenten auch prosoziales Verhalten zeigen, wenn sie nicht verwandt sind und sie zudem wissen, dass es sich um eine einmalige Situation handelt. Menschen haben offenbar ein gewisses Gefühl für oder sogar Bedürfnis nach Fairness. So wurde im Diktatorspiel trotz herrschender Anonymität zwischen den beteiligten Personen in der Mehrheit der Fälle ein fairer Betrag vom erhaltenen Betrag an die andere Person weitergegeben. Dieser Befund kam zudem in verschiedenen kulturellen Kontexten und unabhängig vom der Höhe des Betrags zu Stande (Hamilton 1964, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 135).

Menschen scheinen also ein Bedürfnis nach Fairness zu haben. So geben sie, wenn ihnen etwas ohne eigenen Verdienst durch eine Leistung zukommt oder sie glauben, etwas ungerechtfertigt erhalten zu haben, einen beträchtlichen Teil an die andere Person weiter. Vielleicht tun sie das einfach nur um das schlechte Gewissen, welches sie sonst hegten, abzubauen. Jedoch sind Menschen sogar bereit, andere für ihre Unfairness zu bestrafen, auch wenn ihnen eigene Kosten dafür entstehen (Hamilton 1964, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 135f). Es scheint also der Fall zu sein, dass Menschen ein grundsätzliches Interesse an der Durchsetzung von Gerechtigkeit und Fairness haben. Es kann aber auch Stress entstehen, beispielsweise dadurch, dass man etwas erhält, von dem man glaubt, dass

es einem nicht zusteht. Wenn man dann noch für dessen Aufteilung zwischen sich und der anderen Person verantwortlich ist, kann dies den Stress noch verstärken. Eine Möglichkeit wäre, dass man diesen entstandenen Stress wieder abbauen will und man den Betrag deshalb teilt. Wenn dies jedoch nicht der Fall ist, dann stehen diese Befunde in Widerspruch zur soziobiologischen Perspektive. Nach dieser streben Individuen nur danach, ihre eigene Fitness zu erhöhen. Die Befunde wären dann vereinbar mit der soziopsychologischen Perspektive von Altruismus. Nach dieser muss das oberste Ziel der Handlung sein, einer anderen Person nützlich zu sein und keine selbstbegünstigenden Motive zu bezwecken.

Plausibel erscheinen auch die Erklärungen anhand des Commitment-Modells, nach welcher Menschen die Ausprägung ihrer Fairness signalisieren können und faire Menschen deshalb als Interaktionspartner bevorzugt werden. Um als fair empfunden zu werden, muss man sich aber auch tatsächlich fair verhalten (Frank 1988, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 137). Auch die Ansicht von Miller, wonach eine prosoziale Verhaltensweise die eigene Attraktivität als Sexualpartner steigern könnte (Miller 2001, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 138), erachte ich als plausibel und sie ist zudem mit der biologischen Ansicht vereinbar, wonach Individuen stets ihr eigenes Überleben sichern wollen.

Die Verteidiger vom Altruismus-Konzept gehen davon aus, dass Menschen bis zu einem gewissen Grad und unter gewissen Umständen zu einer qualitativ anderen Art von Motivation fähig sind, welche nur zum Ziel hat, anderen zu nützen. Das Motiv des universellen Egoismus kann zwar nach Batson und Shaw auch überzeugend sein, weil man aus seinem Hilfeverhalten auf die verschiedensten Arten Selbstbegünstigung ziehen kann. Sie plädieren aber für ein pluralistisches Modell der prosozialen Motivation, denn nach ihnen kann ein Verhalten altruistisch, egoistisch, durch beides oder weder noch motiviert sein. Es muss bestimmt werden, ob das ultimative Ziel einer Handlung die Begünstigung einer anderen Person ist und ob jegliche Selbstbegünstigung nur eine unbeabsichtigte Folge ist. Es muss auch bestimmt werden, ob es sich beim prosozialen Verhalten nicht eher um ein Mittel handelt, um das ultimative Ziel der Selbstbegünstigung zu erreichen (Batson & Shaw 1991, S. 107ff).

