

Universität Zürich  
Psychologisches Institut  
Fachrichtung Sozialpsychologie  
Frühjahrssemester 2011  
Literaturarbeit

**Betreuung:**  
Dr. phil. A. Helminger

## **Gibt es echten Altruismus?**

Bettina Stemmler

HF: Psychologie  
1 NF: Wirtschafts- und Sozialgeschichte mit Schwerpunkt Neuzeit  
2 NF: Philosophie  
Matrikel Nr. 03-712-924

Geisshügelstrasse 11  
8309 Birchwil  
info@scotties.ch  
079 409 23 82

## Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	S. 3
2. Definition und Abgrenzung der Begriffe	S. 3
2.1 Altruismus	S. 3
2.2 Hilfeverhalten	S. 4
2.3 Reziprozität	S. 5
2.4 Empathie	S. 6
2.5 Fairness und Moral	S. 6
2.6 Prosoziales Verhalten	S. 6
3. Theorien	S. 7
3.1 Zivilcourage	S. 7
3.1.1 Determinanten der Zivilcourage	S. 8
3.1.2 Bystander Effekte	S. 9
3.1.3 Prosoziales Verhalten in existenzbedrohenden Situationen	S. 10
3.2 Zweiphasenmodell des Egoismus-Altruismus	S. 11
3.3 Empathie-Altruismus Hypothese und Verwandtschaftsaltruismus	S. 12
3.4 Evolution von Altruismus/ Altruismus bei Tieren	S. 14
3.5 Spieltheoretische Experimente – Altruismus unter Anonymität	S. 16
3.6 Commitment Modell von Frank	S. 17
3.7 Altruismus/Prosozialität als Resultat sexueller Selektion	S. 18
3.8 Reziprozitätsnorm/ Reziproker Altruismus	S. 19
3.9 Theorie des Sozialen Austausches	S. 20
3.10 Lernen sozialer Normen	S. 20
3.11 Persönlichkeitsfaktoren und altruistisches Verhalten	S. 22
3.12 Stimmungen und Priming	S. 23
4. Zusammenfassung und Diskussion	S. 24
Abbildungsverzeichnis	S. 26
Literaturverzeichnis	S. 26

## 1. Einleitung

Weshalb sollte ein Individuum ein ressourcenintensives Verhalten zeigen oder sich gar in soziale oder physische Gefahr bringen, ohne einen (zumindest indirekten) Nutzen davon zu haben? Gibt es genuin altruistisches Verhalten? Oder verhalten wir uns uneigennützig, weil in Verwandten ein Teil unserer Gene steckt oder weil wir in Zukunft etwas zurück erwarten? Diese Fragen sind deshalb so brisant, weil genuin altruistisches Verhalten gerne als diskriminierendes Merkmal zwischen Homo Sapiens und anderen Spezies betrachtet wird. Ist das wirklich der Fall? Im Folgenden werden Theorien verschiedener Ansätze erläutert, nachdem die Begriffe definiert und voneinander abgegrenzt wurden. Theorien der Evolutionsbiologie werden ebenso behandelt wie Theorien, welche prosoziales Verhalten mit Lernen sozialer Normen, Persönlichkeitsmerkmalen oder Stimmungen zu erklären versuchen.

## 2. Definition und Abgrenzung der Begriffe

### 2.1 Altruismus

„In der Sozialpsychologie wird altruistisches Verhalten dadurch definiert, dass der Helfende weder einen materiellen noch einen psychologischen Nutzen aus seiner Hilfeleistung gegenüber dem Hilfeempfänger erfährt“ (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 132). Wer also jemandem hilft, damit sein Selbstbild ein guter Mensch zu sein intakt bleibt, oder um Schuldgefühle abzubauen, handelt nach dieser Definition nicht altruistisch. Da echter Altruismus über die zugrundeliegenden Motive, beziehungsweise die mit der Handlung verbundenen Ziele definiert wird, ist er schwer messbar. „Altruism is helping purely out of the desire to benefit someone else, with no benefit (and often a cost) to oneself“ (Aronson, Wilson & Akert, 2004, S. 382; zit. nach Dovidio, Piliavin, Schroeder & Penner, 2006, S. 25). Andere Autoren (Krebs, 1982; Wispé, 1978; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 25) sahen in dem Kostenaspekt ein bedingendes Merkmal für Altruismus. Ein Verhalten sei also nur dann altruistisch, wenn es mit Kosten für den Handelnden verbunden ist. Dies rückt jedoch den Fokus weg von der Intention, hin zur Konsequenz der Handlung. Batson (1991; 1998; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 25) stellte die Motivation anstelle der Konsequenzen des Verhaltens in den Fokus. Helfen sei häufig egoistisch, weil man zum Beispiel vor anderen gut dastehen will, während es bei altruistischem Verhalten nur darum geht, das Wohlergehen des Anderen zu steigern. Diese Definition schliesst sich an jene frühe Arbeit von Comte (1875; zit. nach Batson, 1991, S. 6; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 25) an. Da man die Motive nicht beobachten kann, ist es oft sehr schwierig zu entscheiden, ob ein Verhalten wirklich altruistisch war oder nicht. Wenn zum Beispiel jemand eine Person aus einem brennenden Haus rettet, könnte das wirklich ein altruistischer Akt sein. Jedoch könnte die Person auch ein Held sein wollen oder sich danach nicht schuldig fühlen müssen (Dovidio et al., 2006, S. 25).

Ökonomen definieren Altruismus über den Wert der Handlung für den Empfänger und über die Kosten für den Geber, während Biologen von „inclusive fitness“ sprechen (Dawkins, 1976; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 26). Ein Individuum teilt einen gewissen Prozentsatz seiner Gene mit verwandten Individuen, z.B. 50% der Gene mit einem Vollgeschwister. Der Fortpflanzungserfolg hängt somit nicht nur von der Weitergabe der eigenen Gene (direkte Fitness) ab, sondern auch mit dem Fortpflanzungserfolg der Verwandten (indirekte Fitness; Hamilton, 1964; zit. nach Stroebe, Jonas & Hewstone, 2003, S. 322). Dabei spielt die Intention oder der Wille keine Rolle. So opfert sich eine Biene für die Königin ohne bewussten Entscheid dazu (Sober, 1988; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 26). Weil es nicht *die* richtige Definition des Begriffes gibt, lösten Sober und Wilson (1998; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 26f) das Dilemma, indem sie zwischen psychologischem Altruismus (Fokus auf der Intention) und evolutionärem Altruismus (Fokus auf der Konsequenz) unterscheiden. Über alle Definitionen hinweg konstant ist die Annahme, dass es sich um ein Verhalten handelt, dass nicht (beziehungsweise mindestens nicht offensichtlich) eine Belohnung für den Agierenden in Aussicht stellt. Danach kann man auf der Ebene der Motivation, Intentionen und Konsequenzen weitere Kriterien beschreiben. Altruistisches Verhalten ist immer helfendes Verhalten, aber nicht jedes helfende Verhalten ist altruistisch (Dovidio et al., 2006, S. 26f).

Das Prozessmodell des Altruismus von Schwartz und Howard (1981; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 338f) schlägt fünf Schritte vor, wie soziales Verhalten aktiviert wird:

Aufmerksamkeit – Motivation – Bewegung – Bewertung – Abwehr – Verhalten.

Bei der Aufmerksamkeitsphase geht es um das Erkennen von Notlagen, die Wahl von effektiven Hilfehandlungen und um die Selbstzuschreibung von Kompetenzen. In der folgenden Motivationsphase wird eine persönliche Norm aufgebaut, beruhend auf sozialen Werten. Daraus entsteht ein Gefühl der moralischen Verantwortung. In der Bewertungsphase geht es um das Abwägen von Kosten und Nutzen (z.B. soziale, moralische und physische Kosten). Montada (2001; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 338f) beschreibt, wie in der folgenden Phase der Abwehr Personen Gründe für ein Nichthandeln suchen können, z.B. indem eigenen Interessen oberste Priorität eingeräumt wird, die Verantwortung für Mitmenschen als ungerechtfertigt angesehen wird oder mangelnde eigene Kompetenzen für das Eingreifen geltend gemacht werden. Aufgrund dieser Prozessschritte wird die Person entweder handeln oder nicht.

## 2.2 Hilfeverhalten

Das Konzept des Altruismus ist nahe mit dem Helfen verwandt. Bei einem helfendem Verhalten profitiert eine oder mehrere andere Person/en vom Verhalten des Helfenden. McGuire (2004; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 23) unterscheidet vier Arten von Helfen: (1) „casual helping“, einen kleinen Gefallen tun, wie beispielsweise einen Kugelschreiber ausleihen, (2) „substantial personal helping“, einen etwas grösserer Gefallen tun, wie zum

Beispiel beim Wohnungsumzug helfen, (3) „emotional helping“, wie zum Beispiel Zuhören bei persönlichen Problemen und (4) „emergency helping“, zum Beispiel einer Fremdperson in Not helfen. Um Hilfeverhalten zu untersuchen, wurde eine Vielzahl unterschiedlichster Methoden verwendet, vom Aufheben eines heruntergefallenen Kugelschreibers bis hin zu simulierten Notfällen in der Öffentlichkeit. Pearce und Amato (1980; zit. nach Dovidio et al., 2006, S. 23f) schlugen ein Klassifikationssystem vor, welches drei bipolare Dimensionen enthält. Die erste Dimension unterscheidet zwischen formalen und geplanten, also spontanen und informellen Handlungen. Die zweite Dimension bezieht sich auf die Ernsthaftigkeit der Situation von harmlos bis lebensbedrohend. Die dritte Dimension bezieht sich auf die Indirektheit, bzw. Direktheit einer Hilfe.

### 2.3 Reziprozität

Trivers (1971) erklärt prosoziales Verhalten unter nicht verwandten Individuen auf der Basis der Reziprozitätsnorm mit der Theorie des wechselseitigen Altruismus. Prosoziales Verhalten werde durch natürliche Selektion begünstigt, sofern die Kosten für den Helfenden niedriger sind als der Nutzen für den Empfänger. Als Beispiel führt Trivers (1971, S. 45f) an, dass die Überlebenschancen eines Retters grösser sind, als die eines Ertrinkenden. Da man damit rechnen muss, selber einmal in so einer Situation zu sein, wird man helfen. Johnson und Rushbult (1989; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 322f) konnten zeigen, dass die Häufigkeit des Gebens und Nehmens hoch korreliert und in verschiedenen Kulturen zu finden ist. Reziprozität bedeutet eine „wie Du mir, so ich Dir“- Mentalität und fordert positive Reaktionen auf gute Behandlung, aber auch negative Reaktionen auf schlechte Behandlung. Prosoziale Reziprozität bedeutet, dass jemand deshalb hilft, weil ihm selber geholfen wurde (Stroebe et al., 2003, S. 322). Dieses System kann ausgenutzt werden und funktioniert daher vor allem in stabilen Gruppengemeinschaften mit hohem Grad der gegenseitigen Erkennbarkeit und Vertrauen (Volland, 1993; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 322).

Freundschaft ist ein wichtiger Faktor für reziproken Altruismus und zwar zweigleisig: Man hilft eher Personen, die man mag und man mag Personen eher, welche sich prosozial verhalten (Berkowitz & Friedman, 1967; Lerner & Lichtman, 1968; zit. nach Trivers, 1971, S. 48). Bei unfairem Verhalten kommt es oft zu Aggressionen. Sehr häufig handeln sich Aggressionen in Jäger-Sammler-Gesellschaften um Ungerechtigkeiten und Ungleichheiten (Thomas, 1958; Balıkcı, 1964; Marshall, 1961; zit. nach Trivers, 1971, S. 48). Wenn eine Person eine andere ausnützt und annehmen kann, dass diese das merkt, tut sie gut daran, die andere Person davon zu überzeugen, dass sie in Zukunft nicht mehr betrügen wird und zeigt Schuld. Trivers (1971) nennt dies reparative altruism. Neben Schuld haben sich auch Scham und die dazugehörige Mimik entwickelt, um das ausgefeilte Gleichgewicht von Geben und Nehmen, vom Betrügen und Detektieren der Betrüger zu erhalten (Trivers, 1971, S. 50).

## 2.4 Empathie

Empathie definieren Stroebe et al. (2003, S. 328) folgendermassen: „Affektiver Zustand, der ausgelöst wird, wenn eine Person den emotionalen Zustand einer anderen Person beobachtet. Dieser Gefühlszustand resultiert daraus, dass die Sicht der anderen Person eingenommen wird und ihre Gefühle verstanden werden“. Empathie bedeutet, die Perspektive einer Drittperson einnehmen zu können, nachzuempfinden, was die andere Person gerade fühlt. Empathie hat mehrere Komponenten; eine affektive Komponente (Fühlen einer angebrachten Emotion ausgelöst durch eine Emotion einer Drittperson); eine kognitive Komponente (verstehen und vorhersehen, was eine andere Person denkt, fühlt oder macht, beziehungsweise machen wird) und eine gemischte Komponente zwischen Affekt und Kognition (Wakabayashi, Baron-Cohen, Wheelwright, Goldenfeld, Delaney, Fine, Smith & Weil, 2006, S. 930). Batson (1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 330) sieht in der Empathie eine wichtige Voraussetzung für prosoziales und altruistisches Verhalten (siehe Kap. 3.3).

## 2.5 Fairness und Moral

Moral beschäftigt sich mit der Frage 'Was soll ich tun?'. Der kategorische Imperativ von Immanuel Kant (1785; zit. nach Schultz, 2005, S.118) antwortet darauf „... handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, daß sie ein allgemeines Gesetz werde.“ Nach dieser Definition wäre altruistisches Verhalten moralisch. Die Beschäftigung mit dem menschlichen Verhalten unter dem Gesichtspunkt der Moral könnte eine zweite Literaturarbeit füllen. Daher wird hier nicht weiter auf Ethik und Moral unter philosophischer Perspektive eingegangen. Mit dem Aspekt der Fairness beschäftigt sich das Kapitel 3.5 über spieltheoretische Experimente. Menschen haben ein ausgesprochenes Fairnessempfinden und sind auch bereit Kosten in Kauf zu nehmen, um unfaires Verhalten von Drittpersonen zu sanktionieren (Fehr & Fischbacher, 2003).

## 2.6 Prosoziales Verhalten

„Mit einer prosozialen Handlung ist beabsichtigt, die Situation des Hilfeempfängers zu verbessern, der Handelnde zieht seine Motivation nicht aus der Erfüllung beruflicher Verpflichtungen und der Empfänger ist eine Person und keine Organisation. ... Die Motivation des Helfers ist dadurch gekennzeichnet, dass er die Perspektive des Hilfeempfängers einnimmt und empathisch ist. Die Motive können sowohl egoistisch, wie auch altruistisch sein“ (Stroebe et al., 2003, S. 320).

In vielen Fällen liegt eine Mischung aus egoistischen und altruistischen Motiven vor (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley & Birch, 1981). Weiter unterscheidet man nach dem Ausmass der Kosten für den Helfenden zwischen aufopferungsvollem und nicht aufopferungsvollem Verhalten (Smithson, Amato & Pearce, 1983; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 320f).

Batson (1994, zit. nach Gerrig & Zimbardo, 2008, S. 682) sieht vier Motive für prosoziales Verhalten:

- Altruismus: Anderen etwas Gutes zu tun
- Egoismus: Helfen für eine Belohnung oder wegen antizipierter Hilfeempfangen
- Kollektivismus: Einer bestimmten Gruppe Gutes tun, z.B. Familie, politische Partei
- Prinzipien: moralische, religiöse oder ethische Prinzipien.

Im Folgenden werden Theorien zur Erklärung altruistischen Verhaltens beschrieben. Zuerst wird auf Zivilcourage eingegangen, da dort die Kosten für den Agierenden oft deutlich sind.

### 3. Theorien

#### 3.1 Zivilcourage

Zivilcourage ist öffentlich gezeigtes prosoziales Verhalten zu Gunsten schwächerer Dritter (Jonas & Brandstätter, 2004, S. 186). Dieses geht mit dem Risiko negativer Konsequenzen für den Handelnden einher. Es kann auch sein, dass die Handlung einen Normbruch voraussetzt, wie beispielsweise das Eindringen in die Privatsphäre. Die Zivilcourage basiert auf Wertüberzeugungen und persönlichen prosozialen Einstellungen (Jonas & Brandstätter, 2004, S. 186). Zivilcourage wird als eine Unterkategorie von prosozialem Verhalten verstanden (Bierhoff, 2002b; zit. nach Fischer, Greitemeyer, Schulz-Hardt, Frey, Jonas & Rudhuka, 2004, S. 62). Die meisten Studien tendieren zur Erkenntnis, dass prosozialem Verhalten ein gewisses Mass an Reflektion vorhergeht und es seltener unreflektiertes, spontanes Verhalten ist. Je höher die antizipierten negativen sozialen Konsequenzen, desto eher wird von Zivilcourage gesprochen (Fischer et al., 2004, S. 65). Interessanterweise meinten die meisten Lebensretter, welche in einer Reportage des Schweizer Fernsehens interviewt wurden, dass sie gar nicht lange gezögert hätten, sondern einfach gehandelt hätten (Schweizer Fernsehen, 2010). Ein Beispiel einer Person in der Reportage, Otto Kühne, welcher zwei Personen aus einem brennenden Fahrzeug rettete: Er hätte einfach funktioniert und sei daher kein Held. Die meisten sagen, sie hätten einfach gehandelt, nicht lange nachgedacht. Trotzdem scheinen sie sich der Situation bewusst gewesen zu sein. Erklären, warum sie die Hilfeleistung gezeigt hatten, können sie meist nicht (Schweizer Fernsehen, 2010).

Latané und Darley (1970; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 187), sowie Schwartz und Howard (1981; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 187) beschreiben zivilcouragiertes Verhalten prozessartig. Zuerst muss eine Situation wahrgenommen werden und als Notsituation interpretiert werden. Danach muss die Person Verantwortung übernehmen, sich für ein Verhalten entscheiden und dann auch Handeln. Dabei können verschiedene Hindernisse stören, wie zum Beispiel Ablenkung, pluralistische Ignoranz, Verantwortungsdiffusion, Kompetenzmangel oder soziale Hemmung (siehe Kap. 3.1.2). Dem Verhalten können verschiedene Motive zugrunde liegen, altruistische, wie auch egoistische Tendenzen.

Um Zivilcourage von normaler Hilfeleistung abzugrenzen, bedarf es folgender Kriterien: Eine Person muss sich öffentlich für gesellschaftlich relevante Grundwerte engagieren. Die Handlung muss persönlichen Mut erfordern und auch Risiken und Gefahren beinhalten. Man unterscheidet zwischen „physical courage“, wo der Handelnde sich selbst in Lebensgefahr begibt und „moral courage“, wo man eigene Werte gegen soziale Widerstände vertritt und das Risiko der sozialen Ächtung eingeht (Lopez, Koetting O’Byrne & Petersen, 2003, S. 185; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 188). Das hauptsächlich unterscheidende Merkmal zwischen Hilfeleistung und zivilcouragiertem Verhalten sind die drohenden negativen Konsequenzen für die handelnde Person. Weiter müssen demokratische oder humanistische Grundwerte tangiert werden, was bei der Hilfeleistung nicht so ist. Bei der Hilfeleistung gibt es eine Dyade zwischen Helfer und Opfer, während bei der Zivilcourage eine Triade zwischen Opfer, Täter und zivilcouragierter Person vorhanden ist. Dabei muss das Opfer nicht körperlich anwesend sein (beispielsweise Stammtischparolen gegen eine spezifische Ethnie) und der Täter kann auch eine Institution statt einer Person sein (Jonas & Brandstätter, 2004, S. 188). Meyer und Hermann (2000; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 188) finden, dass es auch ein reales oder zumindest subjektiv wahrgenommenes Machtungleichgewicht zum Nachteil des zivilcouragiert Handelnden gibt. Weiter kommt es zu Normbrüchen, weil eine Norm (z.B. Schutz des Lebens) als höherwertig als eine andere Norm (z.B. Respektierung von Eigentum oder Privatsphäre) angesehen wird. Man nennt dies ein Normbruch zum Normschutz (Jonas & Brandstätter, 2004, S. 188).

### 3.1.1 Determinanten der Zivilcourage

Selbstsicherheit beeinflusst die Schwierigkeitseinschätzung der Situation (Kuhl, 1986; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 189). Weitere Prädiktoren sind nach Meyer und Hermann (2000; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 189) Verantwortungsübernahme auf der Basis sozialer und emotionaler Nähe, moralische Vorstellungen, Merkmale der Situation (Anonymität oder vertrautes Umfeld) und sozialer Status des Intervenierenden. Weitere Einflussfaktoren, welche zwar für Zivilcourage noch nicht empirisch untersucht, aber durch die Nähe zum prosozialem Verhalten plausibel sind, sind körperliche Eigenschaften, Stimmung des Helfenden, Verwandtschaftsgrad, Verantwortungsattribution, Bereitschaft zur Aufopferung, Anzahl Bystander und Verantwortungsdiffusion (siehe Kap. 3.1.2), persönliche Betroffenheit, antizipierte soziale und andere Kosten und die Absicht, sich als normschützendes Gesellschaftsmitglied zu zeigen. Denn der letzte Punkt betrifft die Annahme, dass man zivilcouragiertes Verhalten als eine Form von sozialem Kontrollverhalten verstehen kann, indem das normverletzende Verhalten eines Täters direkt oder indirekt missbilligt wird (Jonas & Brandstätter, 2004, S. 190). Neben der hohen Relevanz von Normen und sozialem Kontrollverhalten spielt auch die Zuschreibung des Kontrollvermögens und die Verantwortlichkeit aus der Attributionsforschung eine wichtige Rolle (Weiner, 1995; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 190). Denn wenn man eine



Notsituation als selbstverschuldet ansieht, wird diese als potentiell kontrollierbar interpretiert und die Wahrscheinlichkeit des Eingreifs sinkt im Vergleich zu unverschuldeten, nicht kontrollierbaren Situationen. Bei der empirischen Überprüfung dieses Modelles konnte kein direkter Einfluss von Kognitionen auf Hilfeverhalten nachgewiesen werden, sondern nur ein indirekter, von Emotionen medierter Zusammenhang (Greitemeyer & Rudolph, 2003; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 190). Wie in Kap. 3.1.3 näher beleuchtet wird, konnte gezeigt werden, dass in bedrohlichen Situationen, die Wahrscheinlichkeit des Helfens erhöht ist, wenn das Opfer verwandt ist (Greitemeyer, Rudolph & Weiner, 2003; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 191). Die Verantwortungszuschreibung kann mit der Gerechten-Welt-Hypothese (siehe Kap. 3.11) zu vermehrter Ignoranz führen.

Damit Zivilcourage gezeigt werden kann, benötigt es moralische Motivation. Diese entwickelt sich in der Ontogenese und hängt von Bindungserfahrungen, elterlichen Erziehungsstilen, Konfliktlösungsverhalten und dem Einfluss von Peer Groups ab. Weitere Persönlichkeitsfaktoren (siehe Kap. 3.11) und situative Aspekte beeinflussen die tatsächliche Umsetzung der moralischen Motivation (Nunner-Winkler, 2002; Scheele & Kapp, 2002; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 191). Labuhn, Wagner, van Dick und Christ (2004; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 189f) untersuchten, welche Einstellungen mit zivilcouragiertem Verhalten korreliert. Die Absicht zivilcouragiert zu handeln, korreliert positiv mit der Empathie gegenüber dem Opfer und der Kontakthäufigkeit, sowie negativ mit der sozialen Dominanzorientierung. Die eigenen Vorurteile wirken nur in den spezifisch die Vorurteile betreffenden Situationen, indem sie die Wahrscheinlichkeit des Agierens verkleinern.

Jonas und Brandstätter (2004) sind der Meinung, dass Zivilcourage trainierbar ist, insbesondere Selbstsicherheit und prompte Verfügbarkeit adäquater Verhaltensweisen. Jedoch braucht es noch mehr theoretische Forschung, damit die Qualität der Interventionen hoch ist und die Trainings ihr Ziel auch erreichen. An der Universität Zürich werden am Lehrstuhl Allgemeine Psychologie (Motivation) Zivilcourage Trainings angeboten (<http://www.psychologie.uzh.ch/fachrichtungen/motivation/zivilcourage.html>).

### 3.1.2 Bystander Effekte

Soziale Bedingungen und Umweltmerkmale haben einen erheblichen Einfluss, ob und wann jemand einer Person hilft. Besonders aufschlussreich ist das Experiment von Darley und Batson (1973; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 342f) bei dem Theologiestudenten zuerst entweder über das Gleichnis des barmherzigen Samariters oder über berufliche Probleme nachdenken mussten. Danach kam der Versuchsleiter und bat den Probanden sich in einen anderen Raum zu begeben und kommunizierte entweder, dass er genug Zeit hätte, oder dass er gerade gut in der Zeit sei, oder dass er eher zu spät sei und sich beeilen sollte. Auf dem Weg zum anderen Raum waren die Studenten mit einer Person konfrontiert, die einen Fall

zu Boden simulierte. Diejenigen, welche vorher über das Gleichnis nachdachten, halfen tendenziell mehr. Viel grösser war jedoch der Einfluss des Zeitdrucks. Auch wenn der Grund der Eile nicht besonders schwerwiegend war, halfen die Personen in Eile viel weniger. Scheinbar triviale situative Bedingungen haben auf altruistische Reaktionen tiefgreifenden Einfluss. Für alltägliche Situationen repräsentativ könnte man die Bedingung mittlere Eile und Nachdenken über eigene berufliche Schwierigkeiten nehmen. In dieser Bedingung halfen 42% den Personen (Stroebe et al., 2003, S. 343).

Die Anzahl anwesender Personen hat einen grossen Einfluss auf das Eingreifen in einer Notsituation. Ist eine Person der einzige Zeuge, wird sie mit viel grösserer Wahrscheinlichkeit eingreifen, wie wenn weitere Personen, besonders wenn sich diese passiv verhalten, anwesend sind. Die Wahrscheinlichkeit einzugreifen ist erhöht, wenn die anwesenden Personen Freunde und nicht Fremdpersonen sind (Latané & Rodin, 1969; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 344). Wenn eine Person alleine anwesend ist, lastet die ganze Verantwortung zum Einschreiten auf ihr. Wenn mehrere Personen anwesend sind, verteilt sich der Druck der Verantwortung auf die Anwesenden und deshalb ist die Wahrscheinlichkeit des Eingreifens umso geringer, je mehr Personen anwesend sind. Dieses Phänomen nennt sich Verantwortungsdiffusion (Latané, 1981; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 345).

Situationen können mehrdeutig sein und Personen werden verunsichert und zögerlich. Dadurch werden sie zum Vorbild für die anderen anwesenden Personen, welche ebenfalls verunsichert einen sozialen Vergleichsprozess durchführen und die anderen Personen beobachten. Das kann dazu führen, dass das durch Unsicherheit verursachte Zögern der Anwesenden als eine Wertung der Harmlosigkeit der Situation interpretiert wird. Dies nennt sich pluralistische Ignoranz (Miller & McFarland, 1991; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 345). Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Bewertungsangst. Beobachter könnten sehen, dass man selber einen Fehler macht und daher ist man betreffend den eigenen Kompetenzen unsicher. Jedoch kann es auch zu einem gegenteiligen Effekt führen, wenn eine Person sehr selbstsicher bezüglich den eigenen Kompetenzen ist und daher eher hilft in Anwesenheit anderer Personen (Stroebe et al., 2003, S. 345).

### 3.1.3 Prosoziales Verhalten in existenzbedrohenden Situationen

Besonders wenn man einer Person hilft und dabei sein eigenes Leben riskiert, liegt die Interpretation von altruistischem Verhalten nahe, da hier die Kosten maximal sein können. Aber ist das wirklich so? Welche Motive haben Personen, welche suizidale Personen bei herannahenden Zügen von den Geleisen holen? Wie schon erwähnt, vermindert Gefahr die Auftretenswahrscheinlichkeit von prosozialem Verhalten (Cacioppo & Gardner, 1993; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 326). Aus evolutionsbiologischer Sicht kommt es bei Gefahr zu einer vermehrten Selbstfokussierung. Das wiederum erhöht die Kosten zum Eingreifen und verkleinert die Auftretenswahrscheinlichkeit von altruistischem Verhalten (Underwood,

Froming & Moore, 1977; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 326). Personen, welche im 2. Weltkrieg Juden halfen oder bei Autounfällen helfen, verfügten über grössere soziale Verantwortung als nichthelfende Personen (siehe Prosoziale Persönlichkeit, Kapitel 3.11) (Bierhoff, Klein & Kramp, 1991; Berkowitz & Daniels, 1964; Bierhoff, 2000; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 327).

Burnstein, Crandall und Kitayama (1994) untersuchten die Hilfsbereitschaft in Abhängigkeit von alltäglichen und existenzbedrohenden Situationen und von Verwandtschaftsgrad, Alter und Geschlecht des Hilfeempfängers. Wie in Abbildung 1 zu sehen ist, ist die Wahrscheinlichkeit zu helfen in existenzbedrohenden Situationen höher, je näher man mit der Person verwandt ist oder wenn es ein Kind oder eine Frau ist. Weiter werden in existenzbedrohenden Situationen Gesunde Kranken vorgezogen Reiche Armen und prämenopausale Frauen den postmenopausalen Frauen. Beim alltäglichen Hilfeverhalten kehrte sich das Bild beinahe um, so dass Verwandtschaft weniger zählt und man da auch den alten, kranken und armen Personen eher hilft (Burnstein et al., 1994, S. 773). Neuere Forschungen deuten darauf hin, dass nicht Verwandtschaft direkt den Impuls zum Helfen gibt, sondern das Gefühl der emotionalen Verbundenheit. Oft sind die Personen, die einem emotional nahe stehen auch verwandt (Korchmaros & Kenny, 2003; zit. nach Gerrig & Zimbardo, 2008, S. 681).

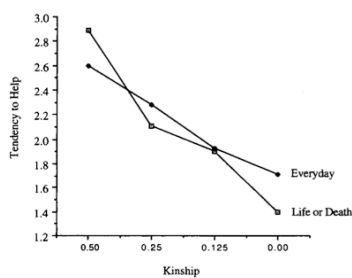


Figure 2. Tendency to help kin under life-or-death versus everyday conditions.

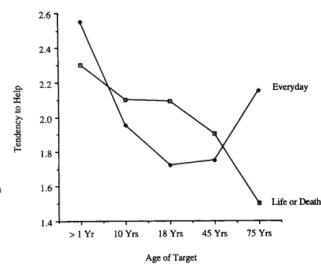


Figure 3. Tendency to help as a function of the recipient's age under life-or-death versus everyday conditions.

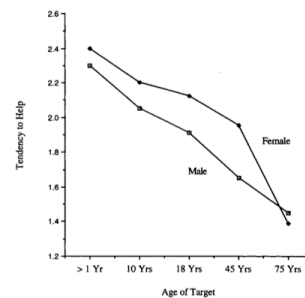


Figure 4. Tendency to help as a function of target's sex and age under life-or-death condition.

Abb. 1: Hilfeverhalten in Abhängigkeit von Ernsthaftigkeit der Situation, Verwandtschaft, Alter und Geschlecht (Burnstein et al., 1994, S. 778f).

### 3.2 Zweiphasenmodell des Egoismus-Altruismus

Mit dem Zusammenhang zwischen Überbezahlung, gerechter Bezahlung und prosozialem Verhalten befasste sich das Experiment von Miller (1977a; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 340). Studenten wurde Geld geboten, wenn sie an einem Experiment teilnahmen. Es gab vier Bedingungen: a) 2 Dollar pro Stunde, was eine gerechte Bezahlung war, b) 3 Dollar pro Stunde, was eine Überbezahlung war, c) Kooperative Bedingung: 1 Dollar für den Student und 1 Dollar für Hilfebedürftige – Student erhält weniger als Standard, d) 2 Dollar für den Student und 2 Dollar für die Hilfebedürftigen – gerechte Bezahlung für Student. Die meisten Studenten entschieden sich für letztere Variante. Altruistisch wird vor allem dann gehandelt, wenn die persönliche Norm nicht verletzt wird. Menschen überlegen sich zuerst, was ihnen

als gerechter Anteil zusteht. Dann können auch altruistische Gefühle entstehen. Offensichtlich fällt es schwer altruistisch zu handeln, wenn man sich selber gefährdet sieht, ungerecht behandelt zu werden (Miller, 1977a; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 341). „Eine im echten Sinn altruistische Motivation kommt erst nach der Befriedigung egoistischer Ansprüche ins Spiel, die sich auf die eigene gerechte Behandlung im sozialen System beziehen“ (Stroebe et al., 2003, S. 341). Dies passt zu dem Befund, dass Menschen, welche ihre eigene Entlohnung als gerecht empfinden, besonders empathisch in der Wahrnehmung von Ungerechtigkeiten gegenüber anderen sind (Hofmann, 1990; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 341).

### 3.3 Empathie-Altruismus Hypothese und Verwandtschaftsaltruismus

Batson (1991; 1995; 1998; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 330) beschäftigte sich mit der Frage, ob prosoziales Verhalten egoistischen oder altruistischen Motiven zugrunde liegt. Das altruistische Motiv setzt Batson (1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 330) gleich mit situationsbedingter Empathie, welche eine Sorge um das Wohlergehen Anderer hervorruft. Batson (1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 330) untersuchte, wie sich das Ausmass an empathischer Emotion und der Fluchtmöglichkeit auf das Hilfeverhalten auswirkte. Dabei mussten Versuchspersonen eine Konfidentin beobachten, welche angeblich Elektroschocks erhielt. In einer Versuchsbedingung glaubten die Personen, die Konfidentin sei ihnen sehr ähnlich in den Einstellungen (empathische Emotion hoch) und in der anderen Bedingung war das Gegenteil der Fall. Zudem wurde die Einfachheit der Fluchtmöglichkeit kontrolliert. Entweder konnte die Versuchsperson einfach den Versuch abbrechen oder nur sehr schwer. Es zeigte sich, dass Personen mit hoher empathischer Emotion gegenüber dem „Opfer“ halfen, unabhängig ob sie einfach flüchten konnten oder nicht. Dahinter sieht Batson (1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 330) eine altruistische Motivation, während bei geringen empathischen Emotionen die Versuchspersonen vor allem dann halfen, wenn es keine Fluchalternative gab, was nach Batson (1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 330f) eine egoistische Motivation zeigt. Wie in Abbildung 2 zu sehen, halfen bei unähnlicher

Table 2  
*Proportion of Subjects Agreeing to Trade Places With Elaine in Each Condition of Experiment 1*

Difficulty of escape condition	Similarity condition			
	Dissimilar victim		Similar victim	
	Proportion	<i>M</i> no. <sup>a</sup>	Proportion	<i>M</i> no. <sup>a</sup>
Easy	.18	1.09	.91	7.09
Difficult	.64	4.00	.82	5.00

Note. *n* = 11 in each condition.

<sup>a</sup> Mean number of shock trials (from 0 to 8) that subjects agreed to take for Elaine ( $MS_e = 9.70$ ,  $df = 40$ ).

Abb. 2 Experiment zur Empathie-Altruismus Hypothese (Batson et al., 1981, S. 296)

Einstellung und einfacher Fluchtmöglichkeit nur 18%, während bei den anderen drei Bedingungen die Prozentzahlen zwischen 60 und 80% lagen. Fühlt man sich mit der Person ähnlich, fördert dies die Empathie und somit den Altruismus. Bei Unähnlichkeit wird hingegen Egoismus gefördert (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley & Birch, 1981, S. 296). Hamilton (1964; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 331) interpretierte die Ergebnisse von Batson (1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 331) indem er hinter dem helfenden Verhalten bei ähnlichen Einstellungen ebenfalls ein egoistisches Motiv entdeckte. Er entwickelte die Theorie des Verwandtschaftsaltruismus, welcher besagt, dass wir umso altruistischer sind, je höher der Verwandtschaftsgrad mit der hilfebedürftigen Person ist. Denn durch die Hilfe erhöht sich die Überlebens- und Fortpflanzungswahrscheinlichkeit dieser Person und dadurch überlebt auch ein Prozentsatz identischer Gene des Helfenden. Dabei handelt es sich um das Konzept der Gesamtfitness. Hier stellt sich die Frage, wie Verwandtschaft erkannt wird. Das Gefühl der Zusammengehörigkeit, Vertrautheit und Ähnlichkeit sind Hinweisreize für genetische Verwandtschaft (Stroebe et al., 2003, S. 331). Ciadini, Brown, Lewis, Luce und Neuberg (1997; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 134) ergänzten mit diesem Aspekt die Empathie-Altruismus Hypothese von Batson (1991, zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 134), indem man sich viel eher in einen Mitmenschen hineinversetzen und Empathie entwickeln kann, wenn Vertrautheit und/oder Ähnlichkeit vorherrschen. Personen sind vor allem dann zu altruistischen Handlungen bereit, wenn sie eine gemeinsame psychologische Identität entwickelt haben und sich als eine Art „eins“ mit der anderen Person fühlen. Daher wäre die aus der Empathie resultierende Hilfsbereitschaft eine Art von Verwandtschaftsaltruismus und nicht wie Batson (1991; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 134) meint, ein genuin altruistisches Motivsystem.

Jedoch sind auch Kosten und Nutzen wichtige Einflussgrößen. So wird dann geholfen, wenn das Produkt von Verwandtschaftsgrad und Nutzen für den Hilfeempfänger grösser ist als die Kosten für den Helfenden. Hamiltons (1964; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 133) Formel dazu lautet:  $rb > c$ ;  $r$  ist der Verwandtschaftsgrad und  $b$  der Nutzen für den Empfänger, während  $c$  die Kosten für den Helfenden symbolisieren. Die Validität dieser Theorie konnte bei verschiedenen Spezies, einschliesslich des Homo Sapiens, nachgewiesen werden. Sowohl bei Stammesfehden, dort entscheidet der Grad der Verwandtschaft mit dem Kontrahenden, ob man sich an gewalttätigen Auseinandersetzungen beteiligt, wie auch in der modernen Industriegesellschaft, konnte dieses Phänomen beobachtet werden (Chagnon & Bugos, 1979; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 133). Ein weiteres Beispiel ist das Vererben von Vermögenswerten. Auch hier werden Verwandte Nicht-Verwandten bevorzugt, weitgehend unabhängig vom Verhalten der genetisch verwandten Erben (Bossong, 1999; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 134).

Hamilton (1964; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 331) nimmt an, dass die Gefühle von Vertrautheit und Ähnlichkeit die Ursache für prosoziales Verhalten sind und Empathie nur eine Begleiterscheinung darstellt. Ein Experiment zeigte, dass vor allem das Gefühl des

Einsseins und die Beziehungsnahe prosoziales Verhalten auslöst und nicht Empathie der treibende Faktor ist, sondern eine Folge von Beziehungsnahe darstellt (Ciadini et al., 1997; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 331f).

Batson, Bolen, Cross und Neuringer-Benefiel (1986; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 332f) reagierten auf Hamiltons (1964; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 331) Idee und unterscheiden zwei Gefühlszustände, wenn eine Person eine andere in Not beobachtet. Situationsbedingte Belastung, welche mit den Worten „alarmiert“, „bekümmert“, „aufgeregt“ und „verwirrt“ umschrieben werden kann und situationsbedingte Empathie, welche aus der Perspektivenübernahme resultiert und mit den Worten „mitleidvoll“, „mitfühlend“, „gerührt“ beschrieben werden kann. Diese beiden Faktoren korrelieren hoch miteinander. Situationsbedingte Empathie entsteht eher, wenn das Opfer eine Person der eigenen Familie oder aus dem Freundeskreis ist und korreliert mit empathischer Anteilnahme. Reagiert eine Person primär mit situationsbedingter Belastung, verlässt sie eher die Situation, wenn sich eine Fluchtmöglichkeit bietet, während Personen, bei denen die situationsbedingte Empathie vorherrscht überwiegend altruistisch reagieren, auch wenn es eine Fluchtmöglichkeit gibt. Die Empathie-Altruismus Hypothese geht davon aus, dass die altruistische Motivation direkt von der situationsbedingten Empathie abhängt (Batson et al., 1986; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 332f).

In einem Experiment mit hohen Kosten konnte die Empathie-Altruismus Hypothese nicht bestätigt werden, denn dann halfen auch die Personen mit situationsbedingter Empathie wenig (Batson, O'Quin, Fultz, Vanderplas & Isen, 1983, S. 718). Auch zeigte eine Studie von Omoto und Snyder (1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 334), dass vor allem egoistische Motive (berufliches Fortkommen) mit der Dauer bei der Mithilfe bei einer Anti-Aids Organisation korrelierten, nicht aber altruistische Motive wie Wertvorstellungen.

### 3.4 Evolution von Altruismus/ Altruismus bei Tieren

Menschen sind hoch entwickelte Primaten und teilen über 95% des Genoms mit den Schimpansen (The Chimpanzee Sequencing and Analysis Consortium, 2005). Der Biologe Bekoff (2008) erkennt beim Sozialspiel von Tieren Aspekte wie Kooperation, Empathie, Fairness, Gerechtigkeit und Vertrauen. Daher hätten auch Tiere eine Vorstellung von Gut und Schlecht. Diese bilden die Grundsteine für die Entwicklung von Moral (Bekoff, 2008, S. 111). Das was soziale Tiere so erfolgreich macht, ist die Fähigkeit zur Kooperation. Survival of the fittest kann auch bedeuten, dass man durch Empathie und altruistisches Verhalten die Überlebenschance von sich und Teilen des eigenen Genoms steigert, und dass daher dieses Verhalten ein Erbe unserer Vorfahren ist und wir es auch mit anderen Tieren teilen. „Charles Darwins anerkannte Theorie zur evolutionären Kontinuität, dass Unterschiede zwischen Spezies eher gradueller Natur, denn Unterschiede in der Art sind, weist nachdrücklich auf die Präsenz von Gefühlen, Empathie und moralischen Verhaltens bei Tieren hin“ (Bekoff, 2008, S. 14). Den Neocortex (aktiv bei kognitiven Aktivitäten) gibt es

bei allen Säugetieren und das limbische System, welches die Emotionen reguliert, haben auch Vögel und Reptilien (Kolb & Whishaw, 2006, S. 52f). Reziproken Altruismus findet man bei vielen Tierarten, welche in sozialen Verbänden leben, z.B. Schimpansen oder Vampirfledermäusen (Nielsen, 1994; zit. nach Gerrig & Zimbardo, 2008, S. 681). „Our findings strongly suggest that chimpanzees, similar to humans, are able to keep track of past social interactions, at least for a one-week period, and balance services over repeated encounters“ (Gomes, Mundry & Boesch, 2009, S. 699). Eine Metaanalyse fand reziproken Altruismus zwischen Fellpflege und agonistischem Support bei 14 Primatenarten und 36 unabhängigen Tests (Schino, 2007, S. 118). Studien an gefangenen Schimpansen zeigten, dass diese relativ indifferent gegenüber nicht verwandten Tieren sind und altruistisches Verhalten nur gegenüber Verwandten zeigen. Dies wurde dann als wichtiges Unterscheidungsmerkmal zwischen Schimpanse und Mensch gedeutet (Boesch, Bolé, Eckhardt & Boesch, 2010). Forschungen in freier Wildbahn zeigen hingegen ein anderes Bild: „In strong contrast with these captive studies, consistent observations of potentially altruistic behaviors in different populations of wild chimpanzees have been reported in such different domains as food sharing, regular use of coalitions, cooperative hunting and border patrolling“ (Boesch, Bolé, Eckhardt & Boesch, 2010). Weiter wurde in dieser Studie von Boesch et al. (2010) von 18 Waisenadoptionen berichtet, 9 davon durch männliche Schimpansen und nur einer war der Vater des mutterlosen Tieres. „These observations reveal that, under the appropriate socio-ecologic conditions, chimpanzees do care for the welfare of other unrelated group members and that altruism is more extensive in wild populations than was suggested by captive studies“ (Boesch, Bolé, Eckhardt & Boesch, 2010). Eine weitere Interpretation besagt, dass Schimpansen daher altruistisch sind, weil sie nur mit einer grossen Gruppenzahl sich gut gegen Leoparden wehren können. Daher werden kranke Gruppenmitglieder gepflegt und das Tempo verlangsamt, weil das Überleben dieser Tiere auch der eigenen Lebensversicherung dient (Weiss & Maupilé, 2010, S. 96).

Die Gretchenfrage lautet, ob es echten Altruismus gibt oder ob nicht doch ein egoistisch motiviertes System hinter scheinbar altruistischem Verhalten steht. Die Sozialpsychologie definiert echten Altruismus so, dass der Helfende keinen materiellen oder psychologischen Nutzen aus der Handlung zieht. Daher fallen Verhaltensweisen, welche sich aus Prozessen von Selbstverstärkung, Emotionsregulation oder sozialer Verstärkung generieren aus dem Raster. Soziale Erwünschtheit und andere Verzerrungstendenzen machen es fast unmöglich wirklich die Motivebene eines Verhaltens zu messen (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 132). Evolutionstheoretiker umschiffen diese schwer messbaren Intentionen und Motive und definieren Altruismus als ein Zurverfügungstellen von Ressourcen ohne dafür (zumindest nicht unmittelbar) materielle Ressourcen zurückzuerhalten. Biologen definieren Altruismus also über die Konsequenzen des Verhaltens und nicht das Motivsystem. Durch diese verhaltensorientierte Definition kann man altruistisches Verhalten relativ valide messen

(Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 132). Wenn man Darwin streng auslegt, müssten sich nur Verhaltensweisen erhalten, welche adaptiv sind und die reproduktive Fitness erhöht. „Natural selection appears to be a process that promotes selfishness and stamps out altruism“ (Sober & Wilson, 1998, S. 3, zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 132). Jedoch gibt es auch verschiedenen evolutionstheoretische Ansätze, welche zeigen wollen, dass die reproduktive Fitness auch mit altruistischem Verhalten steigt (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004).

### 3.5 Spieltheoretische Experimente – Altruismus unter Anonymität

Die Theorie von Hamilton (1964; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 331) über Verwandtschaftsaltruismus (siehe Kap. 3.3) und jene von Trivers (1971) über die Reziprozitätsnorm (siehe Kap. 2.3) reichen vielen Evolutionsbiologen zur Erklärung von uneigennützigem Verhalten. Jedoch erklären diese Modelle ein prosoziales Verhalten in vollständiger Anonymität nicht, wenn man weiss, dass man nichts zurückerhalten wird. Diverse Experimente aus der Spieltheorie zeigen hier konträre Befunde: Wird einer Person einen Geldbetrag übergeben und sie kann entscheiden, ob und wieviel sie davon einer unbekanntenen Person gibt, zeigt sich kulturübergreifend und unabhängig vom Geldbetrag, dass die meisten Menschen zur Hälfte teilen. Zudem zeigen Menschen Strafverhalten, auch wenn sie dafür eigene Ressourcen verwenden müssen. So gibt es eine Alternative des erwähnten Experimentes, wo die zweite Person entweder den Betrag akzeptiert oder verwirft. Im zweiten Fall bekommen beide Versuchspersonen nichts (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 135f). Nach Hamilton (1964; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 133) und Trivers (1971) sollte eine Person im ersten Fall das ganze Geld für sich behalten und im zweiten Szenario die zweite Person alle Vorschläge annehmen, da weniger zu erhalten besser sein müsste, als nichts. Jedoch zeigte sich, dass im ersten Szenario, die meisten Personen das Geld fair verteilen und im zweiten Szenario die „Beschenkten“ unfaire Angebote ausschlugen, um die anonyme andere Person zu bestrafen (Camerer, 2003; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 135). Weiter sind Personen motiviert, auch unfaires Verhalten zu bestrafen, welches nicht sie selber betrifft und von dem sie nur Zeuge waren und das Opfer ebenfalls eine anonyme Person ist (Fetchenhauer & Jacobs, 2004; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 136). Fehr und Fischbacher (2003) schreiben, dass Menschen kulturübergreifend und auch mit hohem finanziellen Aufwand bereit sind, Unfairness zu bestrafen. Besonders bei einer grösseren Anzahl von kooperierenden Menschen funktioniert das Zusammenleben nur, wenn altruistisches Bestrafen möglich ist. Ist Bestrafung nicht möglich, funktioniert eine Gruppe nur bis ca. 16 Personen, sonst auch mit bis über 500 Personen. Dieses Verhalten scheint eine erworbene Kompetenz zu sein, den ältere Kinder zeigen es eher als jüngere und man findet auch kulturelle Unterschiede im Fairnessempfinden und der Bereitschaft Unfairness zu bestrafen (Fehr & Fischbacher, 2003, S. 790). Die Studie von Sefton, Shupp und Walker (2005) zeigte, dass Belohnung effizienter



als Bestrafung ist, um Kooperation zu steigern. Menschen scheinen also an der Durchsetzung von Fairness und Gerechtigkeit interessiert zu sein, sogar wenn eigene Ressourcen dafür verwendet werden müssen, es um viel Geld geht und die Interaktionen in Gegenwart und Zukunft anonym sind. Ein Erklärungsansatz könnte sein, dass Menschen in ihrer Phylognese mehrheitlich in kleinen Gruppen meist verwandter Individuen lebten und sich daher eine Bereitschaft zu unkonkonditional kooperativem Verhalten entwickelt hat. Dies würde aber nicht den postulierten Unterschied zwischen Verwandten und nichtverwandten Interaktionspartner erklären, den Hamilton (1964; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 133) postuliert. In eine ähnliche Richtung deutet auch das Argument, dass Menschen während ihrer Phylognese nie unter dem Aspekt von Anonymität gestanden haben, sondern dass die Sippenmitglieder immer unter sozialer Kontrolle standen und daher Menschen in diesen spieltheoretischen Experimenten die Künstlichkeit der Anonymität und Begrenztheit der Interaktionsdauer nicht in die Entscheidung integrieren können.

Fetchenhauer und Bierhoff (2004, S. 136f) sind jedoch der Meinung, dass Menschen den Grad der Anonymität gut wahrnehmen können.

Ein ähnliches Argument besagt, dass Menschen einen alten, biologisch verankerten Impuls zum Helfen haben könnten, da sie während der Evolution in sozialen Verbänden lebten, wo die Individuen zu einer hohen Wahrscheinlichkeit auch eine hohe genetische Verwandtschaft verband. Dieses Verhalten, ursprünglich auf Gruppenmitglieder gerichtet, zeigt sich heute irrtümlicherweise auch gegen Fremdpersonen (Weiss & Maupilé, 2010, S. 97).

Das reziproke Prinzip von tit-for-tat, also eine „wie Du mir, so ich Dir“ - Strategie, erweist sich als die stabilste Strategie. Zuerst kooperieren und sich danach so verhalten, wie das Gegenüber. Spätere Experimente zeigten, dass es zwar gut ist, bei Betrügereien sofort zu sanktionieren, dass es aber erfolgreicher ist, wenn man danach auch wieder eine Chance zur erneuten Kooperation lässt (Flood, 1952; zit. nach Schneider, 2006, S.129).

### 3.6 Commitment Modell von Frank

Frank (1988; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 137) suchte nach einem Modell, welches faires Verhalten ohne materielles oder genetisches Interesse erklären sollte. Wenn Menschen einen Interaktionspartner (z. B. Geschäftspartner, Freund, Lebenspartner) wählen, würden sie auf Hinweisreize (identity cues) acht geben, welche belegen, dass die andere Person fair und ehrlich sein wird. Erschwert wird dies durch das Interesse aller Menschen, einen guten, fairen Eindruck zu hinterlassen und daher schau man vor allem auf Hinweisreize, welche schwer zu manipulieren sind. Damit diese Theorie funktioniert, muss Prosozialität ein relativ stabiles Persönlichkeitsmerkmal sein und Menschen müssen Prosozialität bei Mitmenschen valide einschätzen können (Bierhoff, 2002a; Frank, Gilovich & Regan, 1993; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 138). Dieses Modell unterstützt das Ergebnis des Experimentes von Frank, Gilovich und Regan (1993; zit. nach Fetchenhauer &

Bierhoff, 2004, S. 138) bei dem Personen sich zuerst 30 Minuten vor einem spieltheoretischen Experiment kennen lernen konnten. Danach mussten sie das Verhalten ihrer Interaktionspartner vorhersagen und waren dazu auch überzufällig in der Lage, insbesondere wenn es um die Identifikation von eigennützigen Personen ging. Menschen scheinen also die Prosozialität anderer recht valide einschätzen zu können. Jedoch gibt es dazu noch wenige Replikationsstudien.

### 3.7 Altruismus/Prosozialität als Resultat sexueller Selektion

Zahavi und Zahavi (1997; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 138) beschäftigten sich damit, warum gewisse Tiere Eigenschaften besitzen, welche dem eigenen Überleben undienlich sind (z.B. Pfauenfedern beim männlichen Pfau – Handicap Theorie). Die Erklärung lautet, dass ein Tier damit signalisiert, dass es trotz dem Handicap überlebt, was ein Selektionskriterium für mögliche Geschlechtspartner darstellt. Miller (2001, zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 138) sieht in prosozialem Verhalten eine ähnliche Signalfunktion, um die sexuelle Attraktivität zu steigern. Ein treffendes Beispiel sieht man beim Spendeverhalten. So unterscheiden sich die gemeinnützigen Organisationen in ihrer Seriosität und nicht bei allen kommt gleich viel der Geldspende bei den Bedürftigen an. Aber die wenigsten Spender informieren sich darüber, was sie wohl tun müssten, wenn es sich um ein genuin altruistisch motiviertes Verhalten handeln würde. Der Signalcharakter an die Umwelt scheint wichtiger zu sein. Eine altruistische Persönlichkeit (siehe Kap. 3.11) scheint auch ein guter Hinweisreiz für eine Partnerwahl zu sein, da ein gutherziger Mensch treuer ist und mehr in die Nachkommen investiert – also „ Menschen sind prosozial, weil prosoziale Menschen als Sexualpartner bevorzugt werden. Aus diesem Grunde haben prosoziale Menschen bessere Chancen, sich zu reproduzieren, weshalb im Laufe der Evolutionsgeschichte Eigenschaften wie Prosozialität und Altruismus entstehen konnten“ (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 139). Prosozialität erhöht jedoch vor allem die Attraktivität, wenn es um eine Langzeitbeziehung geht. Für sexuelle Affären werden Menschen mit „guten Genen“, also attraktive, gesunde Personen mit hoher sozialer Dominanz gewählt. Vor allem bei Männern sind jedoch Prosozialität und „gute Gene“ negativ korreliert (Urbaniak & Kilmann, 2003; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 139). Man könnte argumentieren, dass Prosozialität die Attraktivität für Langzeitpartnerschaften nicht steigern sollte, da man sonst befürchten müsste, dass ein Partner zuviel Ressourcen verschwenden würde, anstatt sie dem eigenen Nachwuchs zugute kommen zu lassen. Dies konnte empirisch nicht nachgewiesen werden. Unabhängig von Kultur und Geschlecht waren für Befragte „freundlich“ und „verträglich“ die wichtigsten Eigenschaften eines Langzeitpartners (Buss, 1989; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 139).

Wenn man nun die Theorie von Frank (1988; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 137) und Miller (2001; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 138) kombiniert, so macht es

Sinn, einen Langzeitpartner zu wählen, der durch seine grosse Prosozialität nicht nur verträglich ist, sondern auch ein grosses soziales Netzwerk und relative Konfliktfreiheit aufweist, was ebenfalls dem eigenen Nachwuchs zu Gute kommt (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 140).

### 3.8 Reziprozitätsnorm/Reziproker Altruismus

Die Theorie des reziproken Altruismus (Trivers, 1971) versucht altruistisches Verhalten zwischen nicht verwandten Individuen aufgrund natürlicher Selektion zu erklären. Obwohl altruistisches Verhalten kurzfristig mehr Kosten als Nutzen mit sich bringt, kann die Gesamtbilanz positiv sein, denn in reziproken Beziehungen wechseln die Individuen die Rollen von Gebern und Nehmern, so dass der Gesamtnutzen die Gesamtkosten übersteigt. Je geringer die Kosten für den Helfenden und je grösser der Nutzen für den Hilfeempfänger, desto wahrscheinlicher findet die Aktion statt. Die Kosten für das Verhalten dürfen aber das Ausmass der Begünstigung nicht übersteigen.

Die Voraussetzung, dass diese Reziprozität funktioniert, ist die kognitive Fähigkeit, betrügerisches Verhalten identifizieren zu können und man muss sich an Betrüger erinnern können, um diese auch zu bestrafen (z.B. nicht mehr helfen) (Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 135f). Diese Fähigkeit bietet auch einen Erklärungsansatz für den fundamentalen Attributionsfehler. Negatives Verhalten anderer Personen wird personal stabil, eigenes negatives Verhalten hingegen situational und variabel attribuiert. Diese Wahrnehmungsverzerrung ist dann adaptiv, wenn es kostspieliger ist systematische Ausnützung nicht zu registrieren, als die negativen Absichten eines Mitmenschen zu überschätzen (Gilbert, 1998; Fetchenhauer & Dunning, 2003; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 135f). Daher funktioniert reziproker Altruismus am Besten bei intelligenten, sozialen und langlebigen Arten. Zur Aufrechterhaltung des Reziprozitätsprinzips gelten moralische Emotionen als wichtiger Faktor. Man fühlt Verärgerung bei Übervorteilung und Schuld, wenn wir von anderen profitieren. Menschen sind in der Wahrnehmung eigener Benachteiligung sensibler als in der Wahrnehmung eigener Bevorteilung (Rohmann, 2003; Wicker & Bushweiler, 1970; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 135). Wird einer Personen einen Gefallen gemacht, kommt diese dadurch in einen Zustand von psychischen Unwohlsein, bis sie sich revanchieren kann (Gerrig & Zimbardo, 2008, S. 681). Die Reziprozitätsnorm bedeutet, dass man etwas für eine Person tut, wenn diese etwas für einen tut. Sogar sehr kleine Gefallen bringen Versuchspersonen unter Laborbedingung dazu, viel grössere Gefallen im Gegenzug zu tun (Regan, 1971; zit. nach Gerrig & Zimbardo, 2008, S. 651). Verkäufer nutzen dies, indem sie potentiellen Kunden kleine Gefallen und Entgegenkommen machen, damit diese als reziproker Ausgleich etwas kaufen (beispielsweise Kaffee anbieten oder Gutschein schenken). Ebenso sagen Personen bei einer kleineren Bitte eher ja, wenn sie zuvor mit einer grösseren Bitte konfrontiert wurden, die sie ablehnten (Gerrig & Zimbardo, 2008, S. 651). Studenten zahlen zusätzlich zu der

Semestergebühr in die Fonds für Studierende mit finanzieller Schwierigkeit und für ausländische Studierende, obwohl dies völlig anonym und ohne Nutzen für die Zahlenden geschieht (Frey & Meier, 2003). Man könnte dies als eine Form von bedingter Kooperation von indirekter Reziprozität ansehen, da Studenten häufiger spenden, wenn sie die Information kriegen, dass andere Studenten ebenfalls kooperieren. Indirekte Reziprozität, beziehungsweise indirekter Altruismus bedeutet, dass man etwas tut, weil man denkt, dass dafür ein Dritter (nicht der Hilfeempfänger) sich revanchiert. Wird dieses Verhalten beobachtet, kann man sich einen Ruf als vertrauenswürdiger Altruist aufbauen, welcher einen Langzeitwert hat (Gerrig & Zimbardo, 2008, S. 682).

### 3.9 Theorie des Sozialen Austausches

In der operanten Lerntheorie wird davon ausgegangen, dass die Auftretenswahrscheinlichkeit von Verhalten bei antizipierten positiver Konsequenzen grösser ist und bei negativen Konsequenzen niedriger (Bodenmann, Perrez, Schär & Trepp, 2004, S. 100ff). Die Austauschtheorie fokussiert auf die Maximierung der positiven Konsequenzen (Homans, 1961; Thibaut & Kelley, 1959; Blau, 1964; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 335). Kelley und Thibaut (1978; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 335) erweiterten die Austauschtheorie zu einer allgemeinen Theorie der gegenseitigen Abhängigkeit. Dabei beschrieben sie die Möglichkeit, dass aus einer austauschbasierten Beziehung eine prosoziale Beziehung entstehen kann. Solche prosoziale Transformationen benötigen gewisse Voraussetzungen, zum Beispiel zeitliche Kontinuität.

In engen sozialen Beziehungen werden Belohnungen gleichmässig aufgeteilt (equality norm) und Werte wie Solidarität und Harmonie haben einen wichtigen Stellenwert, während bei oberflächlichen Beziehungen Belohnungen je nach geleistetem Beitrag (equity norm) verteilt werden (Bierhoff, Buck & Klein, 1986; zit. nach Stroebe et al., 2003, 336). In Austauschbeziehungen wird maximale Belohnung angestrebt und man vermutet egoistische Motive, während bei sozial motivierten Beziehungen das Wohlergehen der anderen Personen im Vordergrund steht. Studien zeigen, dass Menschen in sozialen Beziehungen hilfsbereiter sind als bei Austauschbeziehungen, besonders wenn der Hilfeempfänger traurig gestimmt ist (Clark, Queller, Powell & Milberg, 1987; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 336f).

### 3.10 Lernen sozialer Normen

Das angemessene Verhalten des jeweiligen sozialen Umfeldes wird mit der Sozialisation gelernt. Bereits im Alter von zwei Jahren zeigen Kinder manchmal prosoziales Verhalten und ältere Kinder zeigen es häufiger als jüngere Kinder (Bischof-Köhler, 1994; Zahn-Waxler, Radke-Yarrow, Wagner & Chapman, 1992; Zahn-Waxler & Smith, 1992; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 337). Traditionen, kulturelle Werte, Normen und allgemeine ethische Prinzipien haben einen grossen Einfluss auf die Sozialisation (Stroebe et al., 2003, S. 337).

Betreffend der Entwicklung des Hilfeverhalten im Kindesalter beschrieben Bar-Tal, Raviv und Leiser (1980, S. 520f) die Entwicklungsstufen der Motiventwicklung für Hilfeverhalten, welche mit den Stufen der Moralentwicklung von Kohlberg (1976; zit. nach Bar-Tal et al., 1980, S. 517) vergleichbar sind. Obwohl Kinder schon sehr früh Hilfeverhalten zeigen, verändern sich die Motive dafür über die Zeit. Folgend die von Bar-Tal et al. (1980) beschriebenen Stufen:

- 1. Stufe: Compliance with concrete-defined reinforcement: Kind zeigt prosoziales Verhalten, weil eine Belohnung fürs Helfen beziehungsweise eine Bestrafung bei Untätigkeit in Aussicht gestellt wird.
- 2. Stufe: Compliance: Kind hilft nur wegen dem Befehl oder der Anordnung einer Autorität.
- 3. Stufe: Internal initiative with concrete reward: Selbstinitiiertes Verhalten mit Erwartung einer konkreten, definierten Belohnung durch den Hilfeempfänger.
- 4. Stufe: Normative behavior: Kind hilft, um sozialen Erwartungen gerecht zu werden und soziale Anerkennung zu erhalten. In dieser Stufe kann das Kind auch empathisch auf den Hilfeempfänger eingehen.
- 5. Stufe: General reciprocity: Kind glaubt an ein reguliertes generalisiertes Reziprozitätssystem – Glaube, dass in Zukunft auch dem Helfenden geholfen wird.
- 6. Stufe: Altruism: Freiwilliges Helfen ohne Erwartung einer Belohnung (Bar-Tal et al., 1980, S. 517).

Der individualistische Ansatz erklärt Altruismus im Sinne individueller Tendenzen zur Hilfsbereitschaft, die nicht unbedingt genetisch festgesetzt sind, jedoch sein können, aber vor allem über soziales Lernen erworben werden. Hier werden zwei Strömungen unterschieden, die eine Strömung erklärt altruistisches Verhalten als State (Stimmungszustand) die andere sieht altruistisches Verhalten als Trait (überdauerndes Persönlichkeitsmerkmal) (Stroebe et al., 2003, S. 324).

... Laner, Benin und Ventrone (2001) zeigen, dass in Abhängigkeit vom Geschlecht der einschreitenden Person die soziale Kategorie des Opfers vorhersagte, ob eingegriffen wurde oder nicht: Frauen halfen eher Kindern, Männer eher Frauen. Die Autoren erklären den Befund in erster Linie mit sozialisiertem Rollenverhalten, das als erlernte Reaktion auf eine bestimmte soziale Kategorie verstanden wird. (Jonas und Brandstätter, 2004, S. 189)

Deshalb kann es sein, dass einem akut hilfebedürftigen Obdachlosen nicht geholfen wird, weil auch sonst die Verhaltenstendenz des Wegsehens mit Obdachlosen verknüpft ist (Jonas & Brandstätter, 2004, S. 190).

Berkowitz (1978; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 338) zeigte, dass die wahrgenommene Abhängigkeit die Norm der sozialen Verantwortung aktiviert, und das wiederum prosoziale Aktivität motiviert. Menschen arbeiten stärker im Interesse eines Arbeitspartners umso abhängiger dieser ist. Diese Verantwortung wird abgeschwächt, wenn weitere Personen

anwesend sind (Verantwortungsdiffusion, siehe Kap. 3.1.2). Normative Überzeugungen, wie jene der sozialen Verantwortung werden während der Sozialisation übernommen. Jedoch unterscheiden sich Individuen im Lernen von sozialen Normen und diese werden auch noch von persönlichen Werten beeinflusst (Stroebe et al., 2003, S. 338). Normen basieren auf Werten, welche nach Schwartz (1994, S. 20; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 339) ihren Ursprung in Überzeugungen betreffend erwünschten Zielzuständen haben. Schwartz (1994; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 339) konnte aufgrund Daten von 44 Ländern zehn Typen von sozialen Werten beschreiben. Von diesen sind für prosoziales Verhalten zwei direkt wichtig: Wohlwollen und Universalismus. Wohlwollen bezieht sich auf die Erhaltung und Verbesserung des Wohlergehens von Personen, mit denen man häufig persönliche Kontakte pflegt. Dieser Wert wirkt vor allem bei direkten persönlichen Beziehungen. Universalismus beruht auf Verständnis, Wohlergehen, Schutz, Toleranz und Wertschätzung von allen Menschen und der Natur.

Es gibt auch Normen, welche prosoziales Verhalten hemmen. Als Beispiel Selbstgenügsamkeit, welche besagt, dass ein Opfer primär auf sich selbst aufpassen soll. Handelt eine Person nachlässig und wird hilfebedürftig, kann in dem Fall eine Hilfereaktion gehemmt werden (Gruder, Romer & Korth, 1978; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 342). Es haben auch Eigen- und Fremdgruppenunterscheidungen einen Einfluss auf das prosoziale Verhalten. Personen neigen dazu, Personen aus ihrer Ingroup eher zu unterstützen (Tajfel & Turner, 1986; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 560). Die Theorie der kategorialen Differenzierung besagt, dass man die Einstellungen innerhalb der Gruppe als ähnlich wahrnimmt, die Unterschiede minimiert und die Unterschiede zwischen den Kategorien/Gruppen als grösser wahrnimmt (Quattrone & Jones, 1980; Hofmann, 1990; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 536, 342). Dazu passen die Befunde, dass das Hilfeverhalten von der Ethnie des Opfers abhängig ist (Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman & Rust, 1993; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 342). Personen möchten sich aber auch sozial erwünscht verhalten und wollen nicht als vorurteilsbehaftet identifiziert werden. Daher sieht man diese Tendenz der Bevorzugung von Ethnien vor allem, wenn sich leicht eine Entschuldigung für das Nichteingreifen bietet (Stroebe et al., 2003, S. 342).

### 3.11 Persönlichkeitsfaktoren und altruistisches Verhalten

Persönlichkeitsfaktoren wurden ebenfalls untersucht und es konnte eine positive Korrelation zwischen Altruismus und positiver Emotionalität nachgewiesen werden (Bierhoff, Klein & Kramp, 1991; Piliavin & Charng, 1990; Rushton, 1991; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 189).

Besonders bei langfristiger Aktivität zugunsten anderer Personen (z.B. Freiwilligenarbeit), aber auch bei spontanem prosozialem Verhalten spielen Persönlichkeitsaspekte eine Rolle. Zu den zentralen Elementen einer prosozialen Persönlichkeit gehören soziale Verantwortung, interne Kontrollüberzeugung und Empathie (Graziano & Eisenberg, 1997; Penner, Fritzsche,

Craiger & Freifeld, 1995; Staub, 1974; zit. nach Stroebe et al, 2003, S. 326). Die ersten beiden Aspekte fördern das Pflichtgefühl von Zeugen einer Notsituation und Empathie führt zu einem besseren Verständnis der Bedürfnisse der anderen Person. Dies konnte auch empirisch bestätigt werden. Dispositionale Empathie als stellvertretende Emotion, hervorgerufen durch die Wahrnehmung einer hilfebedürftigen Person, korreliert hoch mit prosozialem Verhalten. Es handelt sich also vor allem um Perspektivenübernahme und empathische Anteilnahme (Davis, 1994; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 326, 328f). Soziale Verantwortung und interne Kontrollüberzeugung korrelieren positiv (Bierhoff et al., 1991; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 327). Neben diesen drei Merkmalen ist der „just-world-believe“ ein weiteres Merkmal einer prosozialen Persönlichkeit. Die Menschen wollen an eine gerechte Welt glauben, und wenn sie in eine Situation kommen, welche diese Weltsicht in Schieflage bringt, werden sie kognitive Strategien und Verhaltensweisen anwenden, um ihre Weltsicht wieder ins Lot zu bringen. Entweder werden sie helfen oder das Opfer abwerten, um den Glauben an eine gerechte Welt aufrechtzuerhalten und um den Eindruck unverdienten Leidens auszuräumen (Lerner, 1980; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 327). Dieser Glaube hilft den Hilfebedürftigen nur, wenn ihr Problem ganz gelöst werden kann. Dauert es trotz Hilfe an, werden die Opfer abgewertet und das Helfen eingestellt (Miller, 1977b; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 327). Die meiste Forschung bezieht sich auf kurzfristige prosoziale Aktionen. Die Forschung über längerdauernde Aktionen, wie z.B. Freiwilligenarbeit, ist wenig etabliert (Stroebe et al., 2003, S. 328). Neben den erwähnten Persönlichkeitsaspekten scheint es auch eine prosoziale Motivation zu geben, welche in Werten, Verständnis, persönliche Entwicklung, Engagement für die Gemeinschaft und Steigerung des Selbstwertgefühls fusst (Omoto & Smyder, 1995; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 328).

### 3.12. Stimmungen und Priming

Eine Metaanalyse von Carlson, Charlin und Miller (1988; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 324) zeigt, dass positive Stimmungen (zum Beispiel durch Erfolg oder Erinnerungen an positive Erfahrungen) prosoziales Verhalten fördern. Die mittlere Zeit zwischen Induzierung der Stimmung und Hilfeverhalten lag bei vier Minuten. Die Korrelation zwischen positiver Stimmung und Helfen beträgt .54 (Carlson et al., 1988; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 324). Die Auswirkung der Stimmung ist jedoch von eher kurzer Dauer. Eine Studie zeigte, dass Personen nach ein bis sieben Minuten zu 83% halfen, nach 10 bis 16 Minuten zu 50% und nach 20 Minuten noch zu 12% (Isen, Clark & Schwarz, 1976; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 324). Positive Stimmung erhöht also die Wahrscheinlichkeit von prosozialem Verhalten, während die Auswirkungen von negativen Stimmungen unterschiedlich ausfallen (Stroebe et al., 2003, S. 349).

Die Autoren konnten demonstrieren, dass die Aktivierung des Konzeptes „Hilfsbereitschaft“, zu mehr Hilfeleistung führt als die Aktivierung eines neutralen

Konzeptes. Bei den Teilnehmenden wurde zunächst mit einer Satzkonstruktionsaufgabe das Konzept „hilfsbereit“, aktiviert, und es wurde dann beobachtet, ob die Personen in dieser Gruppe eher bereit waren einen heruntergefallenen Füllfederhalter aufzuheben als Personen einer Kontrollgruppe. Die Ergebnisse zeigen, dass der Prozentanteil der hilfeleistenden Personen durch das „Hilfe-Priming“ tatsächlich um 30%, im Vergleich mit der Kontrollbedingung, anstieg (Macrae & Johnston, 1998; zit. nach Walther, Müller & Schott, 2001, S. 249).

Die Studie von Walther et al. (2001) erweiterte die oben genannte Studie mit den Priming „Egoismus“ zusätzlich zu „Altruismus“ und neutraler Bedingung. Es zeigte sich, dass unter dem Egoismus-Priming deutlich weniger geholfen wurde wie unter „neutral“ oder „Altruismus“. Diese beiden Bedingungen unterschieden sich nicht signifikant. „Es ist denkbar, dass das Egoismus Priming bereits die Identifikation des Versuchsleiters als hilfebedürftig erschwert“ (Walther, Dambacher, Dias & Reich, 2000, zit. nach Walther et al., 2001).

Die kurze Wirkung von Stimmungen auf das prosoziale Verhalten könnte man mit dem Affekt-Priming Modell von Bower (1981; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 325) und Forgas (1992; Stroebe et al., 2003, S. 325) erklären. Dabei wird angenommen, dass stimmungskongruente Gedächtnisinhalte besser verfügbar sind. Die positiven Gedanken könnten dadurch auch positive empfundene Aktivitäten wie prosoziales Verhalten begünstigen (Stroebe et al., 2003, S. 325). Ebenso beeinflussen Gefühle und Heuristiken prosoziales Verhalten (Affect-as-information Modell; Schwarz, 1990; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 325f). Gefahr vermindert die Auftretenswahrscheinlichkeit von prosozialem Verhalten (Cacioppo und Gardner, 1993; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 326). Der positive Affekt, der die subjektive Einschätzung der Gefährdung vermindern kann, kann das prosoziale Verhalten wiederum begünstigen (Stroebe et al., 2003, S. 326).

Die fördernden Einflüsse von positiver Stimmung auf prosoziales Verhalten scheinen stärker zu sein als jene hemmenden Einflüsse von negativen Stimmungen (Forgas, 1992; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 326). Jedoch zeigte sich, dass ein auf andere bezogenes Schuldgefühl die Hilfsbereitschaft erhöhte (Carlson & Miller, 1987; zit. nach Stroebe et al., 2003, S. 326). Prosoziales Verhalten zeigt sich häufiger, wenn man selber jemandem Schaden zugefügt hat, als wenn man selber geschädigt wurde (Stroebe et al., 2003, S. 326).

#### 4. Zusammenfassung und Diskussion

Ist Altruismus nur eine gelungene Selbstdarstellung des Egoismus? Es konnte gezeigt werden, dass es auch von Verwandtschaft und erwarteter Reziprozität unabhängiges altruistisches Verhalten gibt und die Theorien von Frank (1988; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 137) und Miller (2001; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 138) besagen, dass nur dann Personen als Kooperation- oder Sexualpartner präferiert werden, wenn die Person keine strategischen Absichten mit dem uneigennützigem Handeln verfolgt. Vielleicht hat Batson (1991; zit. nach Fetchenhauer & Bierhoff, 2004, S. 140) also recht, wenn er neben einem egoistischem Motivsystem ein eigenständiges, altruistisches Motivsystem



postuliert. Baldwin (1973; zit. nach Kahn, 1997, S. 32) ist der Meinung, dass Menschen sowohl egoistisch als auch altruistisch sind und das dies keine Entweder- Oder-Frage ist.

Schon vor 12000 Jahren scheinen Menschen altruistisches Verhalten gezeigt zu haben. So fand man das Skelett eines Kleinwüchsigen, der ohne die Hilfe seiner Gruppenmitglieder nicht überlebt hätte (Aronson, Wilson & Akert, 2008, S. 357). Uneigennütziges Verhalten scheint also etwas zu sein, das schon sehr lange Teil unseres Verhaltensrepertoires ist, sowie auch bei vielen Tierarten zu beobachten ist (siehe Kap. 3.4), und daher ist die genetische Verankerung auch nicht erstaunlich. In einer Zwillingsstudie konnte gezeigt werden, dass über 50% der Altruismus Varianz über genetisch Einflüsse erklärt werden können (Rushton, Fulker, Neale, Nias & Eysenck, 1986; zit. nach Jonas & Brandstätter, 2004, S. 189).

Das menschliche Verhalten ist enorm komplex und man sollte sich vor Monokausalität hüten. Wie gesehen, beeinflusst der State (Priming, Stimmung) unser Verhalten ebenso wie Persönlichkeitsfaktoren. Zudem wirken Sozialisation, situative Faktoren, genetische Prädispositionen, Motivationen, Emotionen, Kognitionen und vieles mehr, wenn ein Mensch ein gewisses Verhalten zeigt. Daher wird es wahrscheinlich nie möglich sein, beispielsweise die wahren Motive hinter einem Verhalten reliabel und valide zu messen. Jedoch scheint es diverse Strategien zu geben, Menschen dazu zu bringen, sich prosozial und sogar altruistisch zu verhalten. Es beginnt bei der Sozialisation, besonders auch beim Modelllernen anhand des Verhaltens der Eltern bis hin zu gezielten Trainings, um Zivilcourage zu stärken und Kompetenzen zu schulen, wie Jonas und Brandstätter (2004) es vorschlagen. Die Gesellschaft wird immer vernetzter, anonym und globaler. Es wird wohl ein wichtiges Rüstzeug für eine erfolgreiche Zukunft der Menschheit sein, wenn möglichst viele Individuen sich für Mitmenschen und die Umwelt altruistisch einsetzen.

## Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Hilfeverhalten in Abhängigkeit von Ernsthaftigkeit der Situation, Verwandtschaft, Alter und Geschlecht (Burnstein et al., 1994, S. 778f)

Abb. 2: Experiment zur Empathie-Altruismus Hypothese (Batson et al., 1981, S. 296)

## Literaturverzeichnis

- Aronson, E., Wilson, T. D. & Akert, R. M. (2008). *Sozialpsychologie*. München: Pearson Studium.
- Aronson, E., Wilson, T. D. & Akert, R. M. (2004). *Social psychology*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Baldwin, J. M. (1973). *Social and ethical interpretations in mental development*. New York: Arno. (Original work published 1897).
- Balikci, A. (1964). *Development of basic socioeconomic units in two Eskimo communities*. National Museum of Canada Bulletin No. 202, Ottawa.
- Bar-Tal, D., Raviv, A. & Leiser, T. (1980). The Development of Altruistic Behavior: Empirical Evidence. *Development Psychology, 16*, 516-524.
- Batson, C. D. (1991). *The altruism question. Toward a social-psychological answer*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Batson, C. D. (1994). Why act for the public good? Four answers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 603-610.
- Batson, C. D. (1995). Prosocial motivation: Why do we help others? In A. Tesser (Ed.), *Advanced social psychology* (pp. 333-381). New York: McGraw-Hill.
- Batson, C. D. (1998). Altruism and prosocial behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 282-316). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Batson, C. D., Bolen, M. H., Cross, J. A. & Neuringer-Benefiel, H. E. (1986). Where is the altruism in the prosocial personality? *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 212-220.
- 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.
- Batson, C. D., O'Quin, K., Fultz, J., Vanderplas, M. & Isen, A. (1983). Self-reported distress and empathy and egoistic versus altruistic motivation for helping. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 706-718.
- Bekoff, M. (2008). *Das Gefühlsleben der Tiere*. Bernau: Animal Learn.
- Berkowitz, L. (1978). Decreased helpfulness with increased group size through lessening the effects of the needy individual's dependency. *Journal of Personality, 46*, 209-310.
- Berkowitz, L. & Daniels, L. R. (1964). Affecting the salience of the social responsibility norm: Effects of past help on the response to dependency relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68*, 275-281.
- Berkowitz, L. & Friedman, P. (1967). Some social class differences in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 217-225.
- Bierhoff, H. W. (2000). Skala der sozialen Verantwortung nach Berkowitz und Daniels. *Diagnostica, 46*, 18-28.

- Bierhoff, H. W., Buck, E. & Klein, R. (1986). Social context and perceived justice. In H. W. Bierhoff, R. L. Cohen & J. Greenberg (Eds.), *Justice in social relations* (pp. 165-185). New York: Plenum Publishers.
- Bierhoff, H. W., Klein, R. & Kramp, P. (1991). Evidence for the altruistic personality from data on accident research. *Journal of Personality*, 59, 263-289.
- Bischoff-Köhler, D. (1994). Selbstobjektivierung und fremdbezogene Emotion. Identifikation des eignen Spiegelbildes, Empathie und prosoziales Verhalten im 2. Lebensjahr. *Zeitschrift für Psychologie*, 202, 349-377.
- Bierhoff, H. W. (2002a). *Prosocial behaviour*. London: Routledge.
- Bierhoff, H. W. (2002b). Theorien hilfreichen Verhaltens. In D. Frey & M. Irle (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie* (Bd. II, S. 178-197). Bern: Huber.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Bodenmann, G., Perrez, M., Schär, M. & Trepp, A. (2004). *Klassische Lerntheorien*. Bern: Hans Huber.
- Boesch, C., Bolé, C., Eckhardt, N. & Boesch, H. (2010). Altruism in Forest Chimpanzees: The Case of Adoption. *PLoS ONE* 5(1): e8901. doi:10.1371/journal.pone.0008901 [On-Line]. Available: <http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0008901>
- Bossong, B. (1999). Erbschaftsaufteilungen, moralisches Verhalten und die Konfrontation mit der eigenen Sterblichkeit. *Gruppendynamik*, 30, 93-102.
- Bower, G. H. (1981). Mood and memory. *American Psychologist*, 36, 129-148.
- Burnstein, E., Crandall, C. & Kitayama, S. (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, 773-789.
- Buss, D. (1989). Sex differences in human mating preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 39-49.
- Cacioppo, J. T. & Gardner, W. L. (1993). What underlies medical donor attitudes and behaviour? *Health Psychology*, 12, 269-271.
- Chagnon, N. & Bugos, P. (1979). Kin selection and conflict: An analysis of a Yanamano ax fight. In N. Chagnon & W. Irons (Eds.), *Evolutionary biology and human social behavior: An anthropological perspective* (pp. 86-132). North Scituate MA: Duxbury.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*. Princetown, NJ: Princetown University Press.
- Carlson, M. & Miller, N. (1987). Explanation of the relation between negative mood and helping. *Psychological Bulletin*, 102, 91-108.
- Carlson, M., Charlin, V. & Miller, N. (1988). Positive mood and helping behavior: A test of six hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 211-229.
- Ciadini, 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.
- Clark, M. S., Quелlette, R., Powell, M. C. & Milberg, S. (1987). Recipient's mood, relationship type, and helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 94-103.
- Comte, A. (1875). *System of positive polity* (Vol. 1). London: Longmans, Green & Co. (Original work published 1851).

- 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.
- Davis, M. H. (1994). *Empathy: A social psychological approach*. Madison, WI: Brown & Benchmark.
- Dawkins, R. (1976). *The selfish gene*. Oxford, England: University Press.
- Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., Schroeder, D. A. & Penner, L. A. (2006). *The Social Psychology of Prosocial Behavior*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Fehr, E. & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425, 785-791.
- Fetchenhauer, D. & Bierhoff, H-W. (2004). Altruismus aus evolutionstheoretischer Perspektive. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 35, 131-141.
- Fetchenhauer, D. & Dunning, D. (2006). Perception of prosociality in self and others. In D. Fetchenhauer, A. Flache, B. Buunk & S. Lindenberg (Eds.), *Solidarity and Prosocial Behavior. An integration of psychological and sociological perspectives* (pp. 61-76). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Fetchenhauer, D. & Jacobs, G. (2004). *Altruistic punishment for self and others*. Unpublished working paper, University of Groningen. (Submitted to the 99th Annual Meeting of the American Sociological Association, San Francisco).
- Fischer, P., Greitemeyer, T., Schulz-Hardt, S., Frey, D., Jonas, E. & Rudukha, T. (2004). Zivilcourage und Hilfeverhalten. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 35, 61-66.
- Flood, M. M. (1952). Some experimental games. *Research memorandum RM-789*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Frey, B. S. & Meier, S. (2003). Social Comparisons and Prosocial Behavior Testing “Conditional Cooperation” in a Field Experiment. *Working Paper No. 162*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich. [On-Line]. Available: <http://ideas.repec.org/p/zur/iewwp/162.html>
- Frank, R. H. (1988). *Passions within reasons: The strategic role of the emotions*. New York: Norton.
- Frank, R. H., Gilovich, T. & Regan, D. (1993). The evolution of one-shot cooperation: An experiment. *Ethology and Sociobiology*, 14, 247-256.
- Forgas, J. P. (1992). Affect in social judgments and decisions: A multiprocess model. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 227-275). San Diego, CA: Academic Press.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Anastasio, P. A., Bachmann, B. A. & Rust, M. C. (1993). The common ingroup identity model: Recategorization and the reduction of intergroup bias. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 4, pp. 1-26). Chichester: Wiley.
- Gerrig, R. J. & Zimbardo, P. G. (2008). *Psychologie*. München: Pearson Studium.
- Gilbert, D. T. (1998). Ordinary personology. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 89-150). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Gomes, C. M., Mundry, R. & Boesch, C. (2009). Long-term reciprocation of grooming in wild West African chimpanzees. *Proceedings of the Royal Society*, 276, 699-706.
- Graziano, W. G. & Eisenberg, N. (1997). Agreeableness: A dimension of personality. In R. Hogan, J. Johnson & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 795-824). San Diego, CA: Academic Press.
- Greitemeyer, T. & Rudolph, U. (2003). Help giving and aggression from an attributional perspective: Why and when we help or retaliate. *Journal of Applied Social Psychology*, 33, 1069-1087.

- Greitemeyer, T., Rudolph, U. & Weiner, B. (2003). Whom would you rather help: An acquaintance not responsible for her plight or a responsible sibling? *Journal of Social Psychology*, 143, 331-340.
- Gruder, C. L., Romer, D. & Koch, B. (1978). Dependency and fault as determinants of helping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 227-235.
- Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behavior. Part I and II. *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-52.
- Hoffman, M. L. (1990). Empathy and justice motivation. *Motivation and Emotion*, 14, 151-172.
- Homans, G. C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt Brace & World.
- <http://www.psychologie.uzh.ch/fachrichtungen/motivation/zivilcourage.html>
- Isen, A. M., Clark, M. & Schwartz, M. F. (1976). Duration of the effect of good mood on helping: „Footprints on the sand of time“. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 385-393.
- Johnson, D. J & Rusbult, C. E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 967-980.
- Jonas, K. J. & Brandstätter, V. (2004). Zivilcourage. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 35, 185-200.
- Kahn, P. (1997). Developmental psychology and the biophilia hypothesis: Children's affiliation with nature. *Development Review*, 17, 1-61.
- Kant, I. (1785). *Grundlegung zur Methaphysik der Sitten*. Riga: Johann Friedrich Hartknoch.
- Kelley, H. H & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Krebs, D. (1982). Psychological approaches to altruism: An evaluation. *Ethics*, 92, 447-458.
- Kohlberg, L. (1976). Moral stages and moralization: The cognitive-developmental approach. In T. Lickona (Ed.), *Moral development and behavior: Theory, research, and social issues*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Kolb, B. & Whishaw, I. Q. (2006). *An introduction to brain and behavior*. New York: Worth Publishers.
- Korchmaros, J. D. & Kenny, D. A. (2006). A evolutionary and close-relationship model of helping. *Journal of Social and Personal Relationships*, 23, 21-43.
- Kuhl, U. (1986). *Selbstsicherheit und prosoziales Handeln*. München: Profil Verlag.
- Labuhn, A.S., Wagner, U., van Dick, R. & Christ, O. (2004). Determinanten zivilcouragierten Verhaltens: Ergebnisse einer Fragebogenstudie. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 35, 93-103.
- Laner, M. R., Benin, M. H. & Ventrone, N. A. (2001). Bystander attitudes towards victims of violence: Who's worth helping? *Deviant Behavior*, 22, 23-42.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 26, 343-356.
- Latané, B. & Darley, J. H. (1970). *The unresponsive by-stander: Why doesn't he help?* New York, NY: Appleton-Century-Crofts.
- Latané, B. & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189-202.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Publishers.
- Lerner, M. J. & Lichtman, R. R. (1968). Effects of perceived norms on attitudes and altruistic behavior toward a dependent other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 226-232.

- Lopez, S. J., Koetting O'Byrne, K. & Petersen, S. (2003). Profiling courage. In S. J. Lopez & C. R. Snyder (Eds.), *Positive psychological assessment: A handbook of models and measures* (pp. 185-197). Washington, DC: APA.
- Macrae, N. C. & Johnston, L. (1998). Help, I need somebody: Automatic action and inaction. *Social Cognition, 16*, 400-417.
- Marshall, L. K. (1961). Sharing, talking and giving: relief of social tension among !Kung Bushmen. *Africa, 31*, 231-249.
- Meyer, G. & Hermann, A. (2000). Zivilcourage im Alltag. Ergebnisse einer empirischen Studie. *Politik und Zeitgeschichte, 7-8*, 3-13.
- McGuire, A. M. (1994). Helping behaviors in the natural environment: Dimensions and correlates of helping. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 45-56.
- Miller, D. T. (1977a). Altruism and threat to a belief in a just world. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 113-124.
- Miller, D. T. (1977b). Personal deserving versus justice for others: An exploration of the justice motive. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 1-13.
- Miller, D. T. & McFarland, C. (1991). When social comparison goes away: The case of pluralistic ignorance. In J. Suls & T. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 287-313). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Miller, G. (2001). *The mating mind*. London: Vintage.
- Montada, L. (2001). Denial of responsibility. In A. E. Auhagen & H. W. Bierhoff (Eds.), *Responsibility: The many faces of a social phenomenon* (pp. 79-92). London: Routledge.
- Nielsen, F. (1994). Sociobiology and sociology. *Annual Review of Sociology, 20*, 267-303.
- Nunner-Winkler, G. (2002). Zivilcourage als Persönlichkeitsdisposition – Bedingungen der individuellen Entwicklung. In E. Feil, K. Homann & G. Wenz (Hrsg.), *Zivilcourage und Demokratische Kultur: 6. Dietrich Bonhoeffer Vorlesung Juli 2001 in München* (S. 77-105). Münster: LIT.
- Omoto, A. M. & Snyder, M. (1995). Sustained helping without obligation: Motivation, longevity of service, and perceived attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 671-686.
- Pearce, P. L. & Amato, P. R. (1980). A taxonomy of helping: A multidimensional scaling analysis. *Social Psychology Quarterly, 43*, 363-371.
- Penner, L. A., Fritzsche, B. A., Craiger, J. P. & Freifeld, T. S. (1995). Measuring the prosocial personality. In J. Butches & C. D. Spielberger (Eds.), *Advances in personality assessment* (Vol. 10, pp. 147-163). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Piliavin, J. A. & Charng, A. (1990). Altruism: A review of recent theory and research. *Annual Review of Sociology, 16*, 27-65.
- Quattrone, G. A. & Jones, E. E. (1980). The perception of variability within intergroups and outgroups. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 141-152.
- Regan, R. T. (1971). Effects of a favor on liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 627-639.
- Rohmann, E. (2003). Fairness in Beziehungen. In I. Grau & H.W. Bierhoff (Eds.), *Sozialpsychologie der Partnerschaft* (pp. 315-342). Berlin: Springer.
- Rushton, J.P. (1991). Is altruism innate? *Psychological Inquiry, 2*, 141-143.

- Rushton, J. P., Fulker, D. W., Neale, M. C., Nias, D. K. B. & Eysenck, H. J. (1986). Altruism and aggression; The heritability of individual differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1192-1198.
- Scheele, B. & Kapp, F. (2002). Utopie Zivilcourage: Zur Integration von Fürsorgemoral und öffentlichem Handeln. *Kölner Psychologische Studien*, VII, 1-59.
- Schino, G. (2007). Grooming and agonistic support: a meta-analysis of primate reciprocal altruism. *Behavioral Ecology*, 18, 115-120.
- Schneider, R. U. (2006). *Das Buch der verrückten Experimente*. München: Goldmann.
- Schultz, U. (2005). *Immanuel Kant*. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt.
- Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues*, 50, 19-45.
- Schwartz, S. H. & Howard, J. A. (1981). A normative decision-making model of altruism. In J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior* (pp. 189-211). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information. Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, pp. 257-561). New York: Guilford Press.
- Schweizer Fernsehen. (2010). Wahre Helden – Von Zivilcourage, Todesmut und Bescheidenheit. *Reporter*, 27.10.2010. [On-Line]. Available: <http://www.videoportal.sf.tv/video?id=03adbbf3-b94e-4649-80bc-4aa71714c0f8>
- Sefton, M., Shupp, R. & Walker, J. (2005). The Effect of Rewards and Sanctions in Provision of Public Goods. *Working Paper 200504*. Department of Economics, Ball State University. [On-Line]. Available: <http://ideas.repec.org/p/bsu/wpaper/200504.html>
- Smithson, M., Amato, P. R. & Pearce, P. (1983). *Dimensions of helping behaviour*. Oxford: Pergamon Press.
- Sober, E. (1988). What is evolutionary altruism? *Canadian Journal of Philosophy*, 14, 75-100.
- Sober, E. & Wilson, D. S. (1998). *Unto others: The evolution and psychology of unselfish behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Staub, E. (1974). Helping a distressed person: Social, personality, and stimulus determinants. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 7, pp. 293-341) New York: Academic Press.
- Stroebe, W., Jonas, K. & Hewstone, M. (2003). *Sozialpsychologie*. Berlin: Springer-Verlag.
- Tajfel, H. & Turner, J. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson.
- The Chimpanzee Sequencing and Analysis Consortium: Mikkelsen, T. S., Hillier, L. W., Eichler, E. E., Zody, M. C., Jaffe, D. B., Yang, S., Enard, W., Hellmann, I., Lindblad-Toh, K., Altheide, T. K., Archidiacono, N., Bork, P., Butler, J., Chang, J. L., Cheng, Z., Chinwalla, A. T., DeJong, P., Delehaanty, K. D., Fronick, C. C., Fulton, L. L., Gilad, Y., Glusman, G., Gnerre, S., Graves, T. A., Hayakawa, T., Hayden, K. E., Huang, X., Ji, H., Kent, W. J., King, M., Kulbokas III, E. J., Lee, M. K., Liu, G., Lopez-Otin, C., Makova, K. D., Man, O., Mardis, E. R., Maudeli, E., Miner, T. L., Nash, W. E., Nelson, J. O., Pääbo, S., Patterson, N. J., Pohl, C. S., Pollard, K. S., Prüfer, K., Puente, X. S., Reich, D., Rocchi, M., Rosenbloom, K., Ruvolo, M., Richter, D. J., Schaffner, S. F., Smit, A. F. A., Smith, S. M., Suyama, M., Taylor, J., Torrents, D., Tuzun, E., Varki, A., Velasco, G., Ventura, M., Wallis, J. W., Wendl, M. C., Wilson, R. K., Lander, E. S. & Waterston, R. H. (2005). Initial Sequence of the chimpanzee genome and comparison with human genome. *Nature*, 437, 69-87.
- Thibaut, J. W. & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.

- Thomas, E. M. (1958). *The Harmless People*. New York: Random House.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.
- Underwood, B., Froming, W. J. & Moore, B. S. (1977). Mood, attention, and altruism: A search for mediating variables. *Developmental Psychology*, 13, 541-542.
- Urbaniak, G. & Kilmann, P. R. (2003). Physical attractive- ness and the «nice guy paradox»: Do nice guys really finish last? *Sex Roles*, 49, 413-426.
- Volland, E. (1993). *Grundriss der Soziobiologie*. Stuttgart: G. Fischer.
- Wakabayashi, A., Baron-Cohen, S., Wheelwright, S., Goldenfeld, N., Delaney, J., Fine, D., Smith, R. & Weil, L. (2006). Development of short forms of the Empathy Quotient (EQ-Short) and the Systemizing Quotient (SQ-Short). *Personality and Individual Differences*, 41, 929-940.
- Walther, E., Müller, D. & Schott, O. (2001). Automatisches soziales Verhalten: Wie wirkt sich die Aktivierung der Konzepte Egoismus und Altruismus auf Hilfeleistung aus?. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, 48, 248-257.
- Walther, E., Dambacher, U., Dias, N. & Reich, M. (2000). Erkenne das Opfer in der Not: Die Wirkung von situativen Hinweisreizen und Priming auf die Identifikation von Hilfsbedürftigkeit. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, 47, 50-71.
- Weiner, B. (1995). *Judgments of responsibility: A foundation for a theory of social conduct*. New York: Guilford.
- Weiss, B. & Maupilé, D. Altruismus, der (Selbstlosigkeit; von lat. alter = der andere). *GEO Kompakt*, 25, 84-97.
- Wicker, A. W. & Bushweiler, G. J. (1970). Perceived fairness and pleasantness of social exchange situations: Two factorial studies of inequity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 63-75.
- Wispé, L. G. (Ed.). (1978). *Altruism, sympathy, and helping*. New York: Academic Press.
- Zahavi, A. & Zahavi, A. (1997). *The handicap principle: A missing piece of Darwin's puzzle*. Oxford: University Press.
- Zahn-Waxler, C., Radke-Yarrow, M., Wagner, E. & Chapman, M. (1992). Development of concern for others. *Developmental Psychology*, 28, 126-136.
- Zahn-Waxler, C. & Smith, K. D. (1992). The development of prosocial behavior. In V. B. Van Hasselt & M. Hersen (Eds.), *Handbook of social development: A lifespan perspective* (pp. 229-256). New York: Plenum Publishers.