



**Universität
Zürich** ^{UZH}

Psychologisches Institut | Sozialpsychologie

Prof. Dr. Johannes Ullrich

Sozialpsychologie II

FS 2019

<p>Prosoziales Verhalten</p>



Inhaltsverzeichnis

1	Einführung in die Sozialpsychologie
2	Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie
3	Soziale Wahrnehmung und Attribution
4	Soziale Kognition
5	Das Selbst
6	Einstellungen
7	Strategien zur Einstellungs- und Verhaltensänderung
8	Sozialer Einfluss
9	Aggression
10	Prosoziales Verhalten
11	Affiliation, zwischenmenschliche Anziehung und enge Beziehungen
12	Gruppendynamik
13	Gruppenleistung und Führung
14	Vorurteile und Intergruppenbeziehungen
15	Sozialpsychologie und kulturelle Unterschiede



Prosoziales Verhalten

10.1 Einleitung

10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus

- 10.2.1 Definitionen
- 10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte
- 10.2.3 Prosoziale Verhaltensweisen

10.3 Warum helfen Menschen nicht?

- 10.3.1 Ein Entscheidungsmodell des Zuschauerverhaltens

10.4 Warum helfen Menschen?

- 10.4.1 Die Kosten und Belohnungen für Hilfeverhalten
- 10.4.2 Gruppen, Identität und prosoziales Verhalten
- 10.4.3 Hilfe für Fremdgruppen

- 10.4.4 Soziale Identität und der Zuschauereffekt
- 10.4.5 Soziale Identität, Emotion und Eingreifen von Zuschauern

10.5 Themen bei der Erforschung prosozialen Verhaltens

- 10.5.1 Gewalt und Hilfeverhalten
- 10.5.2 Geschlechtsrolle und Hilfeverhalten
- 10.5.3 Langfristiges, wiederholtes Hilfeverhalten

10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

- 10.6.1 Wann Hilfeverhalten nicht am Eigeninteresse ausgerichtet ist

10.7 Die soziale Neurowissenschaft des Hilfeverhaltens

10.8 Hilfeverhalten in der realen Welt

- 10.8.1 Handeln Menschen in lebensbedrohlichen Notsituationen egoistisch?



10.1 Einleitung

Giving Alms to Beggar
Children, oil on canvas painting
in the manner of Francis
Wheatley, 36.5 x 28.75in (93 x
73cm)

[https://
commons.wikimedia.org/wiki/
File:Manner_of_Francis_Wheat
ley,_Giving_alms_to_beggar_c
hildren.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Manner_of_Francis_Wheatley,_Giving_alms_to_beggar_children.jpg)





10.1 Einleitung

Freiwilligenarbeit

🔊 [Seite vorlesen](#)



realisierbar. Aus diesem Grund fördert die S

Die Kontaktstelle Freiwilligenarbeit ist die sti
Fragen rund um das Thema Freiwilligenarbe
Engagement in der Stadt Zürich ein und wirl
Grenzen hinaus.

www.stadt-zuerich.ch/freiwillig

Freiwilliges Engagement in der Stadt Zürich

Freiwilligenarbeit in den städtischen Alterzentren, Alterssiedlungen, Pflegezentren und Spitälern →

Freiwilligenarbeit im Bereich Sport →

Die Milizfeuerwehr benötigt permanent neue und motivierte freiwillige Feuerwehrleute →

Mit Schaufel und Rechen im Einsatz bei Grün Stadt Zürich →

AOZ-TransFair vermittelt Kontakte zwischen Migrant/innen und Freiwilligen →

Die Schreibdienste helfen beim Verfassen einfacher Briefe, Bewerbungen, Lebensläufe etc. →

Freiwilligenarbeit in der Psychiatrischen Universitätsklinik Zürich ↗

Nachbarschaftshilfe fördert und unterstützt Kontakte und gegenseitige Hilfe in den Quartieren ↗

Workcamp Switzerland: Zweiwöchige Einsätze im ökologischen, sozialen oder kulturellen Bereich ↗



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus

10.2.1 Definitionen

Empathie – das Verstehen oder Teilen des emotionalen Zustandes einer anderen Person

Hilfeverhalten – ein Verhalten, das mit der Absicht ausgeführt wird, anderen einen Nutzen zu verschaffen

Prosoziales Verhalten –
freiwilliges Hilfeverhalten (ohne
berufliche Verpflichtung)

Altruismus – prosoziales
Verhalten, das selbstlos
ausgeführt wird (ohne Erwartung
einer Gegenleistung)



Bsp.: Kandidat Prix Courage 2015
<https://www.youtube.com/watch?v=x3qcBOzpJvA>

10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus - Gibt es wahren Altruismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Empathie-Altruismus-Hypothese: Empathische Beobachtung einer bedürftigen anderen Person löst Mitgefühl, Wärme, und Fürsorglichkeit aus, die wiederum die altruistische Motivation erhöhen, der anderen Person zu helfen (Batson, 1991).

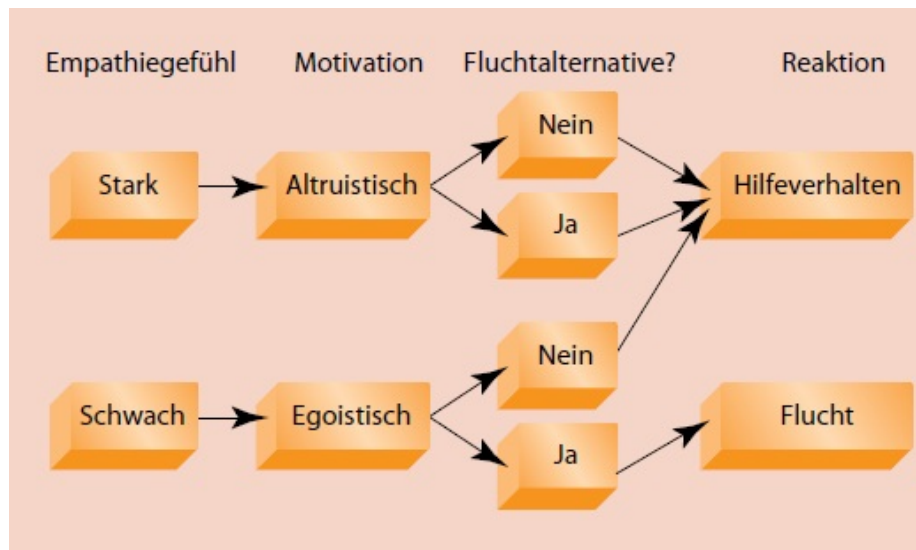


Abb. 10.3 Die Empathie-Altruismus-Hypothese (Nach Batson, 1991. Adapted with permission of Taylor and Francis Group LLC Books; permission conveyed through Copyright Clearance Center, Inc.)



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus - Gibt es wahren Altruismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Elaine-Elektroschock-Experiment (Batson et al., 1981)

44 Studentinnen

Angeblich zufällige Zuteilung von Rollen durch Los (Schülerin und Beobachterin), dann Beobachtung über Videoübertragung wie Elaine (Konfidentin) während eines Lernexperiments scheinbar leichte Elektroschocks erhält, mehrere Durchgänge

Elaine verträgt die Schocks nicht gut, schlechte Erfahrungen in Kindheit

Sind Versuchspersonen bereit, für Elaine einzuspringen?





10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus - Gibt es wahren Altruismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Elaine-Elektroschock-Experiment (Batson et al., 1981):
Versuchsbedingungen

1. Flucht einfach (nur zwei Durchgänge müssen beobachtet werden) vs. Flucht schwierig (alle zehn Durchgänge müssen beobachtet werden)
2. Hohe Ähnlichkeit zwischen der Versuchsperson und Elaine (VPN sollte starke Empathie empfinden) vs. geringe Ähnlichkeit (VPN sollte geringe Empathie empfinden) → VPN hatten vorher selber Fragebogen zu ihren Werten und Interessen ausgefüllt und bekamen dann einen ähnlich/ unähnlich ausgefüllten Fragebogen von Elaine vorgelegt

Vorhersage laut Empathie-Altruismus-Hypothese:

Die VPN in der Bedingung „hohe Ähnlichkeit“ helfen unabhängig davon, wie schwierig die „Flucht“ ist. Die VPN in der Bedingung „geringe Ähnlichkeit“ helfen vor allem dann, wenn die „Flucht“ schwierig ist.



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus - Gibt es wahren Altruismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

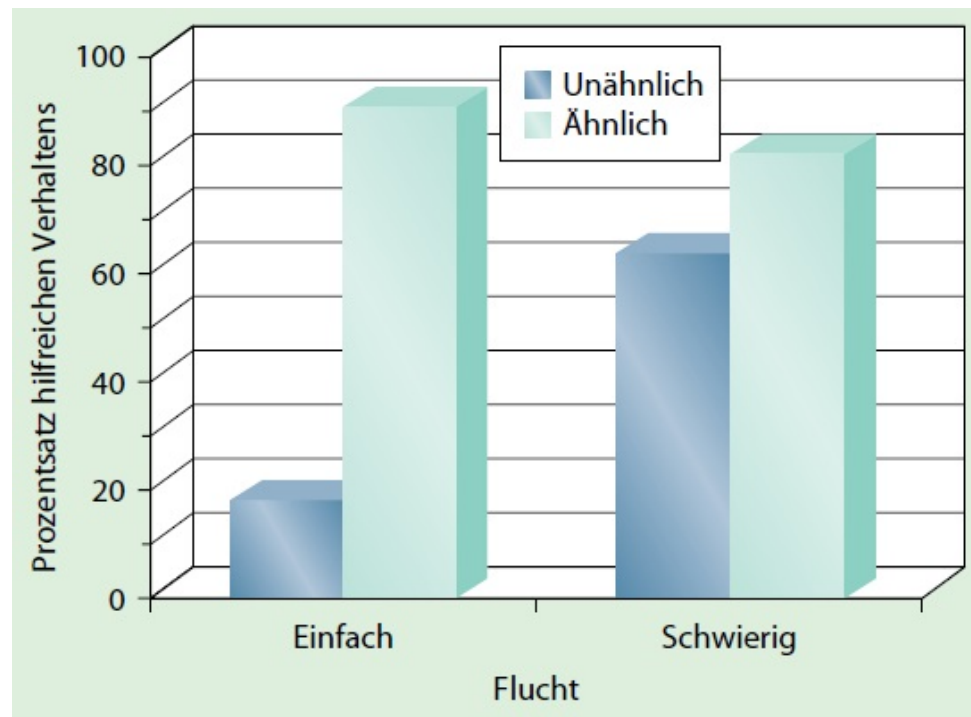


Abb. 10.2 Prozentsatz der Versuchsteilnehmerinnen, die Elaine je nach Ähnlichkeit und Einfachheit bzw. Schwierigkeit der Flucht halfen (Nach Batson, 1991)



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus – Altruismus als Hedonismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Definition

Modell des Abbaus negativer Stimmung (negative-state-relief model; Cialdini et al., 1987): Hier wird argumentiert, dass Menschen einen angeborenen Trieb haben, ihre eigenen negativen Stimmungen abzubauen. Hilfeverhalten kann die Stimmung heben – nach diesem Modell helfen die Menschen somit aus egoistischen anstatt aus altruistischen Gründen



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus – Altruismus als Hedonismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte



Abb. 10.4 Modell des Abbaus negativer Stimmung (Nach Cialdini et al., 1987. Copyright © 1987 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus – Altruismus als Hedonismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Wer hilft einer Studentin, Teil 2 (Dovidio et al., 1990)

Experiment (193 Studierende) mit zwei Phasen:

1. Phase: VPN hören Tonbandaufnahme von Studentin, die über Problem berichtet (entweder Schwierigkeiten, Studierende für ein Projekt zu rekrutieren oder Probleme, Freiwillige für eine Infosammlung der Universität zu gewinnen)
2. Phase: Zeitungsartikel über dieselbe Studentin, in dem sie wieder von einem der beiden Probleme berichtet. Sind VPN bereit, bei dem Problem aus Zeitungsartikel zu helfen?



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus – Altruismus als Hedonismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Wer hilft einer Studentin, Teil 2 (Dovidio et al., 1990)

Versuchsbedingungen:

1. Sich hineinfühlen in Situation, die auf Tonband geschildert („imagine“) vs. genau zuhören („observe“)
2. Tonbandaufnahme und Zeitungsartikel schildern das gleiche Problem vs. Tonbandaufnahme und Zeitungsartikel schildern unterschiedliche Probleme

Vorhersage laut Negative-State-Relief-Modell:

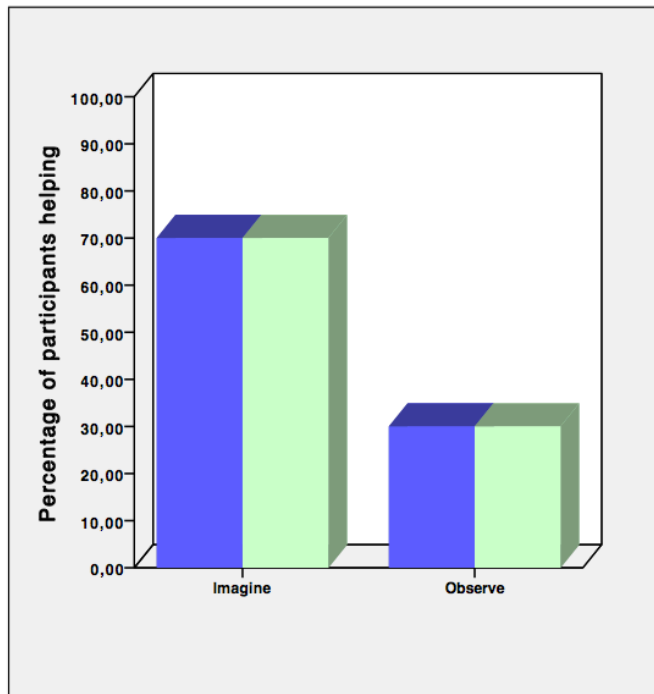
Es macht keinen Unterschied, ob die Versuchspersonen zweimal das gleiche Problem oder zwei unterschiedliche Probleme vorgelegt bekommen, da Helfen die negative Stimmung in beiden Bedingungen verringern sollte



10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus – Altruismus als Hedonismus?

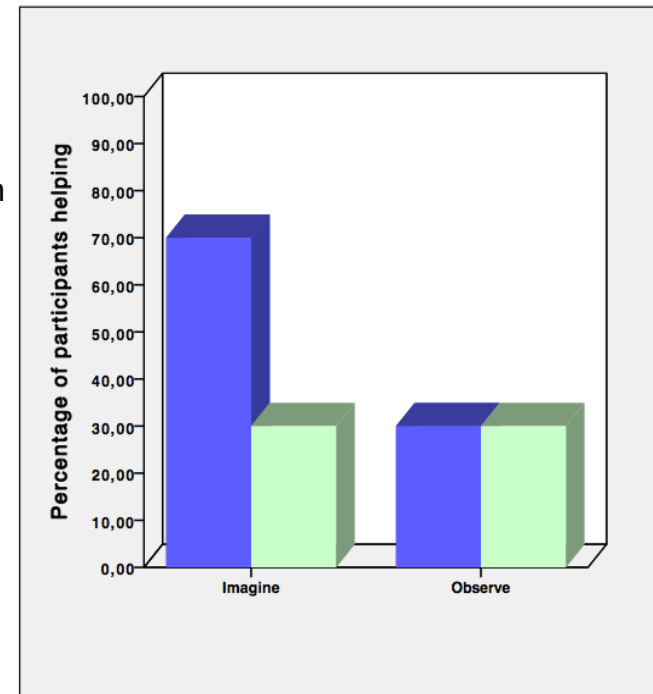
10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Vorhersage nach Negative-State-Relief-Model (Cialdini)



vs.

Vorhersage nach Empathie-Altruismus-Hypothese (Batson)





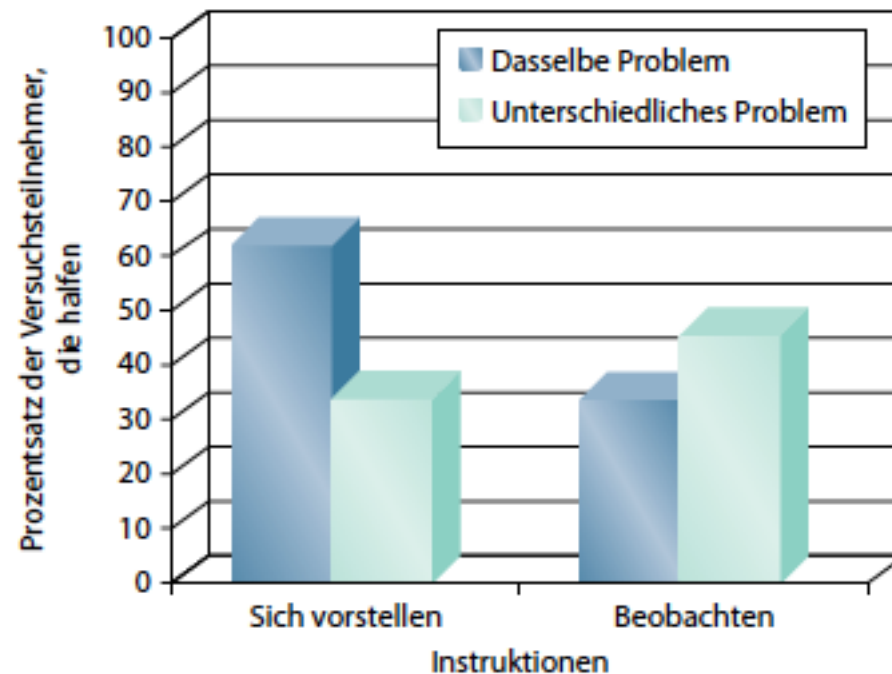
10.2 Prosoziales Verhalten, Hilfeverhalten und Altruismus – Altruismus als Hedonismus?

10.2.2 Die Altruismus-Egoismus-Debatte

Tatsächliche Ergebnisse:
entsprechen eher der
Vorhersage der Empathie-
Altruismus-Hypothese von
Batson

Wer hilft einer Studentin, Teil 2 (Dovidio et al., 1990)

Abb. 10.5 Prozentsatz der Versuchsteilnehmer, die je nach Instruktion (sich vorstellen oder beobachten) und Art des Problems (dasselbe oder unterschiedlich) halfen (Nach Dovidio, Allen, & Schroeder, 1990. Copyright © 1990 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)





10.3 Warum helfen Menschen nicht?



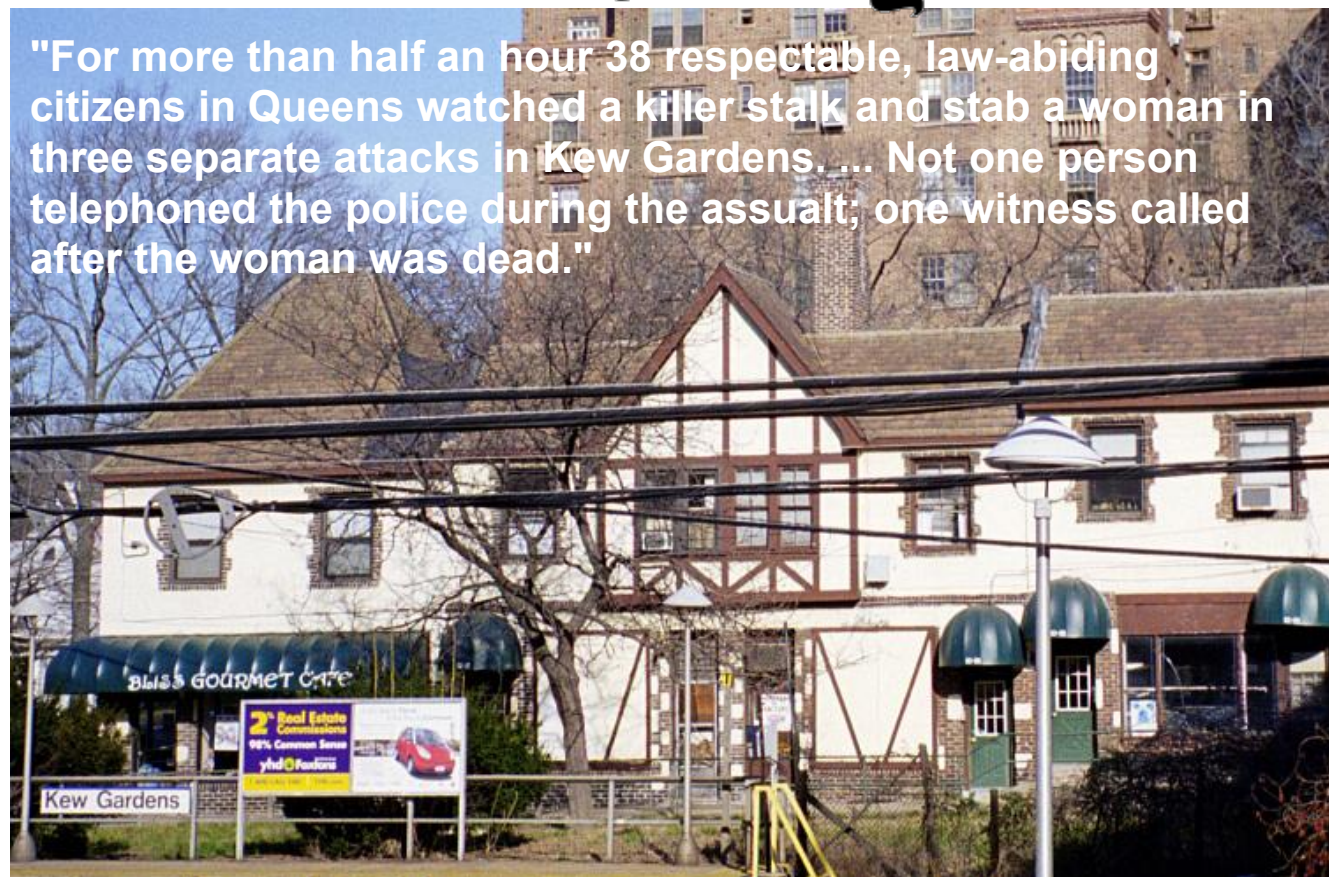
10.3 Warum helfen Menschen nicht?

Kitty Genovese: 38 Zeugen

The New York Times



13.3.1964





10.3 Warum helfen Menschen nicht?

Definition

Zuschauereffekt (bystander effect): Bezieht sich auf das Phänomen, bei dem die Wahrscheinlichkeit dafür, dass eine beliebige Person in einer Notsituation hilft, in dem Maße abnimmt, wie die Anzahl der anderen Anwesenden zunimmt.



10.3 Warum helfen Menschen nicht? Darley & Latané (1968)

Ausgangspunkt Mord an Kitty Genovese

Zweifel an Apathy/Alienation Interpretation

Ziel des Experiments: Realistischer Nachbau der Situation

- Plausibler Notfall
- Keine Kommunikation mit anderen Zeugen
- Erhebung der Geschwindigkeit und Häufigkeit von Interventionen

PROCEDURE

Overview. A college student arrived in the laboratory and was ushered into an individual room from which a communication system would enable him to talk to the other participants. It was explained to him that he was to take part in a discussion



10.3 Warum helfen Menschen nicht? Darley & Latané (1968)

about personal problems associated with college life and that the discussion would be held over the intercom system, rather than face-to-face, in order to avoid embarrassment by preserving the anonymity of the subjects. During the course of the discussion, one of the other subjects underwent what appeared to be a very serious nervous seizure similar to epilepsy. During the fit it was impossible for the subject to talk to the other discussants or to find out what, if anything, they were doing about the emergency. The dependent variable was the speed with which the subjects reported the emergency to the experimenter. The major independent variable was the number of people the subject thought to be in the discussion group.



10.3 Warum helfen Menschen nicht? Darley & Latané (1968)

When it was again the victim's turn to talk, he made a few relatively calm comments, and then, growing increasingly louder and incoherent, he continued:

I-er-um-I think I-I need-er-if-if could-er-er-somebody er-er-er-er-er-er-er give me a little-er-give me a little help here because-er-I-er-I'm-er-er-h-h-having a-a-a real problem-er-right now and I-er-if somebody could help me out it would-it would-er-er s-s-sure be-sure be good . . . because-er-there-er-er-a cause I-er-I-uh-I've got a-a one of the-er-sei-----er-er-things coming on and-and-and I could really-er-use some help so if somebody would-er-give me a little h-help-uh-er-er-er-er-er-c-could somebody-er-er-help-er-uh-uh-uh (choking sounds). . . . I'm gonna die-er-er-I'm . . . gonna die-er-help-er-er-seizure-er-[chokes, then quiet].



10.3 Warum helfen Menschen nicht? Darley & Latané (1968)

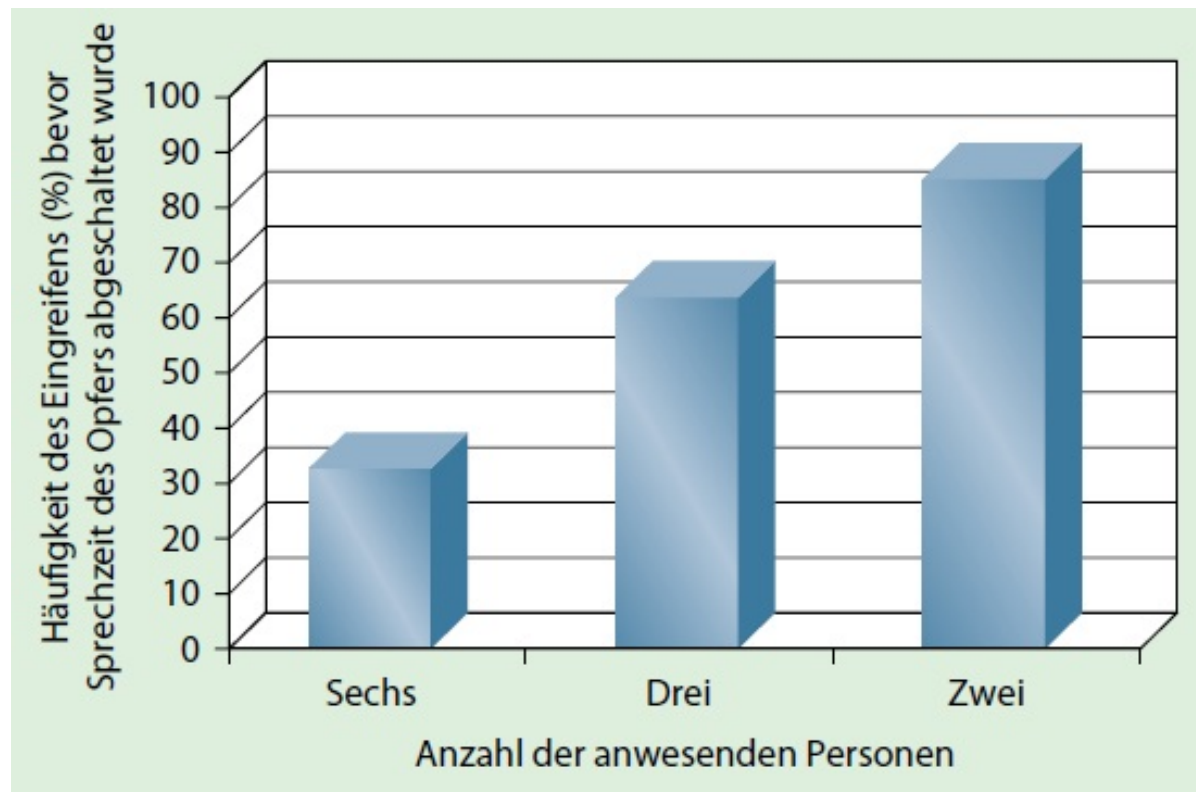


Abb. 10.6 Hilfeverhalten in Abhängigkeit von der Anzahl der anwesenden Personen (Nach Darley & Latané, 1968. Copyright © 1968 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)



10.3 Warum helfen Menschen nicht? Darley & Latané (1968)

2 pers = Versuchsperson +
Opfer

Wahrscheinlichkeit, dass
irgendeiner hilft:

$$1 - (1 - P)^n$$

5 Bystander nach 60
Sekunden:

$$1 - (1 - .15)^5 = .56$$

5 Bystander nach 120
Sekunden:

$$1 - (1 - .50)^5 = .97$$

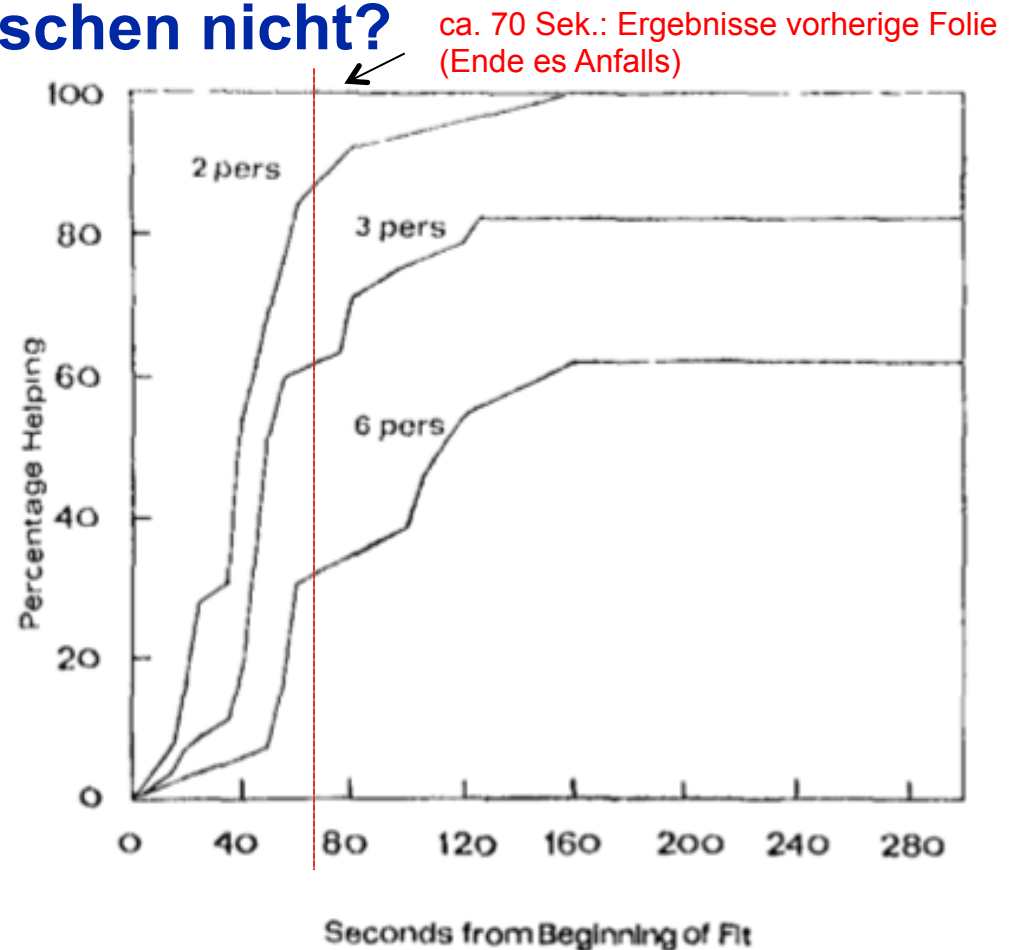


FIG. 1. Cumulative distributions of helping responses.



10.3 Warum helfen Menschen nicht? Bystander Effekt

- Sören rutscht auf dem glatten Eis aus
- Sarah hilft Sören eher, wenn sonst niemand dabei ist, als wenn Jens, Jessica, und Jochen auch dabei sind
- Aber: Sören bekommt dadurch nicht weniger wahrscheinlich Hilfe von mindestens einer Person
- Es gibt allerdings Prozessverluste (Verzögerung)





10.3 Warum helfen Menschen nicht?

10.3.1 Entscheidungsmodell von Latané und Darley (1970)

1. Ereignis bemerken
2. Als Notfall interpretieren
3. Sich verantwortlich fühlen
4. Helfen *können*¹
5. Entscheidung zu intervenieren

¹ vgl. Selbstwirksamkeit / wahrgenommene Verhaltenskontrolle Kap. 6

Hemmende Prozesse:

Audience Inhibition (Bewertungsangst)

Pluralistische Ignoranz (Neuinterpretation der Situation aufgrund des Nichthandelns anderer)

Verantwortungsdiffusion (Teilen der psychologischen Kosten des Nichthandelns)



10.4 Warum helfen Menschen?



10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.1 Die Kosten und Belohnungen für Hilfeverhalten

„Arousal: Cost-Reward“-Modell von Piliavin et al. (1981)

- 1) Zuschauende werden durch die Beobachtung der Probleme anderer erregt. Die Erregung steigt mit der Klarheit, dem Schweregrad, und der Dauer des Problems, sowie mit der Nähe der Zuschauer zum Opfer.
- 2) Wenn die Erregung auf das Problem attribuiert wird, wird die Erregung um so unangenehmer, je grösser sie ist, und die Motivation, sie zu reduzieren, wächst entsprechend.
- 3) Zuschauende reagieren auf