5 Fazit

Als Fazit kann gesagt werden, dass die Frage danach, ob es echten Altruismus wirklich gibt, sich schwierig gestaltet. Wie wir gesehen haben, ist es einerseits eine Frage der Definition von Altruismus an sich, aber auch davon, welche einzelnen Verhaltensweisen als altruistisch klassifiziert werden. Batson und Shaw (1991, S. 115) lehnen die Stressreduktions-Erklärung ab. Sie glauben also nicht, dass wir uns altruistisch verhalten, um unseren eigenen Stress abzubauen. Sie glauben, die Annahme des universellen Egoismus verwerfen zu können, wenn Menschen unter gewissen Umständen mindestens teilweise mit dem ultimativen Ziel handeln, um das Wohlergehen von anderen zu steigern. Aber genau diese Frage gilt es zu klären und das gestaltet sich als sehr schwierig. Gibt es überhaupt Menschen, welche ausschliesslich das Ziel verfolgen, das Wohlergehen von anderen zu steigern? Und wenn dies nur teilweise zutreffen sollte, wie lassen sich diese Teile vom selbstbegünstigenden Altruismus trennen?

Man kann mit der soziobiologischen Perspektive einiggehen, wobei es bei allen Formen von Altruismus entweder um Austauschverhältnisse oder direkte sowie indirekte Fitnesserhöhung geht. Der Grund dafür, dass Menschen sich auch unter Anonymität fair verhalten (Hamilton 1964, zitiert nach Fetchenhauer & Bierhoff 2004, S. 135), könnte meines Erachtens auch darin liegen, dass Menschen nach einem positiven Selbstbild streben und dieses aufrecht erhalten wollen (Parkinson 2007, S. 101). Eine Möglichkeit könnte somit sein, dass man sich selbst nicht als geizig sehen möchte. Gemäss der Selbstwahrnehmungs-Theorie von Bem leiten Menschen ihre Einstellungen von ihrem Verhalten ab (Bem 1972, zitiert nach Gass & Seiter 2011, S. 208). Teilen sie also einen Geldbetrag mit einer anderen Person, leiten sie daraus ab, dass sie fair und grosszügig sind. Diesem Selbstbild möchten sie dann weiterhin entsprechen.

Meines Erachtens könnte der Grund, warum sich Menschen fair verhalten auch im religiösen Glauben oder in der Erziehung liegen. Es kann sein, dass man aufgrund seines Glaubens Gutes tut oder auch einfach nur deshalb, weil man es durch die Erziehung seit Kind so gelernt hat. Dies müsste anhand weiterer Forschung untersucht werden.

Literatur

Axelrod, Robert & Hamilton, William D. (1981). „The evolution of cooperation“. *Science* 211 (4489), S. 1393-1396.

Batson, Daniel C. & Shaw, Laura L. (1991). „Evidence for Altruism: Toward a Pluralism of Prosocial Motives“. *Psychological Inquiry* 2 (2), S. 107-122.

Bierhoff, Hans-Werner (2007). „Prosoziales Verhalten“. In: Jonas, Klaus, Stroebe, Wolfgang & Hewstone, Miles (Hg.). *Sozialpsychologie*. Heidelberg: Springer Medizin Verlag. S. 296-327.

Burnstein, Eugene, Crandall, Christian & Kitayama, Shinobu (1994). „Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision“. *Journal of Personality and Social Psychology* 67 (5), S. 773-789.

Fetchenhauer, Detlef & Bierhoff, Hans-Werner (2004). „Altruismus aus evolutions-theoretischer Perspektive“. *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 35 (3), S. 131-141.

Gass, Robert H. & Seiter, John S. (2011). „Persuasion, social influence and compliance gaining“. Boston: Pearson.

Parkinson, Brian (2007). „Soziale Wahrnehmung und Attribution“. In: Jonas, Klaus, Stroebe, Wolfgang & Hewstone, Miles (Hg.). *Sozialpsychologie*. Heidelberg: Springer Medizin Verlag. S. 70-109.

Spencer, Herbert (1886). „Die Principien der Psychologie“. Band 2. Stuttgart: Schweizerbart.

Trivers, Robert L. (1971). „The evolution of reciprocal altruism“. *Quarterly Review of Biology*, 46 (1), S. 35-57.

Voland, Eckart (2000). „Grundriss der Soziobiologie“. Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.

West Eberhard, Mary J. (1975). „The Evolution of Social Behavior by Kin Selection“. *Quarterly Review of Biology*, 50 (1), S. 1-33.

Wuketits, Franz M. (1997). „Soziobiologie: Die Macht der Gene und die Evolution sozialen Verhaltens“. Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.