

Proseminar: Sozialpsychologie
Leiterin:
Mag. Dr. Helga Elisabeth Schachinger
SS 2007

ALTRUISMUS

Höbart Andreas
Kratochwil Claudia
Oberzill Pascal
Schiefermaier Melanie
Stadler Johannes
Weidhofer Anna

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG 3

1.1 Definitionen.....	3
1.11 Prosoziales Verhalten.....	3
1.12 Helfen	3
1.13 Altruismus.....	4
1.2 Theorien hilfreichen Verhaltens	4

2. WANN HELFEN MENSCHEN? 5

2.1 Cost-reward framework	5
2.2 Decision model of intervention von Darley und Latane (1970).....	8
2.3 Wann helfen Menschen nicht?.....	11
2.31 Theorien der Hemmung der Hilfsbereitschaft.....	11
2.311 Theorie der Diffusion der Verantwortung	12
2.312 Theorie der pluralistischen Ignoranz.....	12
2.313 Theorie der Bewertungsangst.....	13

3. WARUM HELFEN MENSCHEN? 13

3.1 Gelernte Hilfsbereitschaft.....	13
3.2 Erregung und Affekt.....	15
3.3 Empathie	17
3.31 Empathie und Emotion	17
3.32 Empathy – altruism hypothesis	18
3.33 Empathy – specific punishment	19
3.34 Empathy – specific reward	20
3.35 Empathie als Ergebnis der Sozialisation.....	21
3.36 Dispositionale Empathie als Erklärung hilfreichen Verhaltens	23
3.4 Altruistisches Motivsystem.....	23
3.5 Negative state relief model	28
3.6 Normative Theorien	29
3.61 Soziale Normen und persönliche Standards	30
3.62 Soziale Verantwortung.....	31

3.63 Persönliche Normen, Ziele und Selbst-Konzept.....	31
3.7 Collectivism: benefiting another to benefit a group	32
3.71 Social dilemmas	32
3.72 Collectivism und egoistische Motive.....	33
3.8 Fairness	34
3.9 Biologische Motive für das Helfen und Altruismus	35

4. WER HILFT?	37
----------------------	-----------

4.1 Unterschiede in der Veranlagung	37
4.11 Demographische Aspekte	38
4.12 Geschlechterunterschied	39
4.13 Motive und Hilfestellung	40
4.14 Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Altruismus	41
4.2 Persönlichkeit und Helfen: Kritik	43

5. ANWENDUNGSGEBIETE	44
-----------------------------	-----------

5.1 Zivilcourage	44
5.2 Theorie der intrinsischen Motivation und freiwilliges Arbeitsengagement.....	45
5.3 Attributionstheorie und prosoziales Verhalten in der Schule.....	45

6. FAZIT	46
-----------------	-----------

7. LITERATURVERZEICHNIS	47
--------------------------------	-----------

1. EINLEITUNG

Die folgende Arbeit soll einen Überblick über den Begriff des "Altruismus" aus einer psychologisch-wissenschaftlichen Perspektive bieten. Beginnend mit der Definition einiger, wichtiger Begriffe erläutert diese Arbeit folgende Abbildung:



Abbildung 1.1

1.1 DEFINITIONEN

1.11 Prosoziales Verhalten

„Prosocial behavior represents a broad category of actions that are defined by society as generally beneficial to other people and to the ongoing political system“ (Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981, p. 4.)

Prosoziales Verhalten ist der Überbegriff einer Kategorie von Verhalten, dessen Ausführung der Allgemeinheit nützen soll. Es gibt verschiedene Arten von prosozialem Verhalten: Helfen, Teilen, Kooperation, Beruhigung, Spenden.

1.12 Helfen

Absichtlich herbeigeführte Handlung, deren Ergebnis einer anderen Person zugute kommt. Man hat Versuche durchgeführt, um die grundlegenden Charakteristika von Helfen zu erläutern, und ist zum Ergebnis gekommen, dass mehrere „*Schlüsseldimensionen*“ involviert sind, z.B. welche Art von Hilfe wird benötigt, potentielle Konsequenzen für Helfen bzw. Nichthelfen (Mc Guire, 1994; Pearce & Amato, 1980; Shotland & Hutson, 1979).

Helfen ist mit dem Ausführen einer Handlung gleichzusetzen.

1.13 Altruismus

Beim Altruismus ist die grundlegende Motivation des Verhaltens ausschlaggebend. Klassische Definitionen enthalten die innerliche Motivation, als Eigenschaft für altruistisches Helfen. Altruismus ist eine spezielle Art von Helfen, die nicht darauf abzielt eine Belohnung für ein helfendes Verhalten zu erhalten (Macaulay & Berkowitz, 1970), obwohl Kosten mit der Hilfestellung verbunden sind (Krebs, 1982; Wispe, 1978).

Batson (1991, p. 6): Altruismus bezieht sich nicht auf prosoziale Handlungen an sich, aber auf das grundlegenden Ziel der Handlung: „Altruismus hat zum Ziel das Wohl anderer zu steigern“. Der Gegensatz zu Egoismus, der darauf abzielt, das eigene Wohl zu steigern.

1.2 Theorien hilfreichen Verhaltens

Hilfreiches Verhalten ist universell verbreitet und verbindet Menschen überall auf der Welt. Gleichzeitig ist festzustellen, dass unter Hilfeleistung eine Vielzahl von Handlungen zusammengefasst wird. Hilfreiches Verhalten ist also auf ein Bündel von Faktoren zurückzuführen. Hilfreiches Verhalten lässt sich auf mehreren Ebenen der Analyse betrachten:

- interpersonelle Ebene

- normative Ebene
- Persönlichkeitsebene

Im folgenden wird davon ausgegangen, dass prosoziales Verhalten ein einheitliches Phänomen ist, das sich in vielen unterschiedlichen Formen konkretisiert. Diese Annahme kommt in den folgenden Definitionen zum Ausdruck (vgl. Bierhoff, 1990, S.9)

„Altruistisches oder prosoziales Verhalten eines Akteurs ist dann gegeben, wenn er/sie die Absicht hat, einer konkreten Person eine Wohltat zu erweisen und wenn der Akteur freiwillig handelt (und nicht im Rahmen der Aufgaben, die sich durch dienstliche Rollenverpflichtung ergeben).“ Demgegenüber umfasst helfendes Verhalten zusätzlich, wenn Hilfe durch Personen geleistet wird, die ihren Beruf ausüben (z.B. Rettungsassistenten). „Von helfendem Verhalten wird also dann gesprochen, wenn die Absicht besteht, einer konkreten Person eine Wohltat zu erweisen.“ (vgl. Bierhoff, 1990, p.9)

Ein zentrales Merkmal des prosozialen und altruistischen Verhaltens ist die Freiwilligkeit. Es handelt sich um ein Handlungsmuster, das stärker intrinsisch als extrinsisch motiviert ist, wenn auch subjektive Einschätzungen von Kosten und Belohnungen eine Rolle spielen.

Schon auf den ersten Blick ist die Hilfeleistung, die im Wechseln von Kleingeld besteht und die, die in der Rettung eines Ertrinkenden besteht, sehr unterschiedlich. Wechseln von Kleingeld ist eine Alltagsentscheidung, während im anderen Fall eine schwerwiegende Entscheidung zugrunde liegt, die im individuellen Erleben von Helfer und Empfänger eine sehr große Bedeutung hat.

Welche sind die Gemeinsamkeiten und was sind die Unterschiede von beiden Formen der Hilfeleistung?

Gemeinsam haben beide, dass die individuellen Pläne der Helfer bei der Hilfeleistung selbst, von untergeordneter Bedeutung sind. Es dominieren soziale Einflüsse, die sozusagen der Person, eine von ihr nicht geplante Handlungsweise aufzwingt. Der Unterschied der beiden Hilfeleistungen besteht darin, dass der gegenüber einem Ertrinkenden zu leistende Einsatz und die Opferbereitschaft einem Helfer mehr Kraft abverlangt als jene im alltäglichen Bereich.

Dies waren Beispiele von Hilfeleistung ohne Vorplanung. Ein gutes Beispiel für die geplante Hilfe ist die Unterstützung eines Freundes während des Umzugs, nachdem dieser in der Vergangenheit ebenfalls bei gleicher Gelegenheit unterstützend tätig war. In diesem Fall kommt das **Prinzip der Gegenseitigkeit** zum Ausdruck.

Gegenseitigkeit könnte eine biologische Grundlage haben (Trivers, 1971), wenn man davon ausgeht, dass die Tat des Helfers geringe Kosten erzeugt, während die Belohnung für den Empfänger dabei groß ist.

Ein anderer Fall von planvoller Hilfeleistung ist gegeben, wenn eine Person aus dem Gefühl der sozialen Verantwortung heraus anderen Menschen hilft, z.B. verfolgte Juden während der Nazizeit versteckt.

In den Beispielen haben wir es mit normativ beeinflussten Handlungen zu tun, wobei in den beiden Fällen die Norm der Gegenseitigkeit zu Grunde gelegt wird, während in dem anderen Fall die Norm der sozialen Verantwortung zur Grundlage der Handlungsplanung wird.

2. WANN HELFEN MENSCHEN?

Viele frühere Studien zur Frage „Wann helfen Menschen?“ waren auf keine Notsituationen fokussiert und daraus hat sich gezeigt, dass das Eingreifen von äußerlichen Faktoren (Normen der Gegenseitigkeit) und innerlichen Einflüssen (Notwendigkeit für soziale Zustimmung, Anerkennung) geleitet wird. In den 60-er Jahren wurde in den Nachrichten ein dramatischer Unfall gezeigt, bei dem die Unfallzeugen versagten, indem sie nicht eingriffen um Leben zu retten.

2.1 Cost-reward framework

Die Kosten-Nutzen-Analyse von Helfen zeigt einen wirtschaftlichen Zug des menschlichen Verhaltens. Menschen sind motiviert ihre Nutzen zu maximieren und gleichzeitig die Kosten gering zu halten (Piliavin et al., 1981). Menschen sind rationell

und hauptsächlich mit Eigeninteresse beschäftigt. In einer möglichen Hilfesituation analysiert die Person zuerst die möglichen Umstände, d.h. sie wiegt mögliche Kosten und Nutzen ab und dann entscheidet sie sich für das persönlich beste Ergebnis. Es gibt 2 Kategorien von Kosten und Nutzen:

- für Helfen und
- für Nichthelfen.

Kosten fürs Helfen können beinhalten: Anstrengung und Zeitaufwand, Gefahr, sowie Verschiebung und Unterbrechung einer ausführenden Tätigkeit.

Kosten für Nichthilfe können sein: Schuldgefühle, Scham und öffentlicher Tadel.

Nutzen für Helfen sind: Geld, Berühmtheit, Selbstlob, Vermeidung von Schuld, Dank des Opfers sowie die innerliche Freude geholfen zu haben.

Die gegenwärtige Forschung stimmt mit dem zentralen Grundsatz des Kosten-Nutzens-Ansatzes überein. Situationsfaktoren, die die Nettokosten für Helfen mindern oder die Kosten für Nichthelfen erhöhen, führen zum Eingreifen (Dovidio et al., 1991).

Die negativen Werte schließen sich den Kosten an, während die positiven Werte an die Belohnung anknüpfen. Diese werden beeinflusst von den Merkmalen der in Not geratenen Person; die Art der Beziehung zwischen Opfer und Helfer und der mögliche Nutzen; und den persönlichen Kennzeichen der möglichen Entlohnung.

Ein Beispiel: Die Kosten für Nichthelfen sind geringer, wenn das Opfer selbst für die Misere verantwortlich gemacht werden kann, in der sie steckt. Kosten für Nichthelfen sind höher, wenn das Opfer für die Situation nicht verantwortlich gemacht werden kann, weil sie diese nicht kontrollieren kann (Otten et al., 1988). Zwischenmenschliche Anziehung erhöhen die Hilfsbereitschaft, da der mögliche Nutzen mit der Möglichkeit eine Freundschaft zu schließen steigt. Kosten für Nichthelfen steigen auch bei positiver Haltung gegenüber dem Opfer und aufkommenden Gefühlen (Schuldgefühl). Hierbei fallen auch die Kosten für Helfen oder es steigt der Nutzen. Bei Menschen, die sich eine Freundschaft mit jemanden wünschen, steigert dies die Hilfsbereitschaft.

Im Gegensatz dazu, reagieren jene Personen, die sich keine Freundschaft wünschen, mit negativen Affekten, wenn Hilfe verlangt wird (Williamson & Clark, 1992). Positive Assoziationen liegen auch bei Kleidungsstil, Nationalität,

Persönlichkeit, Einstellung und gemeinsame Gruppenzugehörigkeit oder soziale Identität vor (Dovidio, 1984; Dovidio et als., 1997). Es wird eher Gruppenmitgliedern der eigenen Gruppe geholfen, als Mitgliedern anderer Gruppen. Dies gilt kulturübergreifend und der Effekt ist bei kollektivistischen Staaten (China, Japan) größer als in individualistischen Kulturen (USA; vgl. Moghaddam, Tayler, & Wright, 1993). Ein Grund dafür ist, dass Ähnlichkeiten mit dem Opfer das Eingreifen unterstützen, denn die Kosten für Nichthilfe steigen und gleichzeitig wird die Belohnung für Helfen erhöht (Williamson & Clark, 1992).

Menschen, die sich von einem selbst unterscheiden, werden als unberechenbar wahrgenommen, manchmal sogar gefürchtet. Auch ihre andersartigen Werte und ihr andersartiger Glaube wirkt sich negativ auf Hilfeleistungen aus. Kosten für Nichthelfen sind hierbei geringer.

Positive Einstellungen unterstützen Helfen, während negative Einstellungen die Bereitschaft zu helfen reduzieren können.

Stigmatisierte Personen erhalten nicht so häufig Hilfe wie nicht stigmatisierte (Edelmann, Evans, Pegg, & Tremain, 1983; Walton et al., 1988). Negative soziale Einstellungen, wie z. B. Rassenvorurteile, werden sanktioniert und deshalb ist die Gliederung in ethnischen Gruppierungen und deren Hilfeleistungen sehr komplex (Gaertner & Dovidio, 1986).

Untersuchungen zeigen, dass weiße Menschen afroamerikanischen Menschen nicht so gerne helfen, wie weißen Menschen. Andere Studien wiederum haben aber ergeben, dass Weiße den Afro-Amerikanern lieber helfen als Weißen.

Gaertner und Divido führen eine Arbeit an, welche versucht, die Gründe dieser Gegensetzlichkeiten zu erklären. **Diskriminierung** verletzt soziale Normen und kann auch das Selbstbild („ich bin fair“) stören. Es hat mit Kosten zu tun, wenn man andere diskriminiert. Eine Konsequenz dieser Kosten kann sein, dass Weiße Afro-Amerikanern öfter helfen als Weißen (Dutton & Lennox, 1974), denn es könnte als Neigung interpretiert werden.

Man hilft eher, wenn die Kosten durch den Nutzen gedeckt werden. Diese Auswertung ist subjektiv determiniert, dass heißt es gibt individuelle Variationen in ähnlichen Situationen. Kosten und Nutzen fallen notwendigerweise nicht immer

gleichbedeutend aus: Kosten sind normalerweise schwergewichtiger (Dovidio et al., 1991).

2.2 Decision model of intervention von Darley und Latane (1970)

Es gibt eine Serie von vorausgehenden Entscheidungen, bevor man als Zuseher eingreift. Das Entscheidungsmodell wurde entwickelt, um zu verstehen wie Menschen in Notsituationen, die Hilfe erfordern, handeln. Aspekte dieses Modells können in vielen anderen Situationen angewendet werden. Zum Beispiel: Wann spendet jemand einem Verwandten eine Niere (Borgida, Conner, & Manteufel, 1992; Rabow, Newcomb, Monto, & Hernandez, 1990)?

Laut Latane und Darley (1970) gibt es 5 Schritte, die vor Eingreifen abgewogen werden. Alle diese Schritte müssen mit einem Ja beantwortet werden, um auch wirklich einzugreifen. Ein einzelnes Nein führt zum Nichteingreifen.

Die 5 Schritte:

1. Man muss wahrnehmen, dass etwas nicht stimmt.
2. Die Situation muss so verstanden werden, dass ein Eingreifen erforderlich ist.
3. Die Entscheidung wird getroffen, selbst Verantwortung zu übernehmen.
4. Welche Art von Hilfe wird benötigt?
5. Man entscheidet sich die nötige Hilfe zu leisten.

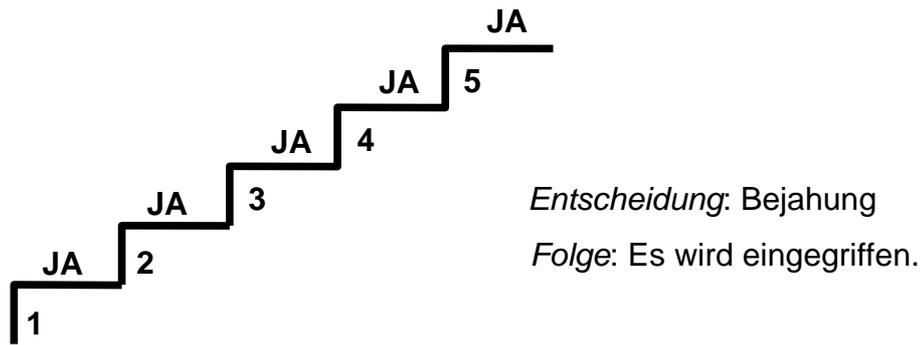


Abbildung 2.1

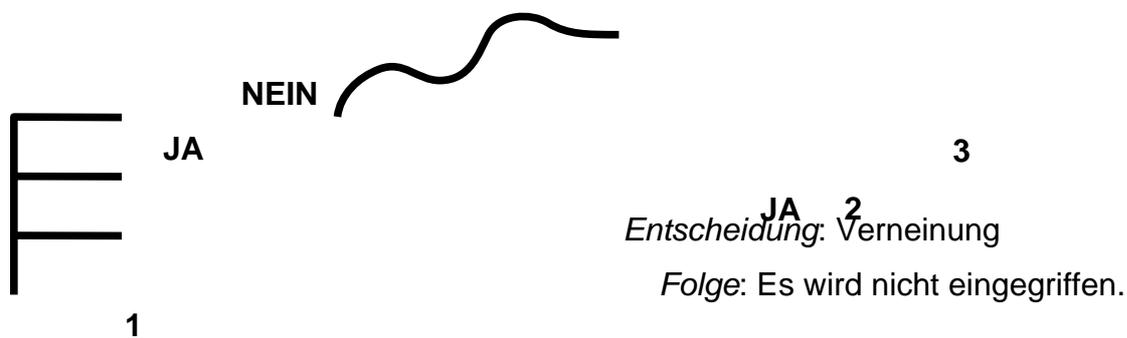


Abbildung 2.2

Ad Schritt 1:

Zuseher erkennen eine Notsituation, wenn diese ihre Aufmerksamkeit auf sich zieht und klar zu verstehen ist. Aspekte der physikalischen Umgebung (Geräusche; Mathews & Canon, 1975) und das soziale Umfeld (Populationsdichte; Levine, Martinez, Brase, & Sorenson, 1994) beeinflussen, ob Menschen Notsituationen erkennen und daraufhin helfen. Verschiedene Studien in mehreren Ländern haben ergeben, dass Menschen in Städten nicht so oft helfen, wie Menschen in ländlichen Gegenden (Hedge & Yousif, 1992; Yousif & Korte, 1995). Erklärungen können sein, dass Menschen in Städten zu viele Stimuli zu bewältigen haben (Milgram, 1970) und sich mehr auf eigene relevante Abläufe konzentrieren. Fremde und deren Notsituationen werden nicht beachtet.

Weiters hängt es von der Stimmung, vorübergehenden Gefühlen und Zuständen ab, ob Notsituationen wahrgenommen werden oder nicht. Bei guter Laune (Salovey, Mayer, & Rosenhan, 1991) wird geholfen und die Aufmerksamkeit für andere steigt (Mc Millen, Sanders, & Solomon, 1977). Eine angenehme Umgebung (z.B. Duft) kann durchaus, durch die Steigerung der Laune, den Hang zur Hilfsbereitschaft

fördern (Baron, 1997). Umgebungsbedingter Stress hat üblicherweise einen negativen Einfluss auf die Stimmung des Menschen (Bell, Fisher, Baum, & Greene, 1996).

Ad Schritt 2:

Der Haupteinfluss, ob eine Notsituation vorliegt oder nicht, ist das Ereignis selbst. Unbeteiligte Zuseher sind eher geneigt zu helfen, wenn die notleidende Person ihre Not durch z.B. einen Schrei direkt ausdrückt, als wenn das Opfer nicht schreit (Piliavin et al., 1981). Soziale Umgebung beeinflusst auch das Erkennen einer Notsituation. Wenn Zuseher ein Ereignis zwar wahrnehmen, jedoch nicht erkennen, dass es sich um eine Notsituation handelt, können andere Zeugen die Beurteilung der Situation beeinflussen. Unruhe und Alarm kann die Bereitschaft zu helfen fördern.

Ad Schritt 3:

Zuseher müssen sich klarmachen wer verantwortlich für das Helfen ist. Entscheidung ist offensichtlich, wenn eine Person dafür prädestiniert ist. Aufteilung der Verantwortlichkeit liegt dann vor, wenn Leute glauben, dass andere auch Zeugen der Notsituation sind und helfen können. Der Gedanke, dass andere helfen werden, führt dazu die eigene Verantwortlichkeit für das Eingreifen abzugeben, denn die Unterstützung ist nicht länger begründet (Darley & Latane, 1968; Otten, Penner, & Waugh, 1988).

Eine Aufteilung der Verantwortung tritt nicht ein, wenn bei anderen die Unfähigkeit zu helfen gegeben ist (Korte, 1969). Wenn persönliche Gefahr droht oder andere Zeugen besser geeignet sind um zu helfen oder wenn es Normen gibt, die es erlauben oder unterstützen, dann tritt wieder die Aufteilung der Verantwortung auf (Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder, & Clark, 1991; Piliavin et al., 1981).

Die ersten 3 Schritte wurden empirisch untersucht und unterstützt. Schritt 4 und 5, welche Art von Hilfe wird benötigt und die Entscheidung, die nötige Hilfe zu leisten, wurden noch nicht wirklich untersucht. Dennoch, bisher geleistete Arbeit unterstützt die Annahmen. Menschen mit Erste-Hilfe Kurs bieten erfolgreichere medizinische Hilfe an, als Menschen ohne relevantes Training (Shotland & Heinold, 1985).

Latane's und Darley's Entscheidungsmodell des Eingreifens stellt eine nützliche Arbeit zum Verständnis dar, wann jemand hilft bzw. nicht hilft. Das Modell ermöglicht eine genauere Analyse wie die Merkmale einer Situation und eines Opfers die Hilfeleistung beeinflussen.

2.3 Wann helfen Menschen nicht?

2.31 Theorien der Hemmung der Hilfsbereitschaft

1964 wurde die New Yorkerin Kitty Genovese von einem Mann ermordet.

38 Nachbarn waren Zeugen, als sie auf ihrem Parkplatz überfallen wurde. Die Ausübung des Verbrechens dauerte über eine halbe Stunde. Als die Polizei schließlich verständigt wurde und daraufhin sehr schnell am Tatort erschien, konnte sie nur noch den Tod des Opfers feststellen, welches schließlich von dem Angreifer erstochen worden war. Der Vorfall hat eine Diskussion über die Ursachen von unterlassener Hilfeleistung ausgelöst.

Es gibt 3 theoretische Ansätze zur Aufklärung von unterlassener Hilfeleistung:

- **Theorie der Diffusion der Verantwortung** unter mehreren Zuschauern,
- **Theorie der pluralistischen Ignoranz** aufgrund negativer Modelleffekte und
- **Theorie der Bewertungsangst** in öffentlichen Situationen.

In der Erforschung von hilfreichem Verhalten stand lange Zeit die experimentelle Untersuchungsmethode im Vordergrund. Der Vorteil dabei ist, dass diese Versuche darin bestehen, dass die Prozesse, die zum Eingreifen führen, genau differenziert werden können.

2.311 Theorie der Diffusion der Verantwortung

Mit Diffusion der Verantwortung meint man, wenn sich mehrere Zeugen eines Unglücks die Verantwortung teilen, sodass jeder der Zeugen für sich selbst weniger Verantwortung empfindet. Steigerung der Diffusion in solchen Notsituation sind z.B. wenn noch ein Mediziner anwesend ist, auf den man die ganze Verantwortung schieben kann. Die Verantwortung in solchen Notsituationen wird gerne auf andere abgeschoben, besonders wenn in solchen Fällen medizinische Kenntnisse und persönliches Engagement verlangt werden und der Stress dieser Helfersituation vermindert wird.

Pacer et al. (1979) geht davon aus, dass eine Tendenz besteht, Situationen zu vermeiden, in denen Hilfe angemessen sein könnte. Diese Hypothese wurde dadurch belegt, dass bei Sammelaktionen (z.B. UNICEF) erfasst wurde, in welchem Abstand die Personen an dem Sammelstisch vorbeigingen. Diese Distanz wurde mit dem Abstand verglichen, der zu dem Tisch gehalten wurde, wenn keine Sammlung durchgeführt wurde. Die Ergebnisse sind eindeutig: Passanten vermeiden es, in die Nähe einer Sammlung zu kommen. Der Abstand zum Tisch ist geringer, wenn keine Sammlung stattfindet, hingegen größer beim Stattfinden einer Sammlung.

2.312 Theorie der pluralistischen Ignoranz

Eine typische Reaktion auf eine Unfallsituation ist, dass die Beobachter überrascht und entsetzt sind, jedoch mit einem hohen Maß an Hilfsbereitschaft reagieren. Wenn jedoch ein Beobachter seine Reaktion auf den Unfall unterdrückt und mit Zurückhaltung reagiert, entsteht der negative Vorbildeffekt, der auch als pluralistische Ignoranz bezeichnet wird. Dieser Begriff wurde ursprünglich von Allport (1924) geprägt und bezeichnet die Fehlinterpretation des Verhaltens anderer Menschen, die ihre wahre Meinung zum Ausdruck bringen und so zu Irrtümern und Fehlverhalten beitragen. Durch diese passive Reaktion wird anderen Zuschauern signalisiert, dass nichts Besonderes vorgefallen ist und daher kein Eingreifen erforderlich ist. Dadurch entsteht eine Bereitschaft, die Notlage der Opfer zu ignorieren.

2.313 Theorie der Bewertungsangst

Die Forschung hat auch gezeigt, dass die Bereitschaft zum Eingreifen reduziert wird, wenn die Helfer glauben, sie könnten sich durch ihr Eingreifen lächerlich machen. Das passiert wenn die Menschen keine Vorerfahrung mit einer entsprechenden Notsituation haben, meist ist es auch die erste Konfrontation mit einem schweren Unfall. Durch diese Unsicherheit entsteht die Angst sich zu blamieren.

Piliavin (1969) ging der Frage auf den Grund: Wie verhält sich ein Passant wenn ein Notfall unmittelbar neben ihm stattfindet? Die Untersuchung zeigt, dass in solchen Fällen eine impulsive, unmittelbare Hilfeleistung auftritt, die oft einen Wert von 100% erreicht. (z.B: spontanes Zusammenbrechen einer Person in der U-Bahn -> Person wird oft noch während des Fallens aufgefangen)

3. WARUM HELFEN MENSCHEN?

3.1 Gelernte Hilfsbereitschaft

Für Lernerklärungen gelten dieselben Prinzipien, wie für Lerntheorien. Lernen beinhaltet das Aneignen von Fertigkeiten um Helfen zu können, sowie das Verständnis, warum genau diese gelernten Fähigkeiten jemand anderem helfen können.

2 grundlegende Prozesse wurden in die Anwendbarkeit von Lerntheorien des helfenden Verhaltens eingegliedert: **Operantes Konditionieren** und **soziales Lernen**. Beim operanten Lernen helfen Menschen eher, wenn ihre zuvor geleistete Hilfe positiv verstärkt wurde (vgl. Staub, 1979). Menschen können aber auch lernen, nicht zu helfen. Das ist dann der Fall, wenn ihre geleistete Hilfe zu negativen Konsequenzen geführt hat (vgl. Grusec, 1991; Staub, 1978).

Soziales Lernen, auch durch direkte Anweisung, ist ein effektiver Weg um Helfen zu lernen. Vereinbar mit der allgemeinen Forschung von Einstellung und Verhalten ist die Wirkungsweise der Beeinflussung durch die Art der Nachricht und Merkmale des Publikums und des Beeinflussenden geleitet. Soziales Lernen durch Beobachtung hat eine direkte und langfristige Wirkung auf Helfen (vgl. Grusec, 1981).

Beeinflusst werden kann das prosoziale Muster durch:

- die **Konsequenzen** (positiver, negativer oder neutraler Art), die die beobachtete Person erfährt,
- die **Merkmale** (Status, Attraktivität, Gleichheit) der beobachteten Person,
- die **Beziehung** zwischen Beobachter und Beobachteten (Kind-Eltern Bindung).

Hilfsbereitschaft kann durch zeitweilige Zustände und Stimmungen, wie positive Affekte, erhöht werden (Isen, 1993; Salovey et al., 1991).

Das elterliche Leitbild kann starken und anhaltenden Einfluss auf Helfen ausüben. Fabes, Eisenberg und Miller (1990) haben herausgefunden, dass Erstklässlerinnen Sympathie für notleidende Kinder verspüren, wenn deren Mütter auch mitfühlend sind. Diese Kinder erstellen ein Modell nach der Reaktion ihrer Mütter. Es gibt auch eine Verbindung zwischen prosozialem Eltern Leitbild und dem Verhalten der Kinder im Erwachsenenalter (Clary & Miller, 1986; Oliner & Oliner, 1988; Piliavin & Callero, 1991; Rosenhan, 1969).

Entwicklungsbedingt variiert die Beziehung zwischen der Art der Belohnung und der Hilfsbereitschaft. Sehr junge Kinder sind durch spezifische materielle Belohnung und Bestrafung motiviert, ältere Kinder durch soziale Anerkennung und Pubertierende durch Selbstbestätigung und persönlicher Überzeugung. Prosoziale Moral vollzieht sich entwicklungsbedingt (Eisenberg et al., 1987; Eisenberg, Miller, Shell, McNalley, & Shea, 1991). Vorschulkinder zeigen hauptsächlich Ich-bezogene und hedonistische, also nach dem Genuss strebende, moralische Schlussfolgerungen, während ältere Kinder mehr differenzierte, durchdachte und anders orientierte Arten zeigen. Ältere Kinder helfen eher als Jüngere.

Grusec (1991) glaubt, dass Anweisung oder materielle Belohnung die Verinnerlichung von Hilfetendenzen der Kinder untergräbt. Kinder, deren Hilfeleistung von der Belohnung abhängt, helfen nicht, wenn die Belohnung nicht wünschenswert ist und entwickeln weniger intrinsische Motive (Fabes, Fultz, Eisenberg, May-Plumlee, & Christopher, 1989).

3.2 Erregung und Affekt

Erregung und Affekt Theorien konzentrieren sich auf emotional basierende Motivation. Generell ist der Grundbestandteil aber die Erwartung bei entsprechendem Verhalten eine Belohnung zu bekommen – z.B. sich besser fühlen. Um echten Altruismus handelt es sich, wenn Menschen dazu motiviert sind, den Zustand einer anderen Person in einer ganz besonderen Situation zu verbessern. Es gibt einen persönlichen und sozialen Ansatz, der berücksichtigt, wie persönliche Werte das Helfen anregen, wenn emotionale sowie kognitive Prozesse involviert sind.

Kognitive Prozesse sind involviert in direktes und stellvertretendes Lernen. Erregung und Affekt spielen eine entscheidende Rolle bei Helfen und Altruismus. Menschen sind erregt, wenn sich andere in Notsituationen befinden (vgl. Eisenberg & Fabes, 1991). Diese Reaktion tritt auch bei sehr jungen Kindern, egal welcher Kultur, auf. Da dieses Phänomen so stark und universell auftritt, vertreten viele Forscher die Meinung, dass einfühlende Erregung, diese entsteht stellvertretend bei Notlagen anderer, ein biologisches und evolutionäres Fundament hat (Cunningham, 1985/6; Hoffman, 1990).

Nach Pilvian et al. (1981) ist Erregung „a central motivational concept“. Erregung motiviert den Zuschauer zur Aktivität, die daraufhin nach einer Kosten-Nutzen-Analyse in einer bestimmten Richtung ausgeführt wird.

Dieses Modell geht davon aus, dass einfühlende Erregung entsteht, wenn wir das Leiden bzw. die Notlage anderer Menschen bemerken.

Fabes, Eisenberg & Eisenbud (1993) bekunden, dass Menschen emotional auf das Leid anderer reagieren.

Wenn „empathic arousal“ bei einer Person auftritt, das auf das Leiden eines anderen Menschen zurück zu führen ist, führt dies zu einer unerwünschten, emotionalen Erfahrung, welche die Person reduzieren möchte. Ein effizienter Weg dafür ist das Helfen, verbunden mit einer Reduktion des Leides des anderen.

Es muss nicht unbedingt sein, dass sich ein Mensch wegen dem Leid oder dem Schmerz eines anderen schlecht fühlt, aber er beginnt zu erfahren, was die andere Person fühlt (Vaughan & Lanzetta, 1980). Schon Kleinkinder reagieren auf das Leiden anderer mit besorgtem Gesichtsausdruck und zusätzlicher körperlicher Erregung (Fabes et al., 1993). Ebenso konnte bewiesen werden, dass bereits ein bis zwei Tage alte Babys mit Weinen auf das Leiden anderer Babys „antworten“ (Sagi & Hoffman, 1976).

Menschen sind eher bereit zu helfen, wenn die Erregung durch Menschen in fremden, belanglosen Situationen - wie z.B. in aggressiven Filmen (siehe Mueller, Donnerstein, & Hallam, 1983) - ausgelöst wird.

Menschen sind weniger bereit Hilfestellung zu geben, wenn das Leid mit einem für sie unverständlichen Grund oder Anlass assoziiert wird.

Laut Eisenberg (Eisenberg & Fabes, 1998) kann eine überhöhte einführende Erregung oder die Unfähigkeit diese zu regulieren, auch zu einer Reduktion der Hilfsbereitschaft führen.

Das **Kosten-Nutzen-Modell** und das **negative Lageunterstützungsmodell** (vgl. J.F. Dovidio & L.A. Penner 2001: 168-169) postulieren beide eine egoistische Motivation für das Helfen. Es gibt jedoch zwei Unterschiede zwischen den beiden Modellen:

Im **Kosten-Nutzen-Modell** spielt die Erzeugung von Erregung eine zentrale Rolle. Diese Erregung führt zu einer gewissen Zwangslage, welche die Person motiviert zu helfen.

Das Modell wird auch als Spannungs-Reduktions-Modell bezeichnet, da das Leid eines anderen Menschen einen erregenden Zustand in dem anderen auslöst. Sein Ziel ist es nun, diesen Erregungszustand zu mildern, in dem er das Leid des anderen durch sein Helfen reduziert oder zur Gänze beseitigt.

Das **negative Lageunterstützungsmodell** postuliert stattdessen, dass ohne Berücksichtigung der auslösenden Quelle, negative Zustände wie z.B. Schuld oder Traurigkeit (siehe Cialdini et al., 1987) zum Helfen motivieren können. Durch den Vorgang des Helfens werden nämlich die negativen Zustände eliminiert oder neutralisiert, das heißt, dass der emotionale Zustand verbessert wird.

3.3 Empathie

3.31 Empathie und Emotion

Viele Forscher glauben, dass einführende Erregung für das Helfen grundlegend und wichtig (vgl. Dovidio, 1984) ist. Verschiedene Standpunkte werden, in Bezug auf die Art dieser Emotion und wie Empathie eigentlich Menschen motiviert zu helfen, vertreten. Wenige stimmen in der Art dieser Emotion und wie sie eigentlich Menschen motiviert zu helfen überein.

Einführende Erregung erzeugt verschiedenartige Emotionen. Bei schwerwiegenden Notsituationen können unbeteiligte Zuseher verzweifelt und aufgebracht sein; bei weniger kritischen und heftigen Problemsituationen können Zuseher sich ungut (Cialdini, Schaller, et al., 1987), angespannt (Hornstein, 1982) oder beunruhigt und anteilnehmend (Batson, 1991) fühlen. Wie im Endeffekt Erregung interpretiert wird, liegt an der Art von prosozialen Motivation.

Was veranlasst die spezifische Emotion, dass eine Person auf das Problem einer anderen Person reagiert?

Weiner (1980, 1986) geht davon aus, dass durch ein Hilfebedürfnis eines anderen der Zuseher zur Suche nach den Gründen stimuliert wird. Personen streben nach dem Verständnis warum jemand Unterstützung braucht. Die wahrgenommenen Gründe werden dann analysiert. Zurückführung auf Verantwortlichkeit und Kontrollierbarkeit sind besonders wichtige Dimensionen. Diese Attributionen erzeugen ein affektives Erlebnis, das zu Handlungen motiviert.

Die Attribution auf unkontrollierbare Ursachen erzeugt Sympathie, die zum Helfen motiviert.

Die Attribution auf kontrollierbare Ursachen erzeugt Ärger, und kann zur Nichthilfe führen. Diese Attribute leiten unsere Gefühle, aber emotionale Reaktionen bilden den Motor und Leitung des Verhaltens (Weiner, 1980, p. 186).

Die Rolle von Empathie, also dem Einfühlungsvermögen, und emotionalen Erfahrungen bei prosozialer Motivation sind der Fokus von mehreren Modellen des Helfens, die angewiesen sind auf Erregung und Affekte als primäre Motivationspunkte des grundlegenden Konstruktes Helfens und Altruismus. Negative Emotionen, wie Schuld, können sehr leistungsfähige Motivatoren des Helfens sein. Menschen helfen viel eher, wenn sie glauben, dass sie die Person verletzt haben (Salovey et al., 1991).

Das Selbstwertgefühl leidet, wenn man annimmt jemanden unfairerweise verletzt zu haben. Man versucht es daher wieder gut zu machen. Die Selbstwert-Wiedergutmachungs-Hypothese sagt aus, dass durch eine positive soziale Erwidern, das Selbstwertgefühl wieder hergestellt ist und das Selbstverständnis „repariert“ ist. Die Schuldenerwartung kann motivieren zu helfen. Menschen bieten ihre Unterstützung an, weil sie durch Erfahrungen in der Vergangenheit vermeiden wollen, dass sie sich schuldig fühlen, wenn sie nicht helfen, z.B. bei Freundschaften bei denen Hilfestellungen normal sind, Eltern-Kind-Beziehung oder Arten von gemeinschaftlichen Beziehungen (Baumeister, Stillwell, & Heatherton, 1994). Schuld ist die stärkste und übliche Erfahrung in kommunalen Freundschaften.

Die Absicht, das Selbstverständnis zu „reparieren“ und Gefühle von Schuld für Nichthilfe zu vermeiden, wenn es erwartet wird, wird nicht durch alle Daten von negativen Affekten und Helfen erklärt. Es kann nicht geklärt werden, warum Menschen eher helfen, wenn sie einfach nur Zeugen einer Übertretung gegen jemand anderen sind.

3.32 Empathy – altruism hypothesis

Batson und seinen Kollegen (Batson, 1991) stellen eine Empathie-Altruismus-Hypothese vor und sind der Meinung, dass neben egoistischer Motivation ebenso ein wirklicher Altruismus existiert (vgl. J.F. Dovidio & L.A. Penner 2001: 170).

Altruismus ist definiert als Helfen mit dem grundlegenden Ziel, das Wohlbefinden des anderen zu verbessern.

Personen mit Problemen oder in Not produzieren eine Bandbreite an emotionalen Erfahrungen wie beispielsweise Traurigkeit, persönliches Leid, Besorgnis, etc. Es wird angenommen, dass Traurigkeit und persönliches Leid eine egoistische Motivation bewirkt, während einführende Besorgnis altruistische Motivation auslöst.

Der primäre Mechanismus in Batson`s Modell ist die emotionale Reaktion auf Probleme anderer Personen.

Batson (1987, 1991) meint, dass Menschen mit altruistischer Motivation helfen werden wenn:

- Hilfe möglich ist,
- die Hilfe dem oder der Betroffenen nützt und brauchbar ist, und
- die eigene Hilfe mehr Nutzen bzw. Erfolg verspricht als von irgend einer anderen helfenden Person.

Batson et.al (1991, 1998) führten einige Experimente durch.

Teilnehmer, die eine besonders starke einführende Besorgnis, sogenannte empathic concern, erfahren, zeigen selbst eine hohe Hilfsbereitschaft.

Es gibt 2 Formen von Empathie:

- **Empathie als Erfahrung der Beobachter**, die in einer Situation durch das Leiden einer anderen Person ausgelöst wird, und
- **Empathie als Persönlichkeitsmerkmal.**

Empathie kann man als positive Zuwendung gegenüber anderen Menschen bezeichnen bzw. als Begreifen und Nacherleben innerer Vorgänge anderer (Stein, 1998). Empathie kann man als stellvertretende Emotion auffassen, die erlebt wird, wenn andere in Not wahrgenommen werden (Eisenberg & Miller, 1987).

3.33 Empathy – specific punishment

Diese Hypothese behauptet, dass die Kosten bei einführender Besorgnis - jedoch keiner Hilfe - zu groß wären, sodass die Menschen helfen möchten, auch wenn es Einsatz erfordert.

Von dieser Perspektive ausgehend, könnte die altruistische Motivation, die Batson und seine Kollegen beschreiben, doch auf Egoismus - basierend auf soziale Kosten - zurückzuführen sein; assoziiert mit negativen Bewertungen, die andere Menschen äußern könnten (Archer, 1984) oder mit selbst auferlegte Kosten für eine Verletzung des persönlichen Standards (Schaller&Cialdini, 1988).

Altruistische Motivation ist aber auch dann zu beobachten, wenn keine sozialen Bewertungen möglich sind und die Personen Informationen haben, die ihnen einen Grund geben nicht zu helfen und ihre persönlichen Standards des Verhaltens bewahrt.

3.34 Empathy – specific reward

Es folgt eine andere alternative Erklärung für die Evidenz von altruistischer Motivation.

Es wird behauptet, dass Menschen anderen helfen, weil sie eine Belohnung bzw. Gegenleistung vom Rezipienten erwarten. Einige spezifische Versionen von dieser alternativen egoistischen Aussage und Erklärung wurden getestet. Eine beinhaltet den Wunsch, die Freude des bzw. der anderen zu teilen, genannt „empathic joy“.

Smith, Keating und Stotland (1989) fanden heraus, dass Teilnehmer, die besonders einfühlsam waren, mehr halfen, wenn sie glaubten, dass sie aus den Konsequenzen des Helfens lernen könnten als die Personen, die diesen Standpunkt nicht vertraten.

Batson et al., (1991) führte eine weitere Studie durch und zeigte, dass Teilnehmer, die weniger Einfühlungsvermögen erfuhren, vermehrt egoistisch motiviert waren. Sie halfen mehr, wenn sie glaubten, sie würden aus ihrem Einsatz einen Nutzen ziehen – besonders, wenn eine hohe Wahrscheinlichkeit bestand, dass sich die Situation des anderen verbessern würde. Daraus entwickelt sich nämlich wieder „empathic joy“.

Wenn Menschen hauptsächlich durch einen persönlichen Wunsch nach Belohnung bzw. Entgelt motiviert sind zu helfen, fühlen sie sich besser, wenn sie helfen, als wenn das irgendjemand anderer macht. Im Gegensatz dazu fühlen sich Menschen, die altruistisch motiviert sind zu helfen, besser, wenn sie wissen, dass der Person geholfen wird, ganz egal wer der Helfende auch ist.

Eine weitere egoistische Interpretation liefert Cialdini et al. (1987).

Er ist der Meinung, dass einfühlende Menschen vielleicht eine größere Motivation zu helfen haben, weil die Empathie Traurigkeit sowie einfühlende Besorgnis mit sich bringt. Es ist ein egoistisches Bedürfnis diese Traurigkeit zu verringern. Menschen sind somit dann bemüht und motiviert anderen zu helfen, um ihre eigene Traurigkeit zu verringern. Untersuchungen (Cialdini et al., 1987, Studie 1) zeigten, dass Empathie Traurigkeit und einfühlende Besorgnis auf hohem Level produzierte und dass einfühlende, betroffene Personen mehr Hilfsbereitschaft aufzeigten, aber nur, wenn sie glaubten, dass sich ihre negative Stimmungen und Gefühle durch das Helfen verbessern würden (Cialdini et al., 1987, Studie 2).

Cialdini, Brown, Lewis, Luce und Neuberg (1997) argumentieren, dass das Einfühlen in andere Personen zu einer „self-other Überlappung“ oder „oneness“ (eins- sein) zwischen dem Helfer und dem Helfenden führt. Das erhöht die Möglichkeit, dass Empatie-bedingtes Helfen nicht selbstlos sein muss, weil die Hilfe ja indirekt auch das Wohlbefinden des Helfers verbessert.

Cialdini et al. fand heraus, dass empathic concern nicht direkt zum Helfen führt, jedoch mit „oneness“ korreliert, was ja das Bedürfnis zu helfen auslöst.

Es ist schwierig die Frage „altruism versus egoism“ als eine motivationale Basis für prosoziale Aktivitäten klar zu beantworten. Jedoch wird angenommen, dass wahre altruistische Motivation existiert und nicht jede Hilfe egoistisch angetrieben sein muss.

3.35 Empathie als Ergebnis der Sozialisation

Es lässt sich nachweisen, dass ein geringer, aber systematischer Zusammenhang zwischen Empathie und prosozialem Verhalten besteht.

Experiment: Empathie und emotionale Regulierung bei Kindern (Eisenberg et al., 1993)

Eisenberg untersuchte Kindergarten-Kinder und Schulkinder aus der dritten Klasse sowie deren Mütter. Im ersten Teil der Untersuchung war eine Versuchsleiterin anwesend. Über einen Lautsprecher wurde der Ton eines schreienden Kindes in den Versuchsraum eingespielt. Die Versuchsleiterin gab an, für einen Freund ein Baby betreuen zu müssen, das sich im Nachbarraum des Gebäudes befand, und versuchte es zu beruhigen. Außerdem ermutigte sie das Kind, genauso vorzugehen. Das Kind bekam die Zusatzinformation, dass man den Lautsprecher ausschalten kann, sodass man das Baby nicht mehr hören kann. Daraufhin verließ die Versuchsleiterin den Raum und das Babygeschrei wurde wieder eingespielt. Währenddessen wurde der Gesichtsausdruck des Kindes von einem neutralen Beobachter auf Unbehagen beurteilt und die Tonlage seiner Stimme auf einer Skala, die von unterstützend bis irritiert reichte, eingetragen. Als abhängige Variable wurden die Sekunden, die das Kind mit dem Baby sprach, gezählt. Das Ausmaß des persönlichen Unbehagens war negativ mit diesem Maß der Hilfeleistung korreliert. Aber die Tonlage der Stimme stellte sich in Bezug auf Hilfsbereitschaft als unbedeutend heraus.

Weitere Daten über die Fähigkeit, die Perspektive anderer zu übernehmen, wurden von den Müttern erhoben. Diese Fähigkeit korrelierte negativ mit dem beobachteten persönlichen Unbehagen der Kinder während des Babygeschreis und positiv mit der unterstützenden Tonlage der Stimme. Diese Ergebnisse traten aber nur für Mädchen auf.

In einer zweiten Studie von Fabes et al. (1994) mit Kindergarten Kindern und Schülern aus der zweiten Klasse wurde versucht, eine physiologische Grundlage für die emotionale Reaktion in der Babyschrei-Episode zu ermitteln. Dazu wurde die Variabilität der Herzrate herangezogen, die als Index der Emotionsregulation dienen kann. Je mehr Variabilität während der Babyschrei-Episode gegeben war, desto

unterstützender war die Tonlage der Stimme bei Jungen und Mädchen. Daraus schloss man, dass die Variabilität der Herzrate als physiologische Kennung für empathische Reaktionen in Hilfesituationen bei Kindern dienen kann.

Obwohl die Ergebnisse Unterschiede bei den Geschlechtern aufweisen, zeigen sie doch, dass Empathie mit Ausdrucksmerkmalen zusammenhängt und schon bei Kindern zu beobachten ist. Sie lässt sich als Ausdruck der Emotionsregulation auffassen. Eine stärkere Emotionsregulation der Kinder hängt mit bestimmten Aspekten des prosozialen Verhaltens zusammen. Ergänzend ist anzumerken, dass in einer Untersuchung von Eisenberg et al. (1995) festgestellt wurde, dass das prosoziale Verhalten von Schulkindern, das durch Einschätzungen ihrer Mitschüler erfasst wurde, mit der Beurteilung der Kinder durch ihre Lehrer im Hinblick auf ihre Emotionsregulation zusammenhing. Je positiver die Emotionsregulation beurteilt wurde, desto höher wurde die soziale Kompetenz der Kinder geschätzt.

3.36 Dispositionale Empathie als Erklärung hilfreichen Verhaltens

Die situative Empathie kann man der dispositionalen Empathie gegenüberstellen. Sie stellt ein allgemeines Persönlichkeitsmerkmal dar, das durch Anlagefaktoren kombiniert mit Sozialisationseinflüssen bestimmt wird. Empathie als Persönlichkeitsmerkmal wird von Davis (1983) gemessen. Beispielitems: *„Ich tagträume und fantasiere mit einiger Regelmäßigkeit über Dinge, die in meinem Leben geschehen könnten“*, *„ Ich habe oft liebevolle, besorgte Gefühle für Leute, die weniger glücklich sind als ich“*, *„ Ich finde es manchmal schwierig, Dinge aus der Perspektive anderer Leute zu sehen“*

Die dispositionale Empathie korreliert signifikant mit der Hilfeleistung. Situative und dispositionale Empathie wirken sich unabhängig von einander aus. Situatives und dispositionales Mitgefühl korrelieren etwa mit $r=0.30$.

Der Begriff Empathie hat also 2 Bedeutungen. Einmal ist er eine situative Empfindung, die eine Person in einer Notlage einer anderen Person hat, und einmal als allgemeine Persönlichkeitsorientierung, die auch in einer neutralen Situation abgefragt werden kann.

3.4 Altruistisches Motivsystem

Batson und Mitarbeiter: *Gibt es neben dem egoistischen auch ein altruistisches Motivsystem?*

Die Frage nach den Motiven der Hilfeleistung hat zu verschiedenen Antworten geführt. Einerseits gibt es offene und versteckte Belohnungen, dazu zählen soziale Billigung oder das sich eine Person selbst wegen angemessenem Verhalten gratuliert, andererseits gibt es die Möglichkeit dass Hilfeleistung zur Beendigung einer negativen emotionalen Erregung beiträgt. Zusätzlich erklärt man, dass Hilfeleistung meist dann wahrscheinlich ist, wenn ein starkes zusätzliches Unbehagen über die Lage einer Person gegeben ist und wenn durch das Ende der Notlage eine empathische Freude ausgelöst wird. Schlussfolgernd dazu kann man sagen, dass sich ein Zusammenhang zwischen Empathie und Hilfeleistung erwarten lässt, der sich aber schon auf Basis egoistischer Tendenzen erklärt.

Batson's (1995) Forschungsprogramm zur Empathie Altruismus Hypothese mit zugrunde liegendem altruistischen Motivsystem: Wenn persönliches Unbehagen eine unangenehme Emotion ist, die durch Hilfeleistung beendet werden kann, sollte auch ein Verlassen der Situation, in der sich das Opfer befindet, die negative Befindlichkeit des Beobachters reduzieren. Daher die Theorie, dass egoistische Menschen dann helfen, wenn sie keine Fluchtmöglichkeiten mehr sehen. Eine altruistisch motivierte Person sieht hingegen in einer Fluchtmöglichkeit keine Alternative, das Vorhanden sein einer Fluchtmöglichkeit spielt somit keine Rolle. Ihr empathisches Motiv besteht darin, das Leiden des Opfers zu beenden und sie sollte in beiden Fällen gleichermaßen sehr hilfsbereit sein.

Batson (1995) will damit unter Beweis stellen, dass es neben dem egoistischen auch ein altruistisches Motivationssystem gibt. Er variiert mit der Leichtigkeit des Verlassens der Notsituation und andererseits mit dem Niveau der Empathie. Batson nimmt an, dass hohe Empathie gleichbedeutend mit altruistischer Motivation ist. Es gibt dabei die Vorhersage, dass in 3 von 4 Bedingungen des Versuchsplans eine hohe Hilfsbereitschaft eintreten wird, während bei niedriger Empathie und leichter Fluchtmöglichkeit die Hilfsbereitschaft verringert sein sollte. Diese 1:3 Hypothese wurde in verschiedenen Untersuchungen bereits überprüft.

Zwei Hypothesen lassen sich dabei unterscheiden (Batson 1995):

- eine auf Grund von **persönlichem Unbehagen** und
- eine auf Basis seiner **Empathie-Altruismus Hypothese**.

Persönliches Unbehagen führt zu der Annahme, dass das Niveau einer Hilfeleistung niedrig ist, wenn es eine Fluchtmöglichkeit gibt. Im Gegensatz dazu wird ein hohes Hilfeleistungsniveau bei geringer Fluchtmöglichkeit voraus gesagt.

Dagegen sagt die Empathie-Altruismus Hypothese voraus, dass bei einer leichten Fluchtmöglichkeit aber hoher Empathie eine hohe Hilfeleistung auftreten wird.

Folgende Tabelle veranschaulicht beide Hypothesen von Batson:

1. Reduktion persönlichen Unbehagens		
	Niedrige Empathie	Hohe Empathie
Leichte Fluchtmöglichkeit	Niedrig	Niedrig
Schwierige Fluchtmöglichkeit	Hoch	Hoch/sehr Hoch
2. Empathie-Altruismus-Hypothese		
	Niedrige Empathie	Hohe Empathie
Leichte Fluchtmöglichkeit	Niedrig	Hoch
Schwierige Fluchtmöglichkeit	Hoch	Hoch

Tabelle 3.1

Zusammenfassung der Annahme Batsons (1995):

Er unterscheidet zwischen egoistisch und altruistisch motivierter Hilfe, wobei **egoistisch** motivierte Hilfe das **eigene Wohlergehen maximieren** soll, und die **altruistische** Hilfe zum Ziel hat, das **Wohlergehen der anderen zu maximieren**. Er geht davon aus, dass die Verbesserung des Wohlbefindens eines anderen als Ziel die Erreichung eines altruistischen Zielzustandes betrifft. Zusätzliche persönliche Gewinne werden als **Nebeneffekt** bezeichnet. Die egoistische Hilfsbereitschaft wird auf persönliches Unbehagen zurückgeführt, welches nur durch Hilfeleistung oder Verlassen der Opfersituation verringert werden kann.

2 Experimente: Studien zum wahren Altruismus

Batson et al. (1981): Führte ein Experiment durch, an dem eine Studentin namens Elaine angeblich Elektroschocks erhält, die aber nur simuliert sind, ohne dass die Beobachter das erkennen können. Die Versuchspersonen, die das Leiden von Elaine beobachten, erfahren, dass sie zehn aversive Durchgänge überstehen muss. Bei leichter Fluchtmöglichkeit soll die Versuchsperson nur zwei Durchgänge beobachten, während sie bei schwieriger Fluchtmöglichkeit alle zehn Durchgänge beobachten soll. Nach 2 Durchgängen unterbricht Elaine den Versuch und bekennt gegenüber dem Versuchsleiter, dass sie, was Stromstöße angeht, belastet ist, da sie einen Unfall an einem Elektrozaun hatte, der sich für sie traumatisch ausgewirkt hat. Darauf hin fragt der Versuchsleiter die Versuchsperson, ob sie für Elaine einspringen will. Er fügt hinzu, dass Elaine ansonsten bereit ist, mit dem Versuch weiterzumachen.

In dieser Versuchssituation wurde das Ausmaß der Empathie über Ähnlichkeit manipuliert. Zur Auslösung von hoher Empathie wurde der Eindruck vermittelt, dass Elaine und die Versuchsperson sich in ihren Einstellungen sehr ähnlich sind. Bei geringer Empathie wurde der Eindruck vermittelt, dass sich Elaine und die Versuchsperson in ihren Einstellungen sehr unähnlich sind. Als Maß der Hilfeleistung diente die Bereitschaft, für Elaine einzuspringen. Diese Bildung, der abhängigen Variablen ist zweifelsohne eine Stärke der Versuchsreihe, die von Batson berichtet wird, da sie verhaltensorientiert und einfach zu interpretieren ist.

Die Ergebnisse unterstützen die Empathie-Altruismus-Hypothese, da bei leichter Fluchtmöglichkeit und gegebener Unähnlichkeit mit einem Wert von 18% Bereitschaft eine besonders niedrige Hilfeleistung auftritt, während bei hoher Ähnlichkeit generell eine hohe Hilfsbereitschaft (91% bei leichter und 82% bei schwerer Fluchtmöglichkeit) beobachtet wurde. Bei Unähnlichkeit und erschwerter Fluchtmöglichkeit fand sich eine mittlere Hilfsbereitschaft von 64%, die im Sinne der 1:3 Erwartung als hoch interpretiert wird.

In einem zweiten Experiment von Batson und seinen Mitarbeitern (1981) wurde eine andere Manipulation der Empathie gewählt. Dazu wurde eine Fehlattribution verwendet. Den Versuchspersonen wurde eine Placebo-Tablette gereicht, von der behauptet wurde, dass sie bestimmte Nebeneffekte auslösen würde. In der

empathischen Bedingung wurde gesagt, dass sie Tablette Unwohlsein und Unbehagen auslöst. Auf diese Weise wurde mögliches Unbehagen bei der Beobachtung der Notsituation von Elaine auf die Tablette zurückgeführt, sodass die wahrgenommene Empathie intensiviert werden sollte. In der zweiten Bedingung wurde angekündigt, dass die Tablette als Nebeneffekt Wärme und Sensibilität auslösen würde, sodass in dieser Bedingung Begleiterscheinungen der Empathie rationalisiert wurden. Als Folge davon sollte das persönliche Unbehagen dominieren, also eine egoistische Motivation.

In diesem Experiment wurde erneute die Fluchtmöglichkeit als leicht oder schwer variiert. Das Ergebnismuster war wieder im Sinne der 1:3 Hypothese. Niedrige Hilfsleistung trat bei Dominanz des persönlichen Unbehagens kombiniert mit leichter Fluchtmöglichkeit auf (33% Bereitschaft). Hingegen fand sich eine höhere Hilfsbereitschaft bei persönlichem Unbehagen kombiniert mit schwerer Fluchtmöglichkeit (75%), bei Dominanz der empathischen Empfindung und leichter Fluchtmöglichkeit (83%), und bei Dominanz der empathischen Beteiligung und schwerer Fluchtmöglichkeit (58%). Daher kommen Batson und seine Mitarbeiter zu dem Schluss, dass empathische Motivation wahrhaft altruistisch ist.

Eine Variante dieser Versuchsanordnung wurde von Toi und Batson (1982) verwendet. Erneut wurde die Fluchtmöglichkeit als leicht oder schwer variiert. Die Empathie wurde diesmal auch verschieden aufgeteilt, indem die Versuchsteilnehmer instruiert wurden, das Opfer zu beobachten (niedrige Empathie) oder sich in das Opfer hineinzusetzen (hohe Empathie). In dieser Untersuchung wurde eine neue Notlage verwendet, die darauf zurückgeführt wurde, dass das Opfer Carol nach einem Autounfall ihr Studium wegen eines Krankenhausaufenthaltes nicht fortsetzen kann. Sie hat einen Brief an den Professor geschrieben mit der Bitte, ob ein Student, der dieselbe Veranstaltung besucht, bereit ist, ihr zu helfen. Bei leichter Fluchtmöglichkeit wurde mitgeteilt, dass das Opfer zu Hause an den Rollstuhl gefesselt sei. Bei schwieriger Fluchtmöglichkeit wurde mitgeteilt, dass das Opfer in der nächsten Woche in die Klasse zurückkehren werde. Erneut fand sich das erwartete 1:3 Ergebnismuster mit geringer Hilfeleistung bei leichter Fluchtmöglichkeit, kombiniert mit der Instruktion, das Opfer zu beobachten.

In diesem Experiment wurde eine weitere interessante Variation des 1:3 – Themas durchgeführt. Die Versuchspersonen beantworteten einen Fragebogen, der Adjektive

enthielt, die ihr persönliches Unbehagen und ihr Mitgefühl erfassen sollten. Persönliches Unbehagen wurde durch Eigenschaften wie gekränkt, aufgebracht und ärgerlich erfasst. Mitgefühl wurde durch Eigenschaften wie sympathisch, gerührt und gesellig gemessen. Zwischen diesen beiden Skalen wurde die Differenz berechnet, die als ein Maß der selbsteingeschätzten relativen Empathie benutzt wurde. Wenn persönliches Unbehagen überwog, war diese selbsteingeschätzte Empathie niedrig. Wenn das Mitgefühl überwog, war sie hoch.

Die Versuchspersonen wurden nun danach gruppiert, ob sie eher niedrige oder hohe selbsteingeschätzte relative Empathie aufwiesen. Bei denjenigen, bei denen persönliches Unbehagen überwog, fand sich wie üblich eine geringe Hilfsbereitschaft, wenn eine leichte Fluchtmöglichkeit gegeben war, und eine hohe Hilfsbereitschaft bei schwerer Fluchtmöglichkeit. Demgegenüber zeigten die relativ empathischen Versuchsteilnehmer in beiden Bedingungen eine hohe Hilfsbereitschaft.

An diesem Versuch lässt sich Kritik verdeutlichen. Bei einer hohen Empathie kann eine Flucht sinnlos sein, da eine hohe Belohnung aufgrund der Freude über die Beendigung des Leidens des Opfers zustande kommen kann. Bei niedriger Empathie kann eine Flucht sinnvoll sein, wenn die stellvertretende Belohnung gering ausfällt und insofern nichts zu gewinnen ist, wenn man von einem egoistischen Standpunkt ausgeht. Die Analyse weist darauf hin, dass das 1:3 Muster auch auf der Basis einer rein egoistischen Interpretation abgeleitet werden kann. Es ist kein eindeutiger Beweis für eine Empathie-Altruismus-Hypothese, obwohl sie damit in guter Übereinstimmung steht.

3.5 Negative state relief model

Dieses Modell wurde 1982 von Cialdini, Kenrick und Baumann entwickelt.

Einer anderen Person zu schaden oder das Zusehen, wie einer anderen Person geschadet wird, kann zu negativen Gefühlen wie Schuld oder Traurigkeit führen. Menschen sind dann motiviert diese negativen Gefühle zu reduzieren. Durch Sozialisierung und Erfahrungen können Menschen lernen, dass Helfen als sekundärer Verstärker dient (Williamson & Clark, 1989; Yinon & Landau, 1987).

Positive Gefühle, die von Helfen abgeleitet werden, können negative Stimmung abbauen. Negative Stimmung, wie Schuld und Betroffenheit, kann dazu motivieren, jemanden zu helfen, schließlich bewirkt Helfen die Belohnung des sich besser Fühlens. Im Gegensatz zur Image-reparation Hypothese, beabsichtigt das negative Lageunterstützungsmodell, dass Menschen eher motiviert sind sich gut zu fühlen, als gut dazustehen. Die Motivation ist in beiden Theorien hauptsächlich egoistischer Natur. Die primäre Motivation einer anderen Person zu helfen ist, dass sich die Situation des Helfenden verbessert.

Es gibt 3 Annahmen über das negative Lageunterstützungsmodell:

- Annahme, dass die Motivation zu helfen in einer Auswahl von Quellen begründet ist. Die Schuld jemanden verletzt zu haben und die Betroffenheit, als Zeuge eine unglückliche Situationen von einem anderen wahrzunehmen, sind negative Erfahrungen, die beide motivierend auf Helfen wirken (Cialdini, Darby, & Vincent, 1973). Diese Effekte scheinen das Helfen als Antwort anzuregen; negative Stimmung lässt generell die Erfüllung nicht steigen (Forgas, 1998).
- Annahme, dass andere Ereignisse neben dem Helfen, zu einem besseren Gefühl führen. Die Belastung dieser Ereignisse, verursacht durch die negative Lage, unterstützt die Motivation zu helfen. Wenn ein anderes Ereignis die Stimmung des Helfers verbessert, dann führt dies zur Gelegenheit des Helfens (Cialdini et al., 1973) oder der Helfer steigert seine Stimmung über einen einfacheren Weg (Comedy Kasette hören, Schaller & Cialdini, 1988). Die Folge ist, dass der Helfer nicht mehr zum Helfen motiviert ist.
- Annahme, dass schlechte Stimmung zur Hilfe motiviert, ist nur gegeben, wenn der potentielle Helfer glaubt, dass durch Helfen seine Stimmung verbessert wird. Negative Stimmung unterstützt das Helfen nicht, wenn Menschen glauben, dass die negativen Gefühle nicht abgelöst werden (Manucia, Baumann & Cialdini, 1984) oder wenn die Selbstbelohnungseffekte und Wirkungen noch nicht entwickelt sind, so wie bei jüngeren Kindern (Cialdini & Kenrick, 1976; Cialdini et al., 1982).

3.6 Normative Theorien

Auf der normativen Ebene wird davon ausgegangen, dass soziale Werte und Normen prosoziales Verhalten beeinflussen. Die Norm der sozialen Verantwortung spielt dabei eine große Rolle. Das hängt damit zusammen, dass mit sozialer Verantwortung Gefühle der Verpflichtung einhergehen, sich für Personen in Not einzusetzen.

Der Begriff der sozialen Verantwortung verweist auf ein ethisch-moralisches Bezugssystem (Auhagen, 1999). Verantwortung setzt interpersonelle Beziehungen voraus.

Soziale Verantwortung ist für viele Lebensbereiche bedeutsam (Reichle & Schmitt, 1998). Ein wichtiger Verantwortungsbereich liegt beim Beruf im Bereich sozialverantwortliches Verhalten. Weiterhin geht es um Verantwortung für die Umwelt. Zuschreibung der Verantwortung auf sich selbst ist der stärkste Prädiktor von persönlichen Verhaltensbereitschaften zum Schutz der Natur.

Menschen, die ein hohes Maß an sozialem Verantwortungsbewusstsein haben, sind durch Verlässlichkeit bei der Erfüllung sozialer Pflichten und Bereitschaft zum persönlichen Engagement gekennzeichnet (Berkowitz & Daniels, 1964). Es gibt 2 Dimensionen des Verantwortungsbewusstseins, die mit Erfüllung von berechtigten Erwartungen anderer und Befolgung von sozialen Spielregeln bezeichnet werden (Bierhoff, 2000).

Bei Erfüllung berechtigter Erwartung anderer geht es darum, dass eine Person sich im sozialen Leben konsistent und zuverlässig verhält.

Handeln im Sinne der Norm der sozialen Verantwortung setzt Eigeninitiative voraus.

Heckhausen (1989) behauptet, dass er internale Kontrollüberzeugungen als eine generalisierte Form der sozialen Verantwortung bezeichnet. Demgegenüber sind Ängste, Empfindungen und Unsicherheiten, die sich auf Einschätzung der eigenen sozialen Fähigkeiten beziehen, negative Prädiktoren der Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme (Bierhoff, Klein & Kramp, 1991).

Die Befolgung der sozialen Norm hängt mit Empathie zusammen (Penner & Finkelstein, 1998) Soziale Verantwortung ist in Unternehmen mit freiwilligen

Arbeitsengagement verbunden (Bierhoff & Herner, 1999). Dabei wird hervorgehoben, dass Verantwortung etwas mit Selbstbestimmung des Verhaltens zu tun hat, denn das freiwillige Arbeitsengagement lässt sich als ein selbstbestimmtes Engagement kennzeichnen, das auf persönlicher Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter beruht.

3.61 Soziale Normen und persönliche Standards

Normativ helfen Menschen anderen, weil sie Erwartungen haben, die auf früherem sozialen Lernen oder aktuellem Verhalten anderer basieren.

„Hilfe“ wird angesehen als eine Funktion, entstehend aus dem Druck durch Gruppenerwartungen in Bezug auf adäquates (angemessenes) Verhalten, das unterstützt wird durch soziale Sanktionen und Belohnungen (vgl. Schwartz & Howard 1982: 346). Gründe für ehrenamtliche Arbeiten sind beispielsweise Erwartungen anderer, die erfüllt werden sollten.

2 Klassen von sozialen Normen sind ins Helfen involviert (Gouldner, 1960):

- **Gefühle der Fairness**
- **perceptions of reciprocity** - Auffassung bzw. Vorstellung von Wechselseitigkeit und **equity / social justice** - Gerechtigkeit/ Gleichheit (Lerner, 1980)

3.62 Social responsibility

Nach Berkowitz & Daniels (1963) wird unter sozialer Verantwortung die Erwartung verstanden, dass demjenigen, der von Hilfestellungen abhängt, auch geholfen wird selbst dann, wenn keine Gegenleistung oder Gewinn/Nutzen angeboten wird (vgl. J.F. Dovidio & L.A. Penner 2001: 174)

Umso größer die Notlage ist, desto gewillter sind die Menschen zu helfen (Piliavin et al., 1981). Aber es gibt auch Grenzen bei der „Regel“ der sozialen Verantwortung - nämlich wenn die verflochtene Beziehung ungewollt ist und/oder wenn die persönliche Freiheit, Wahl und der persönliche Freiraum bedroht sind (Berkowitz, 1973) Bei der sozialen Verantwortung sind kulturelle Unterschiede festzustellen:

Individualistische Kulturen haben weniger „social responsibility norms“ als kollektivistische Kulturen (Ma, 1985).

3.63 Persönliche Normen, Ziele und Selbst-Konzept

Die generellen Normen der sozialen Verantwortung sind nur vage Richtwerte für ein Verhalten in konkreten Situationen. Der Gebrauch von persönlichen Normen und Standards ist wertvoll zum „Berechnen“ des Verhaltens einer Person in einer spezifischen Situation. Verinnerlichte moralische Werte und persönliche Normen können zum Helfen motivieren - kognitiv und affektiv. Die kognitive Komponente beinhaltet Erwartungen von Verhalten, das auf persönliche Standards basiert. Die affektive Komponente betrifft die emotionale Reaktion (z.B. stolz, schuldig fühlen,...). Persönliche Normen sagen Hilfestellungen besser vorher als soziale Normen (Schwartz & Howard, 1982).

Menschen, die ihre Hilfsbereitschaft in ihrer Selbstzuschreibung begründet sehen und ein Selbstkonzept entwickeln, zeigen ein hilfsberechtigtes Verhalten (Grusec, 1991; Swinyard & Ray, 1979).

Die Menschen, die Geld als Hilfe zur Verfügung stellen oder von außen zur Hilfe gedrängt werden, helfen weniger altruistisch motiviert als sie es ohne diese Anreize tun würden, welche sie auch in Zukunft weniger hilfsbereit sein lassen werden (Batson et al., 1987).

In spontanen sowie nicht spontanen Helfen wie z.B. ehrenamtliche Tätigkeiten können eigene Interessen involviert sein wie beispielsweise Geld spenden, um Bestätigung, Respekt und Anerkennung von anderen zu erhalten oder um auf der Karriereleiter noch höher hinauf klettern zu können.

In Studien über „volunteerism“ (Daniels, 1988; Skills 1957) wurde herausgefunden, dass das Interesse und die Besorgnis für andere mit dem persönlichen Interesse, dem Gefühl der Macht und Überlegenheit, dem Wunsch nach sozialen Kontakt und anderen selbstzentrierten Motiven auftreten.

Ob eine Aktivität nun stattfindet oder nicht wird mit Hilfe des Selbstkonzepts und Werten anhand „cost-reward“ Überlegungen und affektiven Reaktionen bei Gelegenheiten zum Helfen entschieden. Gesellschaftliche Verpflichtungen zum Helfen wie z.B. Blutspenden oder ehrenamtliche Tätigkeiten können zur Entwicklung einer Rollen-Identität führen (Grube & Piliavin et al., 1998; Striker, 1980).

Zum Beispiel kann es dann sein, dass mich nicht mehr meine eigene moralische Verpflichtung und persönliche Identität zum Blutspenden bewegt, sondern die Erwartung bedeutsamer anderer Menschen. Die eigene Identität kann gesellschaftlich geformt werden - vermittelt sozialer Rollen und anderen Erwartungen (Deaux & Stark, 1996).

3.7 Collectivism: benefiting another to benefit a group

Unter “Collectivism” versteht man die Motivation, das eigene Wohl, dem einer Gruppe, unterzuordnen. Das ultimative Ziel hierbei ist es somit nicht sich selbst zu bereichern, sondern die Gruppe und stellt damit einen weiteren Ansatz dar um prosoziales Verhalten zu erklären.

3.71 Social dilemma

„Not me or thee but we“ (Dawes et al.; 1988)

Robyn Dawes und seine Kollegen wiesen darauf hin, dass die „collectivist motivation“ als Produkt der Gruppenidentität verstanden werden kann und auf sogenannte social dilemmas abzielt.

Soziale Dilemma kommen zustande, wenn:

- ein **einzelnes Individuum** in der Gruppe eine **Entscheidung über die Verteilung von Ressourcen** (wie z.B. Geld, Zeit, etc.) treffen muss und
- die **Zuteilung zur Gruppe mehr Nutzen für die Gruppe als Ganzes bringt**, jedoch die Bevorzugung des Einzelnen, demjenigen von größerem Nutzen ist als es der Gruppe zuteilen ist.

Personen die sich innerhalb eines social dilemmas für das Wohl der Gruppe entscheiden, handeln somit kollektivistisch motiviert.

3.72 Kollektivismus und egoistische Motive

Ähnlich wie beim Altruismus stellt sich die Frage ob im Endeffekt nicht alles auf egoistische Motive reduzierbar ist. Eventuell ist das Interesse für das Wohl der Gruppe ein differenzierterer Ausdruck für das Wohl am eigenen Interesse, z.B. könnte man das ignorieren der Bedürfnisse seiner Gruppe, im Vergleich zu den eigenen Bedürfnissen, auf Dauer als schädigend für das eigene Wohl verstehen. Die Konsequenz wäre eine Maximierung des Nutzens für die Gruppe, um auf lange Sicht den eigenen Nutzen zu maximieren. Eine Erkenntnis die u.a. von Politikern und Aktivisten verwendet wird um auf die Bedürfnisse der Gesellschaft aufmerksam zu machen. Sie warnen z.B. vor Langzeit-Konsequenzen für uns und unsere Kinder durch Umweltverschmutzung und Ressourcenplünderung.

Eine direkte Gegenposition, und somit die Meinung, dass Kollektivismus unabhängig von egoistischen Motiven abläuft, wird von Dawes et al. vertreten. Sie führten Experimente zu dem bereits erörterten sozialen Dilemma durch und kamen zu dem Ergebnis, dass Versuchspersonen, welche zuvor mit der Gruppe über die Ressourcenverteilung diskutiert hatten, öfter zu einer kollektivistisch motivierten Verteilung griffen, als andere, die die Entscheidung ohne vorangegangene Diskussion treffen mussten.

Dawes et al. meinte somit die zwei plausibelsten Erklärungen vor egoistische Verhaltensweisen ausgrenzen zu können und zwar:

- **differenziertes Selbst-Interesse** und
- **sozial verankerte Gewissenhaftigkeit.**

Trotz der Wichtigkeit dieser Erkenntnis kann sie noch nicht als gegeben verstanden werden und bedarf weiterer Untersuchungen. Derweil kann nur auf die Thematik der normativen Theorien verwiesen werden um ein fundierteres Verständnis für prosoziales Verhalten zu erlangen.

3.8 Fairness

Ein wichtiger Punkt der Fairness ist die Gegenseitigkeit bzw. Wechselseitigkeit.

Laut dieser Norm sollten Menschen denjenigen Menschen helfen, die ihnen auch geholfen haben und sollten die, von denen sie keine Hilfestellung erhalten haben, auch nicht unterstützen (Gouldner, 1960).

Nach Kahn und Tice (1973) gibt eine Person umso mehr, desto größer die selbsterfahrene Unterstützung ist.

Für jede gelegentliche Beziehung ist diese Gegenseitigkeit wichtig, die eine „Rückzahlung“ von Unterstützung beinhaltet (Clark & Mills, 1993).

In intimeren Beziehungen ist diese Gegenseitigkeit schwächer, obwohl es natürlich auch darauf ankommt, wie das Gegenüber auf Bedürfnisse eines Selbst reagiert. Doch in solcher Art von Beziehung sind die Personen besorgt umeinander und gegenseitige Hilfe wird vorausgesetzt.

Gegenseitigkeit ist die Basis und ein fundamentaler Aspekt von menschlichem, sozialem Austausch.

Miller und seine Kollegen (e.g., Miller & Bersoff, 1994) meinen, dass verschiedene Kulturen auch verschiedene Gründe haben, warum sie sich verpflichtet fühlen, einen Gefallen zurück zu geben.

Das Anliegen auf Fairness und Balance steht ebenso in Verbindung mit „equity“.

Gleichheit existiert, wenn Menschen in einer Beziehung glauben und das Gefühl haben, dass ihr Input und Output ausgeglichen sind (Walster et al., 1978). Wenn Menschen eine gewisse Ungleichheit bemerken, sind sie gewillt, die Gleichheit wieder herzustellen. **Gleichheit** ist ebenso ein Motiv des Helfens. Menschen, die zu viel Gewinn, Belohnung und/oder Unterstützung erhalten haben, entschließen sich oft dazu, etwas von ihrem Gewinn abzugeben (Schmitt & Marwell, 1972). Fühlen sich Menschen jedoch unterkompensiert, sind sie weniger hilfsbereit (Organ & Ryan, 1995).

Das Bedürfnis, die Welt fair zu sehen, beschreibt die „just-world hypothesis“ (Lerner, 1980). Sie behauptet, dass Menschen motiviert sind anderen zu helfen, wenn diese unfair behandelt wurden. Menschen, die besonders stark an eine „just-world“ glauben, sind motiviert und gewillt eine machtvolle Position zu erlangen, um mit anderen Ressourcen zu teilen und die Welt fairer zu machen (Foster & Rusbult, 1999).

3.9 Biologische Motive für das Helfen und Altruismus

Erklärungen über menschliches, soziales Verhalten, die auf der Evolutionstheorie beruhen, sind seit wenigen Jahren gesellschaftlich und wissenschaftlich akzeptiert (Buss & Kenrick, 1998). Empathie spielt eine zentrale Rolle beim Helfen und in Bezug auf Altruismus und entsteht in einem speziellen Teil im menschlichen Gehirn - im limbischen System.

Es gibt dem Menschen die Fähigkeit, sich in andere Menschen einzufühlen (Carlson, 1998). 1985 berichtete MacLean, dass diese Gehirnstruktur bereits sehr früh in der menschlichen, evolutionären Geschichte – vor über 180 Millionen Jahren existierte. Zwillingsstudien (e.g. Davis, Luce, & Kraus, 1994) haben ergeben, dass Empathie erblich bedingt ist. Obwohl es individuelle Unterschiede gibt, scheinen die Menschen schon von Natur aus Empathie zu besitzen und alle Kulturen kennen das Prinzip der Wechselseitigkeit in einer gewissen Form (Moghaddam et al., 1993).

Trivers verwendete 1971 den Begriff „**reciprocal altruism**“, um eine genetische Tendenz von gegenseitigem Helfen zu bezeichnen; das erhöht die „inklusiv fitness“-die Wahrscheinlichkeit, dass ein bzw. dieses Gen in die nächste Generation übertragen wird. Eine wichtige Komponente von inklusiver Fitness ist eine Form des Helfens – die „**kin selection**“. Kin selection ist ein sehr gut dokumentiertes Phänomen unter Tieren, das auf die strenge, positive Assoziation zwischen biologischer Beziehung bzw. Verbundenheit und gegenseitigem Helfen verweist (Alcock, 1989). Kin selection macht entwicklungsgemäß Sinn, weil die Sicherung der Leben von Verwandten das Auftreten des eigenen Gens in (nach-)folgenden Generationen erhöhen kann (Buss & Kenrick, 1998). 1985/1986 rezensierte Cunningham die Untersuchung von „kin selection“ und „reciprocal altruism“ bei Menschen und fand – die biologische Perspektive unterstützend, dass bei näherer Verwandtschaftsbeziehung die Erwartungen, dass Hilfe gegeben wird, größer sind und

- umso größer ist auch die Verstimmung bzw. Abneigung und der Ärger darüber, wenn Hilfe zurückgehalten wurde und
- umso größer ist ebenso die Bereitschaft den anderen Personen Hilfe und Unterstützung anzubieten und

- umso höher ist aber auch ihre Erwartung, dass die Hilfe erwidert werde.

Burnstein, Crandall und Kitayama (1994) fanden heraus - übereinstimmend mit der Auffassung von kin selection, dass die biologische Beziehung eine viel größere Auswirkung bzw. Bedeutung auf lebenssichernde Hilfe hat. Diese wurde reduziert oder eliminiert, wenn es unwahrscheinlich war, dass der empfängliche Verwandte Nachkommen produzieren werde.

1990 verwendete Simon Literatur von der Evolutionstheorie, Verhaltensgenetik und ökonomischen Theorie um ein Modell zu entwickeln, das über „kin selection“ und „reciprocal altruismus“ berichtet. Simon legt dar, dass altruistische Menschen mehr für das Wohl aller beitragen als selbstbezogene Personen, und dass sie mehr geschätzt werden und mehr Unterstützung bzw. Gewinne erhalten.

Daraus ergibt sich, dass sie eher überleben und ihre altruistisch-genetische Erbanlage an die Nachkommen weitergeben. Vergleichsweise zeigen ein- und zweieiige Zwillinge eine genetische Basis für Altruismus. Es wurde weiters bewiesen, dass eineiige Zwillinge besser miteinander kooperieren (Segal, 1993).

Zum Beispiel präsentierte Segal (1994) ein- und zweieiigen Zwillingen eine Puzzelaufgabe. Eineiige Zwillinge zeigten eine viel bessere Kooperation bei dieser Aufgabe; eine höhere Proportion von erfolgreichen Endprodukten und vermehrtes Gleichsetzen der Puzzleteile. In einer weiteren Studie von Segal (1991) mit Gefangenen-Dilemma-Spielen zeigte sich, dass eineiige Zwillinge mehr kooperative Strategien wählten.

Zusammengefasst ist der Grund, warum Menschen einander helfen, kognitiv und affektiv beeinflusst. Kognitiv deshalb, weil Menschen lernen, dass Helfen ein positives, wertvolles, soziales Verhalten ist und wann Hilfe passend und sinnvoll erscheint. Affektive Beeinflussung aus dem Grund, da das Leid einer anderen Person im anderen empathische Erregung auslösen kann. In Abhängigkeit davon, wie die eben genannte Erregung interpretiert wird, kann eine Intervention gehemmt, egoistisches Helfen unterstützt oder altruistische Motivation produziert werden.

Viele Modelle betonen, dass die affektiven und kognitiven Prozesse nicht unabhängig zu betrachten sind. Vielmehr können individuelle, entwicklungsgemäße und kulturelle Unterschiede bei beiden Prozessen eintreten (Fiske, 1991).

4. WER HILFT?

4.1 Unterschiede in der Veranlagung

Die Tendenz sich an hilfsbereiten und altruistischen Handlungen zu beteiligen ist ein Kennwert für eine prosoziale Veranlagung. Es werden im folgenden 3 individuelle Aspekte betrachtet:

- **demographische Unterschiede**,
- **persönliche Motive** und
- sogenannten **Traits** (Charaktereigenschaften).

Vor 70 Jahren war durch Untersuchungen von Hartshorne und May (1928) die Meinung verbreitet, dass soziales Verhalten weniger von überdauernden Persönlichkeitscharakteristiken bestimmt wird, sondern mehr von der Situation in welcher sich das Individuum gerade befindet. Diese Untersuchungen führten zu der Meinung, dass sich soziales und altruistisches Verhalten nicht oder nur schlecht vorhersagen lässt.

Auch in den 70er Jahren führten Untersuchungen zu dem Schluss, dass die Suche nach einem allgemeinen Persönlichkeitsmerkmal „altruistisch“ aussichtslos ist. (Dovidio, 1984)

Ein Grund für diese Ergebnisse könnte die verwendete Untersuchungsmethode, das so genannte „**Zuschauer-Paradigma**“ gewesen sein. Welches in einer Situation „Helfen“ oder „Nicht-Helfen misst“. Um eine Aussage über eine Persönlichkeitseigenschaft zu treffen, müsste die Testperson jedoch über längere Zeit in mehreren Situationen beobachtet werden. Je stärker die situationsbezogenen

Hinweisreize sind, desto unwahrscheinlicher ist es, dass Veranlagungen zum tragen kommen (Penner, 1983).

In den letzten Jahren gelang es der Forschung die Ursachen für soziales Verhalten durch das Zusammenwirken von situationsbezogenen Faktoren auf der einen Seite und Veranlagung auf der anderen Seite zu erklären. Sie wird als **interaktionistische Perspektive** auf soziales Verhalten verstanden. Die auf Basis des erwähnten Ansatzes durchgeführten Studien weisen auf eine viel größere Rolle für die Veranlagungen hin als bisher angenommen wurde.

4.11 Demographische Aspekte

Demographische Daten geben Informationen über den physischen und sozialen Status einer Person.

Verbindungen von demographischen Daten und sozialen Handlungen sind Alter, ethnische Herkunft, sozioökonomischer Status, Religion und Geschlecht.

Die meisten Untersuchungen zu diesem Thema betreffen die Spendenfreudigkeit und die ehrenamtliche Unterstützung von Organisationen, welche sich in sozialen Bereichen betätigen.

Die in diesen Untersuchungen gewonnenen Daten werden in ihrer Gültigkeit auf der einen Seite dadurch eingeschränkt, dass man aus ihnen keine kausalen Beziehungen ableiten kann und auf der anderen Seite dadurch, dass es sich ausschließlich um Daten aus den USA handelt.

Die Ergebnisse zeigten dass die Spendenfreudigkeit mit dem Alter einer Person zunimmt und ihren Höhepunkt mit einem Alter von 50 bis 60 Jahren erreicht (Independent Sector, 1997).

Diese Ergebnisse sind dadurch zu erklären, dass Menschen in diesem Alter über das meiste Geld verfügen.

Es ergab sich ein positiver Zusammenhang zwischen sozioökonomischem Status und Spendenfreudigkeit (Independent Sector, 1997), was weiters auch verständlich macht, wieso die afroamerikanische Bevölkerung und die Gruppe der Hispanics weniger Geld und Zeit in Gemeinnützige Organisationen investieren als europäische Amerikaner. Eine Erklärung dieser Ergebnisse ist der höhere Prozentanteil dieser

Bevölkerungsgruppen in gesellschaftlich niedrigeren Schichten (Schröder et al., 1995).

Diese Resultate sind jedoch nicht nur auf Wohlstand zurück zu führen, denn auch der Grad der Bildung korreliert positiv mit sozialem Verhalten. In den USA sind Blutspender beinahe ausschließlich Menschen mit mindestens einem Collegeabschluss (Piliavin & Callero, 1991).

Ein weiterer Grund für den größeren Anteil an „Altruisten“ in höheren Gesellschaftsschichten ist eine gewisse „innere Leere“ dieser Menschen: Jemand, der materiell seine Ziele erreicht hat, versucht für sich durch soziale Tätigkeiten neue Ziele zu ergründen.

Sowohl Spendenfreudigkeit als auch ehrenamtliche Arbeit korrelieren positiv mit Religiosität (Independent Sector, 1997). Ein Indikator dafür ist die Tatsache, dass die Kirchen in den USA die größten Empfänger von Spenden sind (Galper, 1998).

4.12 Geschlechterunterschied

Obwohl Untersuchungen zeigten, dass Frauen sich eher an ehrenamtlichen Tätigkeiten beteiligen als Männer (Independent Sector, 1997), belegen andere Studien, dass Männer mit größerer Wahrscheinlichkeit helfen als Frauen. Da diese Ergebnisse äußerst kontroversiell anmuten, schließen Eagly und Crowley (1986) nicht auf Unterschiede in der quantitativen Menge der erbrachten Hilfeleistung, sondern auf die unterschiedliche Art der Hilfestellung.

Ob eine Frau oder ein Mann Hilfe leistet, ist unter anderem davon abhängig, ob die Situation konsistent bzw. inkonsistent in Bezug auf die jeweilige Geschlechterrolle ist.

Die weibliche Geschlechterrolle ist mit Attributen wie fürsorglich, gefühlsbetont und einfühlsam verbunden (Ashmore, DelBoca, & Wohlers, 1986).

Obwohl beide, Männer und Frauen, bei der Beobachtung von Not eine physiologische Erregung verspüren, ist es bei Frauen wahrscheinlicher, dass sie diese Erregung als eine positive einfühlende Reaktion auf die Not der beobachteten Personen interpretiert.

Gemäß diesen Ergebnissen, leisten Frauen eher Hilfe in Form von persönlichen Ratschlägen oder emotionaler Unterstützung (Eagly & Crowley, 1986; Eisenberg & Fabes, 1991).

Die männliche Geschlechterrolle korreliert höher mit Kraft, verstanden als unabhängig und bestimmend (Ashmore et al. 1986). Männer werden daher eher in Situationen Hilfe leisten, in denen ihr Verhalten als heroisch interpretiert werden kann (Eagly & Crowley, 1986).

Es ist auch wahrscheinlich, dass Geschlechterrollen die Vorstellung von Kosten und Nutzen einer Hilfestellung beeinflussen. Der Aufwand für „liebvolle“ Hilfestellungen ist für Frauen geringer als die Kosten für die Unterlassung dieses Verhaltens.

Die Autoren bringen das Beispiel eines Freundes der um seelischen Beistand bittet. Die Unterlassung dieser Hilfestellung schmerzt Frauen mehr als Männer.

Analog dazu sehen Männer die Kosten für ein Versagen bei heroischer Hilfestellung größer als Frauen und die Kosten einer derartigen Form der Hilfe als niedriger (Eagly & Crowley, 1986).

4.13 Motive und Hilfestellung

Menschen unterscheiden sich vielleicht auch auf Grund ihrer persönlichen Ziele, welche für das Helfen verantwortlich sind (Clary & Snyder, 1991; Clary et al., 1991). Aufgrund dieser Idee wurde eine funktionelle Analyse durchgeführt, mit der Absicht Gründe für soziales Verhalten, welches lange Zeit hindurch bestehen bleibt, zu finden.

Aufgrund der Ergebnisse dieser Untersuchungen wurden 6 „**primary needs**“, also Motive, gefunden welche die Teilnahme an ehrenamtlichen Tätigkeiten erklären soll (Clary et al., 1998; Clary & Snyder, 1991).

„Primary needs“ sind:

1. **Wertebetont:** Man will Werte zum Ausdruck bringen welche in einem altruistischen Kontext stehen
2. **Verständnis:** Wissens- und Fähigkeitserwerb steht im Vordergrund
3. **Sozial:** Der Kontakt mit Freunden und Aufmerksamkeit für die eigene Person
4. **Karriere:** Man praktiziert ein Verhalten, welches einem im Beruf voran bringt.
5. **Schutz:** Der Schutz des eigenen Ego's vor negativen Charaktereigenschaften

6. **Steigerung**: persönliche Entwicklung und Selbstwertsteigerung

In Bezug zu diesen Ergebnissen ist zu sagen, dass verschiedene Menschen verschiedene Gründe haben zu helfen (Allen und Rushton, 1983; Independent Sector, 1997). Untersuchungen zeigten, dass das häufigste Motiv das „wertebetonte“ ist, welches das Wohlergehen des Anderen zum Inhalt hat. Es wurden jedoch auch mehr egoistische Motive gefunden. Als Beispiel hierfür sei die Steuererleichterung beim Spenden erwähnt (Independent Sector, 1997).

In einer Studie über die Gründe für ehrenamtliche Tätigkeit in AIDS- Beratungsstellen stieß man auf die Motive Verständnis, Selbstwertsteigerung und persönliche Entwicklung (Omto & Snyder, 1995).

Es wurden auch noch andere Motive als die sechs oben erwähnten gefunden. Unter männlichen ehrenamtlichen Mitarbeitern bei AIDS-Hilfe Organisationen wurden positive Korrelationen zwischen Wertebetonung und der Bindung zu der jeweiligen Organisation festgestellt (Penner & Finkelstein, 1998).

Außerdem wurde festgestellt, dass Menschen, welche an Konfliktlösungsprogrammen für Gefangene teilnehmen, die oben erwähnte Wertebetonung als Motiv angeben (Deux & Stark, 1996).

4.14 Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Altruismus

Graziano und Eisenberg (1997) haben 3 verschiedene Beweise gefunden, dass die Unterschiede im prosozialem Verhalten zum Teil auf Traits zurückzuführen sind.

Diese 3 Beweise sagen aus, dass:

- **Unterschiede** im sozialen Verhalten **vererbt** sind,
- **Prosoziales Verhalten** über die Zeit **stabil** ist und
- **Persönlichkeitseigenschaften**, welche mit Altruismus assoziiert werden, eine **Entsprechung im sozialen Verhalten** haben.

Individuelle Unterschiede im Abwägen zwischen Kosten und Nutzen eines sozialen Verhaltens, finden ihre Entsprechungen auf der Persönlichkeitsebene in kognitiven Prozessen wieder.

Als Beispiel sei hierfür die Neigung angegeben, in wieweit ein Individuum die Verantwortung für das Helfen übernimmt, diese Eigenschaft wurde als wichtige Persönlichkeitseigenschaft identifiziert (Schwarz & Howard, 1982)

In anderen Untersuchungen wurde diese Persönlichkeitseigenschaft auch zur Unterscheidung von Rettern bzw. Nicht-Rettern der Juden in der Nazi Zeit verwendet.

Auch Untersuchungen zur medizinischen Hilfe und zur Zivilcourage ergaben eine positive Korrelation zwischen Verantwortungsbewusstsein und Helfen. Das Selbstvertrauen und Gefühle der Sicherheit, welche auch zur Abschätzung der Kosten und Nutzen bzw. der Sicherheit in einer Situation adäquat zu helfen beitragen, sind auch Persönlichkeitskorrelate, welche mit Altruismus in Verbindung stehen (Graziano & Eisenberg, 1997).

Als Beispiel wird das größere Selbstbewusstsein der Helfer im Gegensatz zu den Nicht-Helfern angegeben.

Nach Colby und Damon sind die wichtigsten Eigenschaften der 22 lebenslangen Altruisten, welche sie interviewt haben, die Zuversicht Ziele und Aufgaben zu meistern und die Tendenz sich nicht entmutigen zu lassen. Das bedeutet es waren Individuen mit einer hohen Selbstsicherheit.

Ein stärkerer Beweis für das Zusammenwirken von Persönlichkeitseigenschaften und dem Abschätzen von Kosten und Nutzen kommt von Penner (Penner, Fritzsche, & Craiger, 1995). Sie entwickelten einen Test für die Prosoziale Neigung eines Menschen, den „**Prosocial Personality Battery**“.

Einer der beiden Faktoren wird Helpfulness genannt. Er korreliert mit einer hohen Anzahl an helfenden Handlungen, darunter ist die Hilfe in Notfällen, aber auch die Hilfe für Freunde ohne den Hintergrund eines Notfalles. Auch Ehrenamtlichkeit oder gewerkschaftliche Aktivitäten in Unternehmen zählen dazu. (Penner & Finkelstein, 1998, Penner et al., 1995). Dieser Test korreliert negativ mit der Veranschlagung von Kosten für das Helfen. (Penner et al., 1995)

Andere Persönlichkeitseigenschaften, welche mit Helfen assoziiert werden, sind direkt oder indirekt mit Erregung verbunden. Einfühlungsvermögen ist eine der

wichtigsten dieser Persönlichkeitsmerkmale. Affektive Empathie beinhaltet die Tendenz, Gefühle und Emotionen als Antwort auf Gefühle von Anderen zu zeigen. Unter kognitiver Empathie versteht man die Fähigkeit, Dinge aus der Perspektive einer anderen Person zu sehen (Davis, 1994).

Zum Beispiel entdeckten Oliner und Oliner (1988), dass Empathie als Charaktereigenschaft Retter von Nicht-Rettern der Juden in der Nationalsozialistischen-Zeit unterscheidet.

Als weniger dramatisches Beispiel gibt Davis (1983) die positive Korrelation von Empathie und Menge an gespendetem Geld an. Die Ergebnisse von Otten, Penner und Altabe (1991) ergaben auch unter professionellen Helfern, Psychotherapeuten, eine positive Assoziation von selbstberichteter dispositionaler Empathie.

Persönlichkeitstests betrachten auch Eigenschaften, welche stark ineinander verschachtelte kognitive wie affektiven Faktoren repräsentieren. Penners Untersuchungen (Penner & Craig, 1991) ergaben, dass Empathie, soziales Verantwortungsgefühl und das Achten auf das Wohl des Anderen miteinander stark verbunden sind. Der zweite Faktor ihres Persönlichkeitstest heißt deshalb auch **„Other-Oriented-Empathy“**.

Er bezieht sich auf die Tendenz einfühlsam zu sein, sich um das Wohl des Anderen zu sorgen und soziales Verantwortungsgefühl zu zeigen, mit anderen Worten prosoziale Gedanken und Gefühle.

Scores in diesem Faktor korrelieren mit der Abschätzung von Kosten und mit gefühlsbetonten Reaktionen auf Leid und Kummer anderer.

Der „Other-Oriented-Empathy“- Faktor ist mit einer großen Anzahl prosozialer Handlungen in Notsituationen sowie in Nicht-Notsituationen verbunden und beinhaltet offizielle wie inoffizielle Arten der Hilfestellung. Die Messung von Hilfsbereitschaft beinhaltet die Wahrscheinlichkeit und Geschwindigkeit mit welcher eine Person in einer Notsituation Hilfe leistet (Harter, personal communication, 8.04.1997), die Bereitschaft für die Teilnahme an ehrenamtlichen Tätigkeiten (Sibicky, Mader, Redshaw und Cheadle, 1994), die aktuelle Teilnahme an ehrenamtlichen Tätigkeiten (Penner & Fritzsche, 1993), die Länge einer freiwilligen Tätigkeit (Penner & Fritzsche, 1993)

4.2 Persönlichkeit und Helfen: Kritik

Bevor man die Diskussion um die Veranlagung von sozialem Verhalten abschließt, müssen noch einige Einwände eingebracht werden.

Erstens: Ein umfassendes Verständnis vom Helfen beinhaltet nicht nur Persönlichkeitsfaktoren an sich, sondern auch das Wissen um die Interaktion von spezifischen Traits.

Zweitens: Obwohl Persönlichkeit als ein wichtiger Faktor beim Helfen aufgefasst wird, spielen Persönlichkeitsfaktoren eine geringere Rolle als situationsbezogene Faktoren. (Oliner & Oliner, 1988)

Drittens: In vielen Studien sind kausale Schlüsse schwierig. So sind ehrenamtlichen Tätigkeiten eher für eine Prägung als verantwortungsbewusster, einfühlsamer Mensch verantwortlich als das Helfen an sich.

Letztlich müssen Persönlichkeitsstudien mehr auf die Mechanismen eingehen, welche zwischen spezifischen Persönlichkeitseigenschaften und altruistischem Verhalten vermitteln.

Menschen helfen nicht, weil sie in einem Test hohe Ergebnisse in Empathie erreichen, sondern weil ihre Tendenz zu empathischen Verhalten eine gewisse gefühlsbetonte bzw. kognitive Reaktion auslöst, welche dann das prosoziale Verhalten auslöst.

5. ANWENDUNGSGEBIETE

5.1 Zivilcourage

Zivilcourage wird im Fremdwörterbuch Duden als „mutiges Verhalten, mit dem jemand seinen Unmut über etwas ohne Rücksicht auf mögliche Nachteile gegenüber Obrigkeiten, Vorgesetzten oder ähnlichen zum Ausdruck bringt“ definiert. (Duden, 2005, s. v. *Zivilcourage*). Sie ist ein selbstgesteuertes Verhalten, das nicht durch Aufforderung veranlasst wird, daher fällt sie mit einer höheren internalen Kontrollüberzeugung zusammen.

Über die Entstehung von Zivilcourage weiß man mehr, da es eine Studie von Bürgerrechtsaktivisten aus den USA gibt, die in den sechziger Jahren für das Wahlrecht der Schwarzen und ihre Berechtigung gekämpft haben (Rosenhan, 1970). Die Befragung ergab, dass Aktivisten von ihren Eltern berichteten, dass sie ebenfalls liberale Einstellungen hatten und sich gleichfalls aktiv für deren Verwirklichung eingesetzt hatten. Gelegentliche Aktivisten waren dadurch gekennzeichnet, dass eine Glaubwürdigkeitslücke in der Sozialisation auftrat, da die Eltern zwar liberale Einstellungen vertreten hatten, aber jedoch niemals so gehandelt haben. In diesem Zusammenhang spricht man von der Krise der Heuchelei, die Zivilcourage unwahrscheinlich macht.

Ergebnisse von Clary und Miller (1986) bestätigen die Ergebnisse in Bezug auf ehrenamtliche Tätigkeit. Das Vorbild der Eltern wirkte sich also positiv auf die Bindung an Hilfsorganisationen aus.

5.2 Theorie der intrinsischen Motivation und freiwilliges Arbeitsengagement

Freiwilliges Arbeitsengagement bezieht sich auf prosoziales Verhalten in Unternehmen, das für die Kooperation unter den Mitarbeitern von Bedeutung ist. Freiwilliges Arbeitsengagement kann von keiner höher gestellten Person verlangt werden. Das Besondere daran ist, dass es auf einer selbstbestimmten Eigenmotivation beruht (Rohmann, Bierhoff, & Müller, 2000). Engagement ist bei jenen Mitarbeitern höher ausgeprägt, die über eine größere intrinsische Arbeitsmotivation verfügen (Bierhoff, Müller, & Küpper, 2000), welche durch eine interessante und herausfordernde Arbeit angeregt wird. Auch sind hohe Zufriedenheit, hohe Fairness und positive Stimmung am Arbeitsplatz, sowie höhere Bildung, Vorbildwirkung durch prosoziales Verhalten der Vorgesetzten und deren unterstützendes Führungsverhalten Faktoren für ein hohes Arbeitsengagement. Ein solcher motivierender Führungsstil wird in dem Prinzipienmodell der Führung dargestellt, das verschiedene Prinzipien enthält, deren Verwirklichung zur Steigerung des Engagements der Mitarbeiter beitragen kann (Frey, Brodbeck, & Schulz-Hart, 1999).

Wichtig im Zusammenhang ist das Prinzip der Autonomie und Partizipation. Die Förderung der intrinsischen Motivation durch Schaffung von Autonomiespielräumen und mehr Mitspracherecht ist eine wichtige Zielsetzung einer erfolgreichen Führung.

5.3 Attributionstheorie und prosoziales Verhalten in der Schule

Weiner (1980) erkannte schon früh die wichtige Rolle der Attributionstheorie für hilfreiches Verhalten.

Beispiel: Ein Studierender benötigt dringend Vorlesungsaufzeichnungen und bittet nun Mitstudierende um ihre Aufzeichnungen. Wenn die Entstehung dieser Notlage mit Fehlverhalten erklärt wird (z.B. ein Studierender ist einfach faul), ist die Hilfsbereitschaft geringer als wenn der Studierende unverschuldet in eine Notlage gekommen ist (z.B. durch Krankheit). Im zweiten Fall wird die Ursache als

unkontrollierbar eingestuft und somit kommt eine gewisse Sympathie zu dieser Person auf, und eine Bereitschaft zur Hilfeleistung entsteht.

Attribution spielt aber noch eine umfassendere Rolle, wie sich anhand der Sozialisation von Hilfeleistung in der Schule zeigen lässt (Bierhoff, 1998).

Ähnlich wie beim freiwilligen Arbeitengagement lässt sich feststellen, dass ein soziales Verhalten in der Schule nur bedingt durch Belohnungspläne, die auf positive Verstärkung der Hilfsbereitschaft hinauslaufen, fördern lässt, denn mit der Zeit wird das prosoziale Verhalten von der Belohnungserwartung abhängig gemacht.

Den Schülern kann durch Attributionen der Eindruck vermittelt werden, dass sie einen prosozialen Charakter besitzen, der eine Bereitschaft zu sozialem Verhalten mit sich bringt. Solche Attributionsstrategien können bei Kindern die Hilfsbereitschaft erhöhen und stabilisieren (Grusec & Redler, 1980). Wichtig ist, dass Kinder und Jugendliche die soziale Identität einer hilfsbereiten Person erwerben.

6. FAZIT

Wie lässt sich der gegenwärtige Stand der Theoriebildung zum hilfreichen Verhalten beurteilen? Wo liegen die Stärken und Schwächen?

Positiv ist zu bemerken, dass Empathie und soziale Verantwortung umfassend untersucht wurden, und sowohl die Gründe für Hilfeleistung, als auch großteils die Gründe für das Unterlassen von Hilfe weitgehend geklärt sind. Weiterhin erweist sich, dass die Ergebnisse eine bedeutsame Anwendungsperspektive aufweisen, die speziell den schulischen und beruflichen Bereich betrifft.

Zu kritisieren ist, dass die theoretische Auseinandersetzung um die Frage ob es ein eigenständiges altruistisches Motivsystem neben dem egoistischen Motivsystem gibt, in eine Sackgasse geführt hat, da eine abschließende Antwort nicht zu erwarten ist (vgl. Batson et al., 1997). Gleichzeitig wird deutlich, dass Hilfe häufig unterlassen wird, wenn z.B. die Angst sich zu blamieren besteht.

Zukünftige Forschung kann sich verstärkt der Frage des Zusammenspiels egoistischer und altruistischer Motive und ihrer Veränderung über die Zeit zuwenden.

7. LITERATURVERZEICHNIS

- Batson, D. et al. (2003). Altruism and Helping Behavior. *The Sage Handbook of Social Psychology*. Sage Publications, 279-294.
- Bierhoff, H. W. (2002). Theorien hilfreichen Verhaltens. *Theorien der Sozialpsychologie. Band II: Gruppen-, Interaktions- und Lerntheorien*, 178-197
- Dovidio, J. F. & Penner, L. A. (2001). Helping and Altruism. *Blackwell Handbook of Social Psychology: Interpersonal Processes*, 162-195
- Duden. (2005). *Duden Fremdwörterbuch*. 8.Auflage. Mannheim