

SOCIOLOGY IN SWITZERLAND

Sociology of Health and Social Welfare

Das soziale Phänomen des Altruismus

Altruismus aus evolutionstheoretischer und
sozialwissenschaftlicher Perspektive

Emilou Noser

emilou_noser@hotmail.com

Zuerich, September 2012

Bibliographische Zitation:

Noser, Emilou: Das soziale Phänomen des Altruismus. In: Sociology in Switzerland: Sociology of Health and Social Welfare. Zürich 2012 http://socio.ch/health/t_enoser.pdf

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
2. Definition Altruismus	4
2.1. Altruismus in der Sozialpsychologie	4
2.2. Altruismus aus evolutionstheoretischer Perspektive	5
2.3. Integration der Definitionen.....	6
3. Altruismus – eine effiziente Strategie?	6
3.1. Theorie der Verwandtschaftsselection	8
3.2. Theorie des reziproken Altruismus	10
3.3. Integration der Evolutionstheorien.....	11
3.4. Commitment-Modell	11
3.5. Altruismus als das Produkt sexueller Selektion	12
3.6. Integration der Alternativerklärungen.....	12
3.7. Schlussfolgerung	13
4. Welche Bedingungen fördern/hemmen Altruismus?	14
4.1. Bedingungsfaktoren der Soziobiologie	14
4.2. Bedingungsfaktoren der Sozialwissenschaften.....	15
5. Der genuine Altruismus – ein Mythos?	20
6. Schlusswort	23
7. Literaturverzeichnis	26

1. Einleitung

Diese Literaturarbeit beschäftigt sich mit dem sozialen Phänomen des Altruismus. Unter Altruismus versteht man in der Evolutionstheorie, dass ein Akteur einem anderen die eigenen Ressourcen zur Verfügung stellt, ohne dafür – zumindest unmittelbar – eine Gegenleistung zu erhalten (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004).

In dieser Definition zeigt sich ein Schlüsselproblem des Sozialverhaltens: Weil die eigenen Ressourcen abgegeben werden, reduziert der altruistische Akteur seine eigene reproduktive Fitness zugunsten eines anderen Individuums (Smith, 1978; Wuketits, 1997). Da der Altruist seine eigene Fitness und damit seine Reproduktions- und Überlebenschancen reduziert, schadet er sich damit in doppelter Weise: zum einen hilft er seinem Konkurrenten, mehr Nachkommen zu produzieren; zum anderen verringert er seinen eigenen genetischen Beitrag zur nächsten Generation. Solch ein altruistisches, fitness-reduzierendes Verhalten hätte nach der Sichtweise Darwins im Laufe der Evolution bereits aussterben sollen. Altruismus hätte, nach der damaligen Vorstellung von Selektion, gar keine adaptive Funktion und dürfte es deshalb gar nicht geben (Reyer, 1999). Auch nach ersten Überlegungen von Allison (1992) sollte in der altruistischen Bedingung negativer Selektionsdruck vorherrschen: Nur jene Verhaltensweisen und Normen sollten überleben, welche zu einer erhöhten Fitness führen und somit einen positiven Selektionsdruck erfahren. Die Tatsache, dass Altruismus in der Evolutionsgeschichte jedoch überlebt hat und weiterbesteht, spricht für das Vorliegen von Konditionen, in denen Altruismus, trotz der augenscheinlichen Fitnessreduktion, positiven Selektionsdruck erfährt.

Weil altruistisches Verhalten, je nach Themengebiet und Autor, verschieden definiert wird, werden an erster Stelle der Literaturarbeit relevante Definitionen des Altruismus aufgegriffen und untersucht. Anschliessend wird, auf Basis des propagierten Schlüsselproblems des Altruismus, der Frage nachgegangen, ob Altruismus eine effiziente Strategie zum Überleben und zur Steigerung der eigenen reproduktiven Fitness ist. Alsdann wird mittels bestehender Literatur untersucht, unter welchen Bedingungen altruistisches Verhalten positiven Selektionsdruck erfährt und gefördert wird. Schliesslich widmet sich die Arbeit der Kernfrage, welche schon mehrfach kontroverse Diskussionen hervorrief (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004; Wuketits, 1997): Existiert der genuine, reine und echte Altruismus in unserer Gesellschaft tatsächlich?

2. Definition Altruismus

In diesem Kapitel werden verschiedene Definitionen von Altruismus aufgezählt. Dies ist insofern wichtig, weil viele verschiedene, manchmal auch kontroverse Definitionen bestehen und der Begriff Altruismus noch immer sehr unklar ist. Zwei relevante Definitionen, welche sich grundsätzlich unterscheiden, entspringen der Sozialpsychologie und der Evolutionstheorie.

2.1. Altruismus in der Sozialpsychologie

In der Sozialpsychologie wird zwischen Helfen, prosozialem Verhalten, und Altruismus differenziert, welche grundsätzlich auf verschiedenen Intentionen aufbauen. Helfen ist der umfassendere Begriff, während die Bedeutung von Altruismus viel enger gefasst wird (Schwartz & Howard, 1981).

Helfen bezieht sich auf Handlungen, mit denen beabsichtigt wird, die Situation des Hilfeempfängers zu verbessern. Dies ist auch der Fall, wenn man aufgrund beruflicher Pflichten motiviert ist, einer anderen Person zu helfen. Prosoziales Verhalten bezieht sich auf das Hilfeverhalten, das nicht durch berufliche Verpflichtungen motiviert ist und das nicht von einer Organisation ausgeführt wird. Die Ausnahme sind Wohltätigkeitsorganisationen, deren Ziel es ist, das Wohlergehen bedürftiger Menschen zu fördern. Oberstes Ziel des prosozialen Verhaltens kann sein, soziale Anerkennung zu erhalten oder die eigene Belastung zu verringern (Jonas, Stroebe & Hewstone, 2007). Im Allgemeinen kann prosoziales Verhalten aus dem übergeordneten Ziel resultieren, sich selbst (egoistisch motiviertes Verhalten) oder einer anderen Person (altruistisch motiviertes Verhalten) zu nützen. In der Praxis unterliegt prosoziales Verhalten oft einer Mischung aus egoistischen und altruistischen Motivationen (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley & Birch, 1981). Der Begriff Altruismus unterliegt einer zusätzlichen Einschränkung und ist somit der am Engsten gefasste Begriff: Einer anderen Person zu nützen, ist das oberste Ziel des Helfenden. In der Sozialpsychologie wird demnach der Begriff Altruismus nur dann gebraucht, wenn vorausgesetzt werden kann, dass ein Hilfeverhalten dem übergeordneten Ziel gilt, einer anderen Person Nutzen einzubringen. Gemäss der sozialpsychologischen Sichtweise können altruistische Neigungen genetisch festgelegt sein - müssen aber nicht. Nach Bierhoff (2005) werden die individuellen Neigungen, sich altruistisch zu verhalten, stärker durch das soziale Lernen erworben. Soziale Regeln,

die in spezifischen sozialen Kontexten zur Anwendung kommen, werden als Ergebnis sozialen Lernens internalisiert. Einmal erworben, werden sie in ein System der Selbstverstärkung integriert (Bandura, 1997). Das Sozialverhalten wird durch Faktoren beeinflusst, die im kulturellen Umfeld verwurzelt sind: Hierbei handelt es sich um kulturelle Normen und Werte, die von der gesamten Gesellschaft geteilt werden (Jonas et al., 2007). Buss (2004) hebt klar hervor, dass das Sozialverhalten nicht genetisch determiniert wird, sondern das Ergebnis eines komplexen Zusammenspiels der genetischen Anlage des Menschen, individueller Persönlichkeitsmerkmale, des sozialen Lernens und der Wahrnehmung unmittelbarer sozialer Bedingungen ist.

2.2. Altruismus aus evolutionstheoretischer Perspektive

Im Unterschied zur sozialpsychologischen Definition wird Altruismus von Evolutionstheoretikern als ein Verhalten definiert, bei dem ein Organismus einem anderen Ressourcen zur Verfügung stellt, ohne dafür – zumindest unmittelbar – Ressourcen zurückzuerhalten (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004). Nach Wuketits (1997) ist ein Altruist jedes beliebige Lebewesen, das seine Fitness zugunsten eines oder mehrerer anderer Lebewesen reduziert. Fitness bezeichnet dabei stets den reproduktiven Erfolg.

Altruismus wird somit von Evolutionstheoretikern nicht als ein Motivsystem, sondern über die Konsequenzen des Verhaltens definiert. Durch diese verhaltensorientierte Definition hat die Evolutionstheorie widersprüchliche Aussagen über die zugrunde liegenden Motive des Altruismus vermieden. Im Gegensatz zur sozialpsychologischen Sichtweise muss Altruismus nicht ausschliesslich durch altruistische Motive bedingt sein, sondern kann durchaus auch egoistische Motive beinhalten. Das heisst, dass sich ein Individuum nach evolutionstheoretischer Sichtweise auch dann altruistisch verhält, wenn es einem anderen hilft, um soziale Anerkennung zu erhalten.

Forscher aus dem Bereich der Biowissenschaften gehen davon aus, dass prosoziales Verhalten tiefe biologische Wurzeln hat und demzufolge im sozialen Leben nicht die Ausnahme, sondern die Regel ist (Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005). In der Zwillingsstudie von Rushton, Fulker, Neale, Nias und Eysenck (1986) konnte gezeigt werden, dass 50% der Varianz in Altruismus über genetische Einflüsse erklärt werden kann.

2.3. Integration der Definitionen

Weil es nicht *die* klare und eindeutige Definition des Altruismus gibt, versuchten Sober und Wilson (1998) die Kontroverse zu lösen, indem sie zwischen psychologischem Altruismus (Fokus auf die Intention) und evolutionärem Altruismus (Fokus auf die Konsequenz) unterscheiden.

Die vorliegende Literaturlarbeit stützt sich auf die Definition der Evolutionstheorie – also auf den evolutionären Altruismus, da der Begriff Altruismus in der Sozialpsychologie sehr eng gefasst wird. Ausserdem ist es sehr schwierig – wenn nicht unmöglich - die jeweilige Intention des Individuums für Hilfeverhalten objektiv zu messen. Die individuelle Intention muss nach der sozialpsychologischen Definition des Altruismus jedoch bekannt sein, damit zwischen egoistischen und altruistischen Motiven, und somit zwischen prosozialem und rein altruistischem Hilfeverhalten, differenziert werden kann. Ein grosser Vorteil der evolutionstheoretischen Definition besteht auch darin, dass altruistisches Verhalten in experimentellen und quasiexperimentellen Versuchsdesigns vergleichsweise valide anhand der jeweiligen Verhaltenskonsequenzen gemessen werden kann (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004). In dieser Literaturlarbeit wird somit nachfolgend unter altruistischem Verhalten verstanden, dass ein Akteur einem anderen die eigenen Ressourcen zur Verfügung stellt, ohne dafür – zumindest unmittelbar – eine Gegenleistung zu erhalten (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004).

3. Altruismus – eine effiziente Strategie?

In diesem Kapitel wird untersucht, ob altruistisches Verhalten überhaupt eine effiziente Strategie für die reproduktive Fitness und das Überleben ist. Die Frage nach der Effizienz des Altruismus in der Evolution wurde erstmals von Smith (1978) aufgegriffen, wonach der Altruismus eines der Schlüsselprobleme des (Sozial-)Verhaltens ist: Warum fördert die Selektion Verhaltensmuster, die augenscheinlich nicht dem Überleben des Individuums dienen? In seinem Buch „The evolution of sex“ (1978) untersuchte Smith Kosten und Nutzen der geschlechtlichen Fortpflanzung: Er versuchte zu erklären, warum sich viele Arten geschlechtlich fortpflanzen, obwohl es durchaus Vorteile für das egoistische Gen in der ungeschlechtlichen Fortpflanzung gibt. Der Grund liegt darin, dass bei der ungeschlechtlichen Fortpflanzung immer nur die gleichen Gene weitervererbt werden, während bei der geschlechtlichen Fort-

pflanzung die genetischen Beiträge der Eltern durch den Prozess der genetischen Rekombination durchmischt werden und daraus ein neuartiger Genotyp resultiert. Nach Smith (1978) wird die unendliche Variationsbreite innerhalb einer Art erst durch die geschlechtliche Fortpflanzung geschaffen, welche notwendig ist für die evolutionäre Selektion. Ohne Variation kann es keine Selektion geben und infolgedessen auch keine Anhäufung von Abwandlungen (Darwin, 1859; Wuketits 1997). Erst wenn eine Variationsbreite innerhalb einer Art vorhanden ist, können die Individuen nach ihrem unterschiedlichen Genotyp selektiert werden. Ein zusätzlicher Vorteil der geschlechtlichen Fortpflanzung ist, dass die Arten, welche sich geschlechtlich fortpflanzen, besser angepasst und widerstandsfähiger sind gegen Krankheiten und Parasiten. Mit diesen Überlegungen von Smith (1978) wird klar, dass ein gewisses Mass an Kooperation sinnvoll und notwendig ist, um die eigene Art aufrechtzuerhalten und zu fördern. Doch: Macht geschlechtliche Fortpflanzung bereits altruistisches Verhalten aus? Wuketits (1997) stellt eine Faustregel auf, welche hilft, zwischen blosser Kooperation und Altruismus zu unterscheiden: Kooperatives Verhalten schafft dem Akteur keine Kosten an direkter Fitness; es bringt ihm aber Nutzen an direkter und/oder indirekter Fitness ein. Verhält sich ein Individuum jedoch altruistisch, kann dies ebenfalls Nutzen an direkter und/oder indirekter Fitness einbringen; doch für den Altruisten entstehen Kosten an direkter Fitness. Der Grund liegt darin, dass das altruistische Individuum seine Fitness zugunsten eines anderen (zumindest kurzfristig) reduziert. Im Kontrast wird bei der geschlechtlichen Fortpflanzung die direkte reproduktive Fitness von beiden Individuen durch potentiellen Nachwuchs gesteigert, und die Kosten sind in der Regel gering. Deswegen kann bei der geschlechtlichen Fortpflanzung bloss von Kooperation ausgegangen werden: Beide Individuen profitieren gegenseitig ohne entstehende Kosten voneinander. Smith (1978) kann mit seinen Überlegungen die Effizienz der Kooperation erklären. Das Schlüsselproblem des Sozialverhaltens besteht jedoch weiterhin: Warum existiert Altruismus trotz der Reduktion der eigenen Ressourcen und der reproduktiven Fitness in der Evolution? Macht Altruismus trotz diesen Kosten an direkter Fitness und Ressourcen eine effiziente Evolutionsstrategie aus? Reyer (1999) spielt zur Veranschaulichung des Schlüsselproblems des potentiell ineffizienten Altruismus ein Gedankenexperiment durch: In einer fiktiven Population befinden sich 99% Altruisten. Die Egoisten sind mit 1% Populationsanteil zwar stark in der Minderheit; da sie aber ihre reproduktive Fitness durch egoistische Verhaltensweisen fördern und die Altruisten durch ihr Verhalten schwächen, setzen sich ihre Erbanlagen immer mehr durch und ver-

drängen die der Altruisten. Altruismus wäre deswegen gegenüber Egoismus keine evolutionstheoretisch stabile Strategie (Reyer, 1999). Gleichermassen argumentieren Mesoudi, Whiten und Laland (2004): Wenn zwei Varianten miteinander in Konkurrenz stehen, wird im Laufe der Zeit die Häufigkeit einer Variante zunehmen, während eine andere dementsprechend abnimmt. Folglich wird sich in dem geschilderten Fall von Reyer (1999) die Anzahl der egoistischen Variante erhöhen, während die altruistische Variante immer seltener wird. Jetzt fragt man sich: Weshalb kommt altruistisches Verhalten in der Natur trotzdem vor? Wuketits (1997) postuliert die Möglichkeit, dass altruistisches Verhalten dem Altruisten unter gewissen Umständen Nutzen einbringen kann und deswegen in der Evolution als Überlebensstrategie existiert. Viele Forscher haben sich diesem Schlüsselproblem angenommen und versucht, es wenigstens ansatzweise zu lösen. Zwei etablierte Erklärungen stammen von den Forschern Hamilton (1964) und Trivers (1971), welche folgend erläutert und in ihrer Erklärungskraft eingeschränkt werden. Anschliessend werden zwei Alternativerklärungen von Frank (1988) und Miller (2001) dargestellt.

3.1. Theorie der Verwandtschaftsselektion

Hamilton (1964) erklärt in der Theorie der Verwandtschaftsselektion aus evolutionstheoretischer Perspektive das Phänomen des Altruismus. Er beantwortet die Frage, weshalb Individuen häufig Familienmitgliedern helfen, deren Kinder aufzuziehen, ohne selbst eigenen Nachwuchs zu betreiben. Dieses Verhalten ist nach evolutionstheoretischer Definition altruistisch: Das helfende Individuum reduziert seine eigene reproduktive Fitness – zugunsten eines anderen Individuums. Ein aussergewöhnliches Naturbeispiel sind Insektenstaaten bei Ameisen: Die primäre Aufgabe der Arbeiterinnen ist es, der Königin bei der Fortpflanzung zu helfen und gruppenfremde Insekten zu vertreiben. Jetzt kann man die Frage stellen, warum die Arbeiterinnen das andere Gruppenmitglied auf Kosten der eigenen Reproduktion unterstützen. Kann dieses altruistische Verhalten eine effiziente Überlebensstrategie darstellen? Hamilton (1964) macht sich dazu viele Überlegungen, welche auf das Konzept der Gesamtfitness hinauslaufen: Nicht nur der individuelle Fortpflanzungserfolg ist wichtig, sondern auch der Anteil, den das Individuum am Fortpflanzungserfolg anderer hat, indem es sie unterstützt. Die anderen sind in der Regel eng verwandte Individuen. Die Gesamtfitness setzt sich daher aus der durch eigene Fortpflanzung erreichten direkten Fitness und der durch

Gruppenunterstützung erzielen indirekten Fitness zusammen. Das heisst, dass Menschen nicht nur an ihrem eigenen Vorteil interessiert sind, sondern auch am Vorteil von Menschen, mit denen sie eine hohe genetische Übereinstimmung aufweisen. Der Grund liegt darin, dass die Unterstützung verwandter Menschen dazu führt, dass die eigenen Gene in zukünftigen Generationen erhalten bleiben. Deswegen spielt der Grad der genetischen Verwandtschaft eine relevante Rolle, welcher mit dem Verwandtschaftskoeffizienten angegeben wird: Der Koeffizient beträgt bei den eigenen Eltern, Geschwistern und Kindern 0.5, weil bei ihnen die genetische Übereinstimmung 50% ausmacht. Bei den Grosseltern beläuft sich der Koeffizient auf noch 0.25, die genetische Übereinstimmung liegt bei 25%. Hamilton argumentiert, dass die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens vom Grad der genetischen Verwandtschaft, sowie von den Kosten für den Helfenden und dem Nutzen für den Hilfeempfänger abhängt. Das heisst, dass die folgende Ungleichung erfüllt sein muss, damit es zu altruistischem Verhalten kommt: Der Verwandtschaftskoeffizient und der Nutzen für den Hilfeempfänger müssen grösser sein als die Kosten für den Helfer.

Die Validität von Hamiltons Theorie konnte in vielen Studien belegt werden (Chagnon & Bugos, 1979; Burnstein, Crandall & Kitamaya, 1994). Die Theorie der Verwandtschaftsselektion von Hamilton (1978) erklärt hinreichend, weshalb eng verwandte Individuen einander unterstützen und sich altruistisch verhalten. Mit dem Konzept der Gesamtfitness kann gezeigt werden, dass die Fitness auch indirekt durch die Unterstützung von Verwandten gefördert werden kann. Altruistisches Verhalten kann nach der Theorie der Verwandtschaftsselektion also durchaus eine effiziente Strategie zum Überleben und zur erfolgreichen Reproduktion sein.

Fetchenhauer und Bierhoff (2004) dämmen die Erklärungskraft der Theorie der Verwandtschaftsselektion jedoch ein, indem sie in Erwägung ziehen, dass die Theorie nicht in der Lage ist, altruistisches Verhalten beim Menschen hinreichend zu erklären. Sie kann erklären, warum Menschen bereit sind, anderen zu helfen, mit welchen sie genetisch verwandt sind. Und die Theorie ist eine befriedigende Erklärung dafür, wie sich die Neigung zum Altruismus beim Menschen entwickelt hat. Sie kann jedoch nicht erklären, warum altruistisches Verhalten auch unter nicht verwandten Individuen beobachtet werden kann, die sich der Tatsache ihrer Nichtverwandtschaft durchaus bewusst sind. Ausserdem kann die Theorie der Verwandtschaftsselektion den Altruismus nur in kleinen Gruppen, nicht aber in komplexen Gesellschaften erklären (Hunt, 1990).

3.2. Theorie des reziproken Altruismus

Als Ergänzung zum Verwandtschaftsaltruismus ist um 1971 die Reziprozitätstheorie von Trivers entwickelt worden. Die Kernaussage ist, dass Individuen - insbesondere Primaten und Menschen - bereit sind, anderen zu helfen, wenn sie die Erwartung haben, dass diese Hilfeleistung in der Zukunft durch den Hilfeempfänger mit einer Gegenleistung kompensiert wird. Voland (1993) definiert den reziproken Altruismus folgendermassen: Ein reziproker Altruist ist jemand, der zunächst auf die volle Ausschöpfung seiner persönlichen Reproduktionschancen zugunsten Dritter verzichtet. Er wird dadurch belohnt, dass seine Opferhaltung bei zukünftiger Gelegenheit erwidert wird. Diese gegenseitige Unterstützung weist einen Fitnessgewinn für alle Beteiligten aus, der die ursprünglich altruistisch entstandenen Kosten zumindest ausgleicht. Diese Definition zeigt, dass in der Nettobilanz kein Verlust für den Helfer, sondern ein Fitnessgewinn für alle Beteiligten vorliegt (Wuketits, 1997). Dieser Fitnessgewinn auf Seiten des Hilfesenders und -empfängers kann als eine gewisse Effizienz altruistischen Verhaltens interpretiert werden.

In der Bedeutung des reziproken Altruismus unterscheiden sich die Evolutionstheorie und die Sozialwissenschaften abermals voneinander: Die Evolutionstheorie versteht den reziproken Altruismus als Bestandteil der gemeinsamen genetischen Anlage (Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005). Die Sozialwissenschaften jedoch verstehen den reziproken Altruismus als universell gültige, kulturelle Norm, welche zwei Vorschriften umfasst: Erstens sollen Menschen denen helfen, welche ihnen geholfen haben. Zweitens sollen Menschen diejenigen nicht verletzen, welche ihnen geholfen haben (Gouldner, 1960). Diese Reziprozitätsnorm, wie sie in den Sozialwissenschaften angenommen wird, ist jedoch durch Missbrauch von Menschen, welche diese Norm nicht internalisiert haben, gefährdet. Beispielsweise, wenn der Altruist vom (egoistisch motivierten) Hilfeempfänger bei späterer Gelegenheit keine Gegenleistung erhält und somit die altruistische Leistung vom Empfänger ausgenutzt wird. Deswegen bestehen verschiedene Grundvoraussetzungen dafür, dass das Missbrauchsrisiko minimiert wird und reziproker Altruismus als effiziente Strategie eingesetzt werden kann. Allison (1992) betont dabei ähnlich wie Trivers (1971) die Rolle des Empfängers: Wenn sich der Empfänger und der Sender altruistisch verhalten, gibt es keinen negativen, sondern einen positiven Selektionsdruck – der wiederum für eine erhöhte Effizienz des

altruistischen Verhaltens steht. Deswegen erstellt Allison (1992) die allgemeine Regel: „Sei gut zu Personen, die eine mehr als durchschnittliche Wahrscheinlichkeit aufweisen, diese altruistische Norm auch zu befolgen.“ Diese Regel kann sich passiv mittels Imitation oder aktiv mittels Lehren in der Kultur verteilen. Durch die Verbreitung der altruistischen Regel erhöht sich die Zahl der möglichen Hilfeempfänger, welche diese Regel durch Imitation und Lehren internalisiert haben. Durch die allgemeine Regel von Allison (1992) lässt sich das Missbrauchsrisiko des reziproken Altruismus minimieren. Nach Allison (1992) spielt es deshalb eine Rolle, ob der Empfänger selbst altruistisch oder egoistisch motiviert ist: Die Effizienz ist höher, wenn der Empfänger ebenfalls altruistisch motiviert ist und den Helfer bei späterer Gelegenheit für seine Hilfeleistung belohnt. Wuketits (1997) ergänzt, dass diese allgemeine Regel bereits in Hamiltons Theorie der Verwandtschaftsselektion integriert ist: Aufgrund des Verwandtschaftsgrades ist das altruistische Gen mit hoher Wahrscheinlichkeit ebenso im Körper der Hilfeempfänger vorhanden. Weil beim reziproken Altruismus diese allgemeine Regel nicht gilt, bestehen verschiedene Bedingungen, um eine mögliche Ausnutzung des Altruisten durch den Empfänger zu vermeiden. Die Bedingungen, welche altruistisches Verhalten fördern oder hemmen, werden im nächsten Kapitel genauer erläutert.

3.3. Integration der Evolutionstheorien

Durch die beiden etablierten Theorien von Hamilton (1964) und Trivers (1971) wird klar, dass der Altruismus durchaus eine effiziente Strategie in der Evolution sein kann. Altruistisches Verhalten ist nach diesen beiden Evolutionstheorien in dem Sinne effizient, dass ein Individuum seine eigene reproduktive Fitness mittels Unterstützung Verwandter indirekt erhöhen kann; andererseits wird ihm ein Fitnessgewinn bei der Belohnung für die Hilfe nichtverwandter Individuen zugesprochen.

3.4. Commitment-Modell

Fetchenhauer und Bierhoff (2004) stützen sich für die Erklärung der Effizienz altruistischen Verhaltens auf die Theorie von Frank (1988). Diese besagt, dass faire Menschen von anderen bevorzugt als Interaktionspartner gewählt werden. Daher versuchen Personen durch bestimmte Hinweisreize zu prognostizieren, inwiefern sich der potentielle Interaktionspartner

ihnen gegenüber fair verhalten wird. Insbesondere spielen diejenigen Hinweisreize eine zentrale Rolle, welche schwer vorzutäuschen sind.

3.5. Altruismus als das Produkt sexueller Selektion

Miller (2001) versucht, die Funktion altruistischen Verhaltens zu erklären und argumentiert, dass der Altruist durch seine Grosszügigkeit signalisiert, über welche Ressourcen er verfügt. Ein solches altruistisches Verhalten kann seine Attraktivität als Sexualpartner steigern. Ebenfalls dient eine altruistische Persönlichkeit als Hinweisreiz dafür, dass ein potentieller Partner treu ist und eine hohe Bereitschaft und Fähigkeit aufweist, in gemeinsame Nachkommen zu investieren. Nach der Theorie von Miller (2001) sind Menschen altruistisch, um als Sexualpartner bevorzugt zu werden. Das heisst, dass altruistische Menschen bessere Chancen haben, sich zu reproduzieren. Diese durch Altruismus erhöhte Reproduktionschance kann zur Erklärung beitragen, weshalb im Laufe der Evolution altruistische Verhaltensweisen nicht ausstarben und eine effiziente Überlebensstrategie ausmachen.

3.6. Integration der Alternativerklärungen

Fetchenhauer und Bierhoff (2004) zeigen die Erklärungskraft der beiden Theorien von Frank (1988) und Miller (2001) auf: Nach Frank (1988) werden altruistische Menschen als Interaktionspartner bevorzugt. Ihre Präferenz als Interaktionspartner verhilft den Altruisten, durch die Kooperation mit anderen mehr Ressourcen zu akkumulieren und ein grösseres soziales Netzwerk aufzubauen, auf das sie zurückgreifen können. Nach Miller (2001) werden Altruisten als Langzeitpartner präferiert, was Sinn macht, denn für die Versorgung der eigenen Kinder sind ein grosses soziales Netzwerk und viele Ressourcen optimal. Im Gegensatz zu den etablierten Theorien von Hamilton (1964) und Trivers (1971) fokussieren die Alternativerklärungen auf die Bevorzugung von Altruisten als Kooperations- und Sexualpartner. Diese Präferenz von Altruisten verdeutlicht, dass altruistisches Verhalten durchaus eine effiziente Evolutionsstrategie sein kann und die Überlebens- (durch Bevorzugung als Interaktionspartner und durch mehr Ressourcen) und Reproduktionschancen (durch Bevorzugung als Sexualpartner) erhöht. Fetchenhauer und Bierhoff (2004) betonen, dass die Theorien von Frank (1988) und Miller (2001) vielversprechende Alternativen und Ergänzun-

gen zu den etablierten Theorien von Hamilton (1964) und Trivers (1971) darstellen.

3.7. Schlussfolgerung

Insbesondere aufgrund der beiden etablierten Theorien von Hamilton (1964) und Trivers (1971), aber auch durch die allgemeine Regel von Allison (1992) wird klar, dass Altruismus und Egoismus immer mit Kosten und Nutzen verbunden sind: Bevor sich Menschen dazu entscheiden, einem anderen Individuum zu helfen, werden die durch die potentielle Hilfe entstehenden eigenen Kosten und Nutzen sorgfältig miteinander abgewogen. Altruistisches Verhalten ist demnach immer abhängig vom jeweiligen Kosten-Nutzen Verhältnis. Eigene Kosten, welche durch die geleistete Hilfe verursacht werden können, sind beispielsweise, dass man bei Unterstützung anderer sich selbst in Gefahr bringen, von Beobachtern oder vom Hilfeempfänger negativ bewertet oder gar abgelehnt werden, materielle Verluste erleiden oder einen wichtigen Termin verpassen kann. Hingegen sind Nutzaspekte, welche Helfer bei ihrer Entscheidung berücksichtigen können: ein gutes Gewissen, ein Gefühl der Erleichterung nach der Hilfe, ein höheres Selbstwertgefühl, Erlangung sozialer Anerkennung oder Bewunderung. Die empirische Forschung belegt, dass Belohnungen und Nutzen die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens erhöhen, während die anfallenden Kosten sie senken (Piliavin, Dovidio, Gaertner & Clark, 1981). Der Zusammenhang der Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens mit dem jeweiligen Kosten-Nutzen Verhältnis hebt deutlich hervor, dass altruistisches Verhalten meist erst gezeigt wird, wenn es unter den vorliegenden Umständen auch wirklich subjektiv als effizient wahrgenommen wird. Erst nachdem der potentielle Helfer Kosten und Nutzen gegeneinander abgewogen hat, steht seine Entscheidung fest, ob er dem anderen Individuum tatsächlich helfen will. Meist wird altruistisches Verhalten erst dann gezeigt, wenn der Nutzen für sich selbst oder für den Hilfeempfänger höher als die entstehenden Kosten eingeschätzt wird.

Aufgrund dieser Kosten- und Nutzenabhängigkeit des Altruismus kann nicht klar beantwortet werden, ob altruistisches Verhalten generell eine effiziente Strategie in der Evolution ist. Die Effizienz hängt stark davon ab, welche Bedingungen jeweils vorherrschen und welche Kosten und Nutzen vom Individuum wahrgenommen und in den Entscheidungsprozess integriert werden. Diejenigen Bedingungen, welche in Bezug auf Altruismus relevant sind, werden im nächsten Kapitel vorgestellt.

4. Welche Bedingungen fördern/hemmen Altruismus?

Festgestellt wurde bereits, dass altruistisches Verhalten stark vom jeweiligen Kosten-Nutzen-Verhältnis abhängig ist: Je tiefer die Kosten und je höher der Nutzen altruistischen Verhaltens, desto höher die Wahrscheinlichkeit für altruistisches Verhalten. Damit wird klar, dass die Effizienz altruistischen Verhaltens stark von den jeweiligen Bedingungen abhängig ist: Diejenigen Bedingungen, welche viel Nutzen und wenig Kosten für den Altruisten versprechen, gelten als Altruismus-fördernde Bedingungen. Unter diesen fördernden Bedingungen wird eine hohe Effizienz und somit eine höhere Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens erzeugt. Gegensätzlich existieren Altruismus-hemmende Bedingungen, welche aufgrund von entstehenden Kosten die Effizienz des Altruismus und somit die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens reduzieren.

4.1. Bedingungsfaktoren der Soziobiologie

Wuketits (1997) betont, dass einseitiges altruistisches Verhalten, ohne jegliche Erwartung einer Gegenleistung, das seltenste menschliche Verhalten ist. Der Soziobiologe bestätigt die im vorigen Kapitel gezogene Schlussfolgerung, dass altruistisches Verhalten erst dann gezeigt wird, wenn daraus direkter oder zumindest indirekter Nutzen gezogen werden kann. Eine fördernde Bedingung, aus welcher Nutzen gezogen werden kann, liegt einerseits vor, wenn die Wahrscheinlichkeit, von anderen bloss ausgenutzt zu werden, gering ist. Andererseits sind eine gewisse Gruppenstabilität, mit deutlich kooperativen Elementen und hoher Wiedererkennbarkeit, und eine hohe Lebensdauer vorteilhaft (Buss, 2004; Wuketits, 1997). Denn der Altruist hat nur dann Aussicht auf Belohnung, wenn er und der Hilfeempfänger lange genug leben und zusammen bleiben, sodass der Hilfeempfänger bei späterer Gelegenheit den Altruisten belohnen kann. Ebenfalls spielt die Intelligenz, insbesondere das Gedächtnis, eine Rolle: Der Hilfeempfänger erbringt erst eine Gegenleistung, wenn er sich an das altruistische Verhalten erinnern kann. Gleichzeitig knüpft Wuketits (1997) altruistisches Verhalten an zwei grundlegende Bedingungen; den Verwandtschafts- und Vertrautheitseffekt. Der Verwandtschaftseffekt ist eng an Hamiltons Verwandtschaftsselektion (1964) angeknüpft und besagt: Je enger ein Individuum mit einem anderen verwandt ist, desto eher hilft es ihm. Durch die Unterstützung von verwandten Individuen kann die Gesamtfitness gesteigert

gert werden. Somit ist die Effizienz altruistischen Verhaltens gegeben. Ebenfalls fördert Vertrautheit altruistisches Verhalten. Um in einer sozialen Beziehung Vertrauen herstellen zu können, soll mit einer gewissen Häufigkeit eine Interaktion zwischen Altruist und Hilfeempfänger stattfinden. Das heisst, je geringer die räumliche Distanz und je höher die Interaktionshäufigkeit, desto eher helfen sich die Interaktionspartner gegenseitig. Wuketits (1997) betrachtet das altruistische Verhalten streng aus soziobiologischer Sichtweise und argumentiert, dass Altruismus und Egoismus Naturgesetze sind; nämlich Strategien zum Überleben und zur Erhöhung der Reproduktionschancen.

4.2. Bedingungsfaktoren der Sozialwissenschaften

In den Sozialwissenschaften existiert eine Vielzahl von Ansätzen und Theorien über die Bedingungen altruistischen Verhaltens. Entgegen den Soziobiologen betrachten die Sozialwissenschaftler Altruismus als Effekt sozialen Lernens und nicht als blosses Naturgesetz. Die Kernannahme von Latané und Darley (1969) lautet, dass die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens von der sozialen Situation beeinflusst wird. Latané und Darley (1969) untersuchten systematisch die Ursachen für die Passivität von Personen und prägten den Begriff der Verantwortungsdiffusion: Je höher die Personenanzahl, desto geringer die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens. Die Reduktion der Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens geschieht durch eine kognitive Einschätzung, indem die Verantwortung unter den verschiedenen Personen aufgeteilt wird. Je mehr Personen anwesend sind, desto mehr verringert sich das Verantwortungsgefühl des Einzelnen.

Latané und Darley (1969) stiessen zusätzlich auf einen anderen Faktor, welcher ebenfalls die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens verringert: die Bewertungsangst. Wenn das altruistische Verhalten von einer anderen Person beobachtet werden kann, wird soziale Angst ausgelöst. Aufgrund dieser Angst vor Abwertung erlebt der potentielle Altruist eine soziale Hemmung, was die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens dramatisch reduziert. Diese Hemmung altruistischen Verhaltens stellt insbesondere ein Problem dar, wenn einer Person in der Öffentlichkeit geholfen werden soll. Dieses pessimistische Ergebnis hellten die Sozialwissenschaftler Beamen, Barnes, Klentz und McQuirk (1978) in einem Experiment auf: Sie gelangten zu dem ermutigenden Ergebnis, dass das blosses Wissen über die

sozialen Prozesse die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens in der Öffentlichkeit erhöhen kann.

Grundsätzlich hängt die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens jedoch von der Höhe der Kosten ab, die für den Helfenden anfallen. Zum Beispiel: Je höher der Zeitdruck, desto geringer die Wahrscheinlichkeit altruistischen Verhaltens (Darley und Batson, 1973). Die Erklärung liegt darin, dass starker Zeitdruck die Kosten erhöht und somit einer Person nicht geholfen wird.

In der Sozialpsychologie existieren zwei grundlegende Ansätze, bei welchen Stimmung, Persönlichkeit und soziale Beziehung im Vordergrund stehen. Der individualistische Ansatz untersucht situative Stimmungen und stabile Persönlichkeitsmerkmale, um altruistisches Verhalten vorherzusagen. Stimmung und Persönlichkeit beeinflussen die individuelle Bereitschaft, altruistisch auf die Bedürfnisse anderer zu reagieren. Empirische Untersuchungen zeigen, dass eine positive Stimmung altruistisches Verhalten fördert (Rosenhan, Underwood & Moore, 1974). Diese Ergebnisse lassen sich auf Basis des Affekt-als-Information-Modells von Schwarz (1990) erklären: Die Menschen folgen einer Heuristik, indem sie ihre Stimmung als Information in das allgemeine Urteil miteinbeziehen. Positive Gefühle können insbesondere als Information dafür verwendet werden, dass die momentane Umwelt ein sicherer Ort ist (Schwarz, 1990). Zusätzlich fanden Cacioppo und Gardner (1993) heraus, dass altruistische Verhaltensweisen bei Anzeichen von Gefahr unterdrückt werden. Das heißt, dass positive Stimmung ein Indikator dafür ist, dass die Situation nicht gefährlich ist. Und dies fördert wiederum altruistisches Verhalten. In der Metaanalyse von Carlson, Charlin & Miller (1988) wurde die positive Stimmung mit Hilfe mehrerer Methoden induziert: Erfolg bei einer Aufgabe, Finden einer kleinen Summe Geld, Erhalt eines Geschenks und Denken an eine glückliche Erfahrung. Sie bestätigen die Ergebnisse von Rosenhan et al. (1974), schränken die Wirkung positiver Stimmung jedoch ein: Nach sieben Minuten ist der Effekt bereits wieder abgeflacht. Diese Abflachung zeigt, dass die Effekte positiver Stimmung auf Altruismus relativ kurzlebig sind (Isen, Clark & Schwartz, 1976). Im Kontrast dazu befassten sich Cialdini, Kenrick und Baumann (1982) mit negativer Stimmung und stellten eine Hypothese zum Abbau von negativen Gefühlszuständen auf: Ein negativer Affekt geht mit dem Bedürfnis einher, diesen unangenehmen Gefühlszustand zu verringern. Und mit Altruismus kann dieses Ziel nach Cialdini et al. (1982) erreicht werden, falls es sich bei der negativen Stimmung um

Schuldgefühle handelt. Interpersonelle Schuld wird insbesondere dann induziert, wenn eine Person in einer sozialen Beziehung einen Fehler begangen hat. Die Schuldgefühle weisen darauf hin, dass sie den Interaktionspartner für diesen begangenen Fehler entschädigen muss und motivieren die Person zu altruistischen Verhaltensweisen, die dazu beitragen, die bedrohte Beziehung wiederherzustellen und soziale Bindungen zu festigen (Baumeister & Leary, 1995). Wenn es sich bei der negativen Stimmung jedoch um Trauer handelt, kann altruistisches Verhalten den negativen Gefühlszustand nicht abbauen; Trauer ist deswegen mit einer geringen Bereitschaft für altruistisches Verhalten verbunden (Carlson & Miller, 1987). Gleichzeitig existieren Persönlichkeitsmerkmale, die mit einem erhöhten Ausmass altruistischen Verhaltens einhergehen. Eine Person, welche solche Merkmale besitzt, wird demnach als altruistische Persönlichkeit bezeichnet. Zu einer altruistischen Persönlichkeit gehören die Merkmale Empathie, soziale Verantwortung, internale Kontrollüberzeugung und Glaube an eine gerechte Welt. Diese Merkmale spielen insbesondere dann eine Rolle, wenn der situative Druck zum Helfen gering und die Kosten altruistischen Verhaltens hoch sind. Ansonsten wird altruistisches Verhalten als Routinehandlung unter der Kontrolle situativer Anforderungen ausgeführt (Eisenberg & Shell, 1986). Die Empathie ist das wichtigste altruistische Persönlichkeitsmerkmal (Bierhoff, Klein & Kramp, 1991). Unter Empathie wird die Neigung verstanden, eine emotionale Reaktion zu erleben, die im Einklang mit dem emotionalen Zustand einer anderen Person steht. Diese Neigung entsteht durch das Hineinversetzen in die andere Person. Die soziale Verantwortung spielt ebenfalls eine Altruismus-fördernde Rolle; dazu gehören etwa die Erfüllung moralischer Erwartungen anderer und das Einhalten sozialer Vorschriften (Bierhoff, 2002). Einen dritten Aspekt der altruistischen Persönlichkeit macht die internale Kontrollüberzeugung aus: Je höher die internale Kontrollüberzeugung, desto höher das altruistische Verhalten (Bierhoff et al., 1991). Das vierte altruistische Persönlichkeitsmerkmal ist der Glaube an eine gerechte Welt. Darunter wird die folgende generalisierte Erwartung verstanden: Menschen bekommen, was sie verdienen, und sie verdienen, was sie bekommen (Lerner, 1980). Wichtig ist jedoch, dass der Glaube an eine gerechte Welt nur unter einer Voraussetzung eine fördernde Bedingung für altruistisches Verhalten darstellt: Es muss möglich sein, das Problem des Hilfeempfängers vollständig zu lösen. Beispielsweise ist dies der Fall, wenn eine fremde Person sich verirrt hat und man ihr den richtigen Weg weist. Wenn es jedoch nicht möglich ist, das Problem vollständig zu lösen, ist ein starker Glaube an eine gerechte Welt eine Altruismus-hemmende Bedingung und somit ein negativer Prädiktor

für altruistisches Verhalten (Miller, 1977). Dann tritt das Gegenteil in Kraft und die Menschen neigen dazu, ihren Glauben an eine gerechte Welt dadurch wieder herzustellen, indem sie das Opfer abwerten (Hafer, 2000).

Der interpersonelle Ansatz geht der Frage nach, ob altruistisches Verhalten von der jeweiligen Beziehungsart zwischen Geber und Nehmer abhängig ist. Clark und Mills (1993) verglichen zu diesem Zweck Austauschbeziehungen und sozial motivierte Beziehungen. In Austauschbeziehungen streben die Menschen nach maximalen Belohnungen, während sie sich in sozial motivierten Beziehungen um das Wohlergehen anderer kümmern. Der Unterschied zwischen diesen beiden Beziehungsarten wird ersichtlich, wenn die Erwartung einer Gegenleistung wegfällt: Ist die Reziprozität nicht gegeben, verhalten sich Menschen in sozial motivierten Beziehungen altruistischer als Menschen in Austauschbeziehungen (Clark, Ouellette, Powell & Milberg, 1987). Aufgrund dieser Abhängigkeit von Reziprozität in Austauschbeziehungen kann diese Beziehungsart auch mit dem reziproken Altruismus gleichgesetzt werden. Allison (1992) spricht die allgemeine Regel des reziproken Altruismus an: „Sei gut zu Personen, die eine mehr als durchschnittliche Wahrscheinlichkeit aufweisen, die Norm auch zu befolgen“. Nach Allison (1992) wird altruistisches Verhalten nur unter den Konditionen gezeigt, in welchen die Empfänger sich ebenfalls an die Reziprozitätsnorm halten. Somit kann die Ausnutzung des Altruisten durch den Empfänger reduziert und die Weitergabe des altruistischen Verhaltens verstärkt werden.

Unabhängig von der aktuellen Stimmung und den interpersonellen Beziehungen hängt Altruismus auch davon ab, ob Menschen egoistisch oder altruistisch motiviert sind. Batson, Duncan, Buckley und Birch (1981) stellten in diesem Zusammenhang die Empathie-Altruismus Hypothese auf: Bei hoher Empathie wird altruistisch motivierter Altruismus – bei niedriger Empathie wird egoistisch motivierter Altruismus induziert. Batson et al. (1981) setzten sich zum Ziel, diese Hypothese empirisch zu belegen und manipulierten in einem Experiment die jeweiligen Motivationen. Dazu wurden in dem Experiment alle Versuchspersonen, eingeteilt in vier verschiedene Versuchsbedingungen, mit einem Opfer konfrontiert. In einer Versuchsbedingung gab man ihnen die Möglichkeit, aus dieser mit dem Opfer konfrontierenden und dadurch belastenden Situation zu fliehen. In der anderen Versuchsbedingung gab es keine Fluchtmöglichkeit. Gleichzeitig wurde in einer Versuchsbedingung die Ähnlichkeit der Interessen und Werte der Opfer und der Versuchspersonen betont. Durch

die Ähnlichkeit mit dem Opfer wurde höhere Empathie und dadurch altruistische Motivation induziert. In der Versuchsbedingung, in welcher egoistische Motivation manipuliert werden sollte, betonte man die Unähnlichkeit der Werte des Opfers und der Versuchspersonen. In diesem klassischen Experiment gab es demnach vier verschiedene Versuchsbedingungen: hohe Ähnlichkeit mit Fluchtmöglichkeit, hohe Ähnlichkeit mit keiner Fluchtmöglichkeit, niedrige Ähnlichkeit mit Fluchtmöglichkeit, niedrige Ähnlichkeit mit keiner Fluchtmöglichkeit. Die Forscher gelangten zur Erkenntnis, dass Menschen mit geringer Empathie dem Opfer halfen – aber nur dann, wenn keine Fluchtmöglichkeit bestand, was auf egoistische Motive hinweist und nach der sozialwissenschaftlichen Definition prosoziales, aber nicht altruistisches Verhalten, ausmacht (Jonas et al., 2007). Im Gegensatz dazu verhielten sich Menschen mit hoher Empathie gegenüber dem Opfer auch dann altruistisch, wenn es möglich war, der Situation zu entfliehen, was auf altruistische Motive hindeutet. Angeknüpft an diese Ergebnisse kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass sich egoistisch motivierte Menschen gegenüber einem anderen hilfsbedürftigen Individuum nur dann altruistisch verhalten, wenn es ihnen selbst Nutzen einbringt. Bei diesem Experiment halfen die egoistisch motivierten Versuchspersonen dem Opfer, wenn sie nicht fliehen konnten. Der Grund liegt darin, dass in ihnen negative Emotionen ausgelöst wurden, als sie mit dem Opfer konfrontiert wurden. Aufgrund dieser emotionalen Belastung hatten sie den Drang, diesen unangenehmen Gefühlszustand zu verringern; sie halfen aus rein egoistischen Motiven dem Opfer. Gab es aber eine Fluchtmöglichkeit, konnten sie diesen unangenehmen emotionalen Zustand ganz einfach durch Flucht beseitigen. Gegensätzlich halfen altruistisch motivierte Menschen aus Mitleid mit dem Opfer immer, unabhängig von der Fluchtmöglichkeit. Ob dieser von Batson et al. (1981) propagierte genuine Altruismus nun tatsächlich existiert, wird im nächsten Kapitel analysiert.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass unterschiedliche Theorien und Ansätze in Bezug auf die Bedingungen altruistischen Verhaltens existieren: Die Soziobiologen beziehen sich insbesondere auf Bedingungen, welche dem Altruismus zu einer effizienten Überlebensstrategie verhelfen. Altruismus ist nach dieser Sicht ein Naturgesetz, welches zum Zuge kommt, wenn die Effizienz altruistischen Verhaltens in der Evolution gegeben ist. Dies ist unter anderem bei Verwandtschaft und Vertrautheit der Fall. Die Sozialwissenschaftler hingegen fokussieren insbesondere auf die soziale Situation, welche altruistisches Verhalten bedingt. Beispielsweise stellen in der Öffentlichkeit, in welcher sich viele Menschen befin-

den, Verantwortungsdiffusion und Bewertungsangst Altruismus-hemmende Faktoren dar. Zum Schluss wurde das Experiment von Batson et al. (1981) vorgestellt, welches propagiert, dass altruistisch motivierter Altruismus, d.h. genuiner Altruismus, unabhängig von der sozialen Situation ist. Die altruistisch motivierten Versuchspersonen waren nämlich die Einzigen, welche dem Opfer auch bei vorhandener Fluchtmöglichkeit halfen. Der Frage, ob dieser von Batson (1991) propagierte genuine, reine Altruismus aber tatsächlich existiert - oder ob es sich dabei bloss um einen Mythos handelt – wird im nächsten Kapitel nachgegangen.

5. Der genuine Altruismus – ein Mythos?

In diesem Kapitel wird die Kernfrage des Altruismus diskutiert: Gibt es den genuine Altruismus tatsächlich? Existiert ein Altruismus, welcher ausschliesslich auf altruistischen Motiven basiert? Diese Frage hat bereits viele kontroverse Diskussionen verursacht. Die wichtigsten Erkenntnisse werden nachfolgend zusammengefasst.

Spencer (1886) betont, dass der Altruist egoistische Gefühle haben kann und tatsächlich auch hat. Der Philosoph argumentiert, dass der genuine Altruismus in der Natur höchst selten vorkommt und sich bei genauerem Blick als nicht echt entpuppen würde. Deswegen spricht Spencer (1886) von ego-altruistischen Gefühlen, welche nach seiner Sichtweise bei altruistischem Verhalten immer eine Rolle spielen. Spencer (1886) beschreibt damit, dass selbst der Altruist egoistische Antriebe haben kann. Trivers (1971) bestätigt diese Auffassung und betont, dass Altruismus meist an egoistische Motivationen geknüpft ist und Menschen sich nur unter einer bestimmten Bedingung altruistisch verhalten. Und zwar erst, wenn die Menschen die Erwartung haben, dass das altruistische Verhalten bei zukünftiger Gelegenheit vom Hilfeempfänger belohnt und somit die Reziprozität gewährleistet wird. Bei diesem reziproken Altruismus ergeben sich in der Nettobilanz längerfristig keine Kosten, es resultiert nur Nutzen für den Altruisten (siehe Kapitel zwei). Beim reziproken Altruismus besteht deswegen die Möglichkeit, dass der Altruist bloss egoistischen Motiven und dem Motto folgt: „Wie du mir, so ich dir“ (Wuketits, 1997).

Wie bereits erwähnt, ist der Altruismus stark von den aktuellen Bedingungen und dem daraus entstehenden Kosten-Nutzen Verhältnis abhängig. Bereits diese Tatsache lässt vermuten, dass altruistisches Verhalten immer zu einem gewissen Teil egoistisch motiviert ist. Das wichtigste Kriterium altruistischen Verhaltens wäre daher, dass mehr Nutzen als Kostenrisiko

aus dem altruistischen Verhalten resultieren sollte. Dies widerspricht jedoch der Kernaussage des genuinen Altruismus, welcher durch rein altruistische Motive zustande kommt. Dabei wird schnell klar, dass der Altruismus nach der Theorie der Verwandtschaftsselektion von Hamilton (1964), wie auch der reziproke Altruismus von Trivers (1971), egoistisch motiviert sind. Denn hierbei stehen die indirekten (Erhöhung der Gesamtfitness) oder die direkten (Reziprozität altruistischen Verhaltens) Nutzen des altruistischen Akteurs im Vordergrund. Sind diese Nutzen nicht gegeben, würde nach diesen Theorien gar kein altruistisches Verhalten stattfinden. Deswegen kritisieren Fetchenhauer und Bierhoff (2004) die Tatsache, dass die Theorien von Hamilton (1964) und Trivers (1971) von den meisten Evolutionstheoretikern als hinreichende Erklärung für altruistisches Verhalten befunden werden. Sie zeigen folgendes auf: Im Widerspruch zum reziproken Altruismus, gemäss welchem altruistisches Verhalten nur stattfindet, wenn man dafür zukünftig belohnt wird, zeigen Versuchspersonen auch unter vollständiger Anonymität altruistisches Verhalten. Dies, obwohl sie sich bewusst sind, dass es sich dabei um eine einmalige Interaktion handelt. Beispielsweise verhalten sich die meisten Menschen in Diktator-Spielen nicht vollständig egoistisch (Camerer, 2003), obwohl es unter dieser Bedingung den Versuchspersonen klar ist, dass sie in Zukunft für ihr altruistisches Verhalten vom Hilfeempfänger nicht belohnt werden. Deshalb kann es sich hierbei nicht um reziproken Altruismus handeln. Da altruistisches Verhalten trotz fehlender Erwartung einer Gegenleistung gezeigt wird, sprechen Fetchenhauer und Bierhoff (2004) von einem Altruismus-Paradox. Um dieses Paradoxon zu lösen, greifen die Forscher dabei auf die Erklärungen von Frank (1988) und Miller (2001) zurück und betonen, dass Altruisten nur dann als Interaktionspartner bevorzugt werden, wenn der Altruismus auch wirklich echt ist und die altruistische Person keine strategischen Absichten verfolgt. Denn Frank (1988) argumentiert in seiner Commitment-Theorie, dass man vor allem an schwer vortäuschbaren Hinweisreizen die Fairness eines Interaktionspartners prognostiziert. Fetchenhauer und Bierhoff vertreten die gleiche Sichtweise wie Batson (1991), welcher die Existenz des genuinen Altruismus postuliert und in seinem Experiment zwischen altruistisch und egoistisch motivierten Menschen unterschied. Damit konnte empirisch belegt werden, dass die beiden gegensätzlichen Motivationen unter der Bedingung der Fluchtmöglichkeit zu deutlichen Reaktionsunterschieden führen (siehe Kapitel vier). Durch dieses Experiment konnte die von Batson (1991) aufgestellte Empathie-Altruismus Hypothese belegt werden, welche besagt, dass bei hoher Empathie die altruistische Motivation hoch ist und man auch trotz der

Fluchtmöglichkeit dem Opfer hilft. Gleichzeitig belegt das Experiment die Existenz des genuinen Altruismus (Jonas et al., 2007). Die Versuchspersonen, die zu der Auffassung gebracht worden waren, dass ihnen das Opfer ähnlich sei, und die damit zu erhöhter Empathie-Empfindung gebracht wurden, halfen unabhängig davon, ob es eine Möglichkeit zur Flucht gab oder nicht. Die Versuchspersonen jedoch, welchen man eine Unähnlichkeit zwischen ihnen und dem Opfer vorgab und deshalb eine geringe Empathie induzierte, halfen hauptsächlich nur dann, wenn es schwierig für sie war, dem Experiment zu entfliehen. Nach Fettenhauer und Bierhoff (2004) stellt der genuine Altruismus einen Anpassungsmechanismus dar, mit dessen Hilfe ein günstiger öffentlicher Eindruck postuliert wird. Diesen Anpassungsmechanismus heben die Forscher von blosser egoistischer Selbstdarstellung ab, welche von anderen Interaktionspartnern schnell aufgedeckt würde.

Viele Evolutionstheoretiker schränken die Erklärungskraft der Empathie-Altruismus Hypothese jedoch ein: Die Empathie beruht auf der Wahrnehmung des Eins-Seins, die als ein Gefühl gemeinsamer Identitäten definiert wird (Cialdini, Brown, Lewis, Luce & Neuberg, 1997). Bei dieser Interpretation der Empathie wird angenommen, dass Menschen aus Egoismus anderen helfen, die ihnen ähnlich sind. Menschen leiten nämlich aus Verwandtschaft, Ähnlichkeit und Nähe relevante Hinweisreize auf die genetische Gemeinsamkeit ab. Diese Hinweisreize sind identisch mit den Bedingungen, die nach Batson (1991) auslösende Faktoren für den genuine Altruismus darstellen. Dabei könnte es sich bloss um Verwandtschaftsselektion handeln. Hiermit befinden wir uns wieder am gleichen Punkt der Erkenntnis wie am Anfang dieses Kapitels.

Auf Basis aller zusammengetragenen Erkenntnisse in dieser Literaturarbeit kann die Schlussfolgerung aufgestellt werden, dass die beiden Motive (altruistisch vs. egoistisch) zwei unabhängige, parallele Pfade darstellen. Altruistische und egoistische Motive können gleichzeitig in unterschiedlicher Ausprägung in einer Person vorkommen und das individuelle Sozialverhalten massgeblich beeinflussen. Sie sind zu einem gewissen Grad situationsabhängig und können in Experimenten manipuliert oder von verschiedenen Situations- und Persönlichkeitsmerkmalen beeinflusst werden. Die beiden genuine Prototypen (rein egoistisch vs. rein altruistisch motiviert) sind vermutlich nur theoretischer Natur und kommen in der Realität nur sehr selten vor; meistens existieren in der Praxis Mischformen von egoistischen und altruistischen Motiven für Altruismus. Ob der von Batson (1991) propagierte genuine Altruismus mit rein altruistischen Motiven tatsächlich existiert, oder ob Altruismus immer mit

egoistischen Motiven kontaminiert ist, bleibt weiterhin ein ungelöstes Rätsel und Stoff für weitere spannende Kontroversen.

6. Schlusswort

In dieser Literatuarbeit wurde Altruismus als soziales Phänomen untersucht. Insgesamt wurden drei Fragestellungen bearbeitet.

Erstens, ob Altruismus eine effiziente Strategie zum Überleben und zur Steigerung der eigenen Fitness ist. Dieser Frage gingen schon viele Forscher nach, und sie haben unterschiedliche Erklärungsansätze aufgestellt (Hamilton, 1964; Trivers, 1971; Frank, 1988; Miller, 2001). Aufgrund des Verwandtschafts- und Vertrautheitseffekts und der Präferenz von altruistischen Interaktionspartnern kann diese Frage grundsätzlich mit Ja beantwortet werden. Trotzdem hängt die Effizienz stark von dem wahrgenommenen Kosten-Nutzen Verhältnis ab, welches wiederum von den jeweiligen Bedingungen beeinflusst wird. *Zweitens* wurde untersucht, welche Bedingungen förderlich oder hemmend für Altruismus sind. Dabei kann zwischen evolutionstheoretischen und sozialwissenschaftlichen Bedingungsfaktoren unterschieden werden. Die Evolutionstheoretiker nehmen an, dass eine stabile Gruppe und eine hohe Intelligenz förderlich für altruistisches Verhalten sind, während eine geringe Erwartung einer Gegenleistung Altruismus-hemmend ist. In den Sozialwissenschaften wird zwischen individualistischen und interpersonellen Ansätzen unterschieden. Der individualistische Ansatz untersucht Stimmungen und Persönlichkeitsmerkmale in Bezug auf Altruismus. Hierbei sind eine positive Stimmung und Empathie Altruismus-förderlich. Der interpersonelle Ansatz durchleuchtet die sozial motivierte Beziehung, welche altruistisches Verhalten begünstigt. Ebenfalls wurde das Experiment von Batson et al. (1981) vorgestellt, welches eine Unterscheidung zwischen altruistisch und egoistisch motiviertem Verhalten ermöglichte.

Drittens wurde die Kernfrage des Altruismus-Paradoxons gestellt: Gibt es den genuinen Altruismus überhaupt? Diese Frage kann nur sehr schwer beantwortet werden, denn viele verschiedene kontroverse Sichtweisen können oder wollen nicht widerlegt werden. Nach den Evolutionstheoretikern wird die Annahme eines genuinen Altruismus hauptsächlich verworfen mit dem Argument, dass Altruismus nur bei genetischer Verwandtschaft oder bei gegebener Reziprozität existiert. Gleichzeitig aber wirft Batson die Empathie-Altruismus-Hypothese auf und belegt sie mit dem klassischen Experiment von 1981. Er kann empirisch

beweisen, dass durch manipulierte Ähnlichkeit hohe Empathie, und somit genuiner Altruismus induziert werden kann.

Die kontroversen Sichtweisen der Evolutionsbiologie und Sozialwissenschaften könnten allenfalls auf diese Weise in eine Gesamterkenntnis integriert werden: Bei beiden Perspektiven geht es schlussendlich um die Ähnlichkeit als Voraussetzung für altruistisches Verhalten; denn erst wenn ein Individuum einem anderen ähnlich ist – sei es durch eine gemeinsame Verwandtschaft (s. Hamilton, 1964) oder durch eine manipulierte Ähnlichkeit (s. Batson et al., 1981), wird eine Grundlage für altruistisches Verhalten geschaffen. Wenn nun genuiner Altruismus mit bedingungslosem Helfen gleichgesetzt wird, bei dem es ausschliesslich um den Nutzen des Hilfeempfängers geht, wird dieser mit beiden Sichtweisen weder gerechtfertigt noch bewiesen. Bei der Frage um wahrgenommene Ähnlichkeit zwischen potentiell Altruist und Empfänger handelt es sich immer um die Perspektive des Altruisten, ob er sich dem Empfänger hinzugezogen fühlt oder nicht. Wenn nicht, dann ist er auch nicht motiviert, sich altruistisch zu verhalten. Ob er nun dabei dem Empfänger nützt oder nicht, spielt insofern keine Rolle. Nach dieser neuen Integration der beiden Sichtweisen wird ersichtlich, dass die Theorien von Batson und Hamilton gar nicht so unähnlich in ihrer Gesamtaussage sind. Die zentrale Frage, ob genuiner Altruismus tatsächlich existiert oder nicht, bleibt aber trotzdem offen. Zum anderen liegt der Knackpunkt zwischen den Sozialwissenschaften und der Evolutionsbiologie bei der Frage, wodurch altruistisches Verhalten hauptsächlich bedingt wird. Die Sozialwissenschaften gehen davon aus, dass es hauptsächlich von der sozialen Situation gehemmt oder begünstigt wird. Im Kontrast dazu argumentieren die Evolutionsbiologen Penner, Dovidio, Piliavin und Schroeder (2005), dass das altruistische Verhalten tiefe biologische Wurzeln hat und genetisch determiniert ist. Grundsätzlich besteht in der Genetik eines Individuums ein bestimmtes Mass an Altruismus, welches rund 50% der Altruismus-Varianz erklären kann (Rushton et al., 1986). Die anderen 50% könnten hauptsächlich auf nicht-geteilte Umwelteinflüsse, d.h. auf von einem einzigen Individuum erlebten sozialen Situationen, zurückgeführt werden, wie die beispielhaften Studienergebnisse von Steger, Hicks, Kashdan, Krueger und Bouchard (2007) vermuten lassen. Eine Person mit einem altruistischen Gen wird sich nach diesen Erkenntnissen erst altruistisch verhalten, wenn sie sich in einer sozialen Situation befindet, welche altruistisches Verhalten auch tatsächlich begünstigt (z.B. soziale Anerkennung, Ähnlichkeit mit dem Hilfeempfänger, keine Gefahr und/oder kein Zeitdruck). Diese Forschungsergebnisse zeigen demnach, dass eine altruistische Persönlich-

keit ein „Ergebnis“ vom wechselseitigen Zusammenspiel der Genetik und der sozialen Situation ist. Wie dieses Zusammenspiel nun aber im Genauen abläuft, und welche Mechanismen es beinhaltet, bleibt ungeklärt. Abschliessend kann darauf hingewiesen werden, dass das soziale Phänomen des Altruismus weiterhin ein offenes Rätsel bleibt und auch in Zukunft Gegenstand vielfacher Diskussionen bleiben wird.

7. Literaturverzeichnis

- Allison, P.D. (1992). The cultural evolution of beneficent norms. *Social Forces*, 71, 279-301.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. Freeman: New York.
- Batson, C.D. (1991). *The altruism question. Toward a social-psychological answer*. Erlbaum: Hillsdale.
- Batson, C.D., Duncan, B.D., Ackerman, P., Buckley, T. & Birch, K. (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 290-302.
- Baumeister, R.F. & Leary, M.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Beamen, A.L., Barnes, P.J., Klentz, B. & McQuirk, B. (1978). Increasing helping rates through information dissemination: Teaching pays. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 406-411.
- Bierhoff, H.W. (2002). Just world, social responsibility, and helping behavior. In M. Ross & D.T. Miller (Hrsg.), *The justice motive in everyday life* (S. 189-203). Cambridge University Press: Cambridge.
- Bierhoff, H.W. (2005). The psychology of compassion and prosocial behavior. In M. Ross & P. Gilbert (Hrsg.), *Compassion: Conceptualisations, research and use in psychotherapy* (S. 148-167). Routledge: Hove.
- Bierhoff, H.W. Klein, R. & Kramp, P. (1991). Evidence for the altruistic personality from data on accident research. *Journal of Personality*, 59, 263-280.
- Burnstein, E., Crandall, C. & Kitamaya, S. (1994). Some neo-darwinian decision rules for altruism: weighting cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773-789.
- Buss, D.M. (2004). *Evolutionäre Psychologie*. Pearson Studium: München.
- Buunk, A.P. & Schaufeli, W.B. (1999). Reciprocity in interpersonal relationships: an evolutionary perspective on its importance for health and well-being. *European Review of Social Psychology*, 10, 259-291.
- Cacioppo, J.T. & Gardner, W.L. (1993). What underlies medical donor attitudes and behavior? *Health Psychology*, 12, 269-271.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*. Princeton University Press: New Jersey.
- Carlson, M., Charlin, V. & Miller, N. (1988). Positive mood and helping behavior: A test of six hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 622-633.
- Carlson, M. & Miller, N. (1987). Explanation of the relation between negative mood and helping. *Psychological Bulletin*, 102, 91-108.

- Chagnon, N. & Bugos, P. (1979). Kin selection and conflict: an analysis of a Yanamano ax fight. In N. Chagnon & W. Irons (Hrsg.), *Evolutionary biology and human social behavior: an anthropological perspective* (S. 86-132). North Scituate: Duxbury.
- Cialdini, R.B., Brown, S.L., Lewis, B.P., Luce, C. & Neuberg, S.L. (1997). Reinterpreting the empathy-altruism relationship: When one into one equals oneness. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 481-494.
- Cialdini, R.B., Kenrick, D.T. & Baumann, D.J. (1982). Effects on mood on prosocial behavior in children and adults. In N. Eisenberg (Hrsg.), *The development of prosocial behavior* (S. 339-362). Academic Press: New York.
- Clark, M.S. & Mills, J. (1993). The difference between communal and exchange relationships: What it is and is not. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 684-691.
- Clark, M.S., Ouellette, R., Powell, M.C. & Milberg, S. (1987). Recipient's mood, relationship type, and helping. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 94-103.
- Darley, J.M. & Batson, C.D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 100-108.
- Darwin, C. (1859). *The origin of species by means of natural selection or the preservation of favoured races in the struggle of life*. John Murray: London.
- Eisenberg, N. & Shell, R. (1986). Prosocial moral judgment and behavior in children: The mediating role of cost. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12*, 426-433.
- Fetchenhauer, D. & Bierhoff, H. (2004). Altruismus aus evolutionstheoretischer Perspektive. *Zeitschrift für Sozialpsychologie, 35*, 131-141.
- Frank, R.H. (1988). *Passions within reasons: The strategic role of the emotions*. Norton: New York.
- Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociological Review, 25*, 161-178.
- Hafer, C.L. (2000). Do innocent victims threaten the belief in a just world? Evidence from a modified Stroop test. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 165-173.
- Hamilton, W.D. (1964). The genetic evolution of social behaviour. *Journal of theoretical biology, 7*, 17-52.
- Hunt, M.M. (1990). *The compassionate beast: What science is discovering about a humane side of humankind*. Morrow: New York.
- Isen, A.M., Clark, M. & Schwartz, M.F. (1976). Duration of the effect of good mood on helping: „Footprints on the sands of time“. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 385-393.
- Jonas, K., Stroebe, W. & Hewstone, M. (Hrsg.). (2007). *Sozialpsychologie. Eine Einführung*. Springer Medizin Verlag: Heidelberg.
- Latané, B. & Darley, J.M. (1969). Bystander „apathy“. *American Scientist, 57*, 244-268.

- Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. Plenum Press: New York.
- Mesoudi, A., Whiten, A., Laland, K.N. (2004). Perspective: Is human cultural evolution Darwinian? Evidence reviewed from the perspective of the origin of species. *Evolution*, 58, 1-11.
- Miller, D.T. (1977). Personal deserving versus justice for others: An exploration of the justice motive. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 1-13.
- Miller, G. (2001). *The mating mind*. Vintage: London.
- Penner, L.A., Dovidio, J.F., Piliavin, J.A. & Schroeder, D.A. (2005). Prosocial behavior: multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56, 365-392.
- Piliavin, J.A., Dovidio, J.F., Gaertner, S.L. & Clark, R.D. (1981). *Emergency intervention*. Academic Press: New York.
- Reyer, H. (1999). Von der Arterhaltung zum egoistischen Gen – Grundbegriffe und Konzepte der Evolutionstheorie. In E. Kubli & A.K. Reichardt (Hrsg.), *Die moderne Biologie und das Verhältnis zwischen Natur- und Geisteswissenschaft* (S. 5-16). Ernst Klett Schulbuchverlag: Stuttgart.
- Rosenhan, D.L., Underwood, B. & Moore, B. (1974). Affect moderates self-gratification and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 546-552.
- Rushton J.P., Fulker, D.W., Neale, M.C., Nias, D.K.B. & Eysenck, H.J. (1986). Altruism and Aggression: The inheritability of individual differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1192-1198.
- Schwartz, S.H. & Howard, J.A. (1981). A normative decision-making model of altruism. In J.P. Rushton & R.M. Sorrentino (Hrsg.), *Altruism and helping behaviour* (S. 189-211). Hillsdale: Erlbaum.
- Schwarz, N. (1990). Self-reports: How the questions shape the answers. *American Psychologist*, 54, 93-105.
- Smith, J.M. (1978). *The evolution of sex*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Sober, E. & Wilson, D.S. (1998). *Unto others: the evolution of psychology of unselfish behaviour*. Harvard University Press: Cambridge.
- Spencer, H. (1886). *Die Faktoren der organischen Entwicklung*. Kosmos.
- Steger, M.F., Hicks, B.M., Kashdan, T.B., Krueger R.F. & Bouchard T.J. (2007). Genetic and environmental influences on the positive traits of the values in action classification, and biometric covariance with normal personality. *Journal of Research in Personality*, 41, 524-539.
- Trivers, R.L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.
- Voland, E. (1993). *Grundriss der Soziobiologie*. Gustav Fischer Verlag: Stuttgart.
- Wuketits, F.M. (1997). *Soziobiologie. Die Macht der Gene und die Evolution sozialen Verhaltens*. Spektrum Akademischer Verlag: Heidelberg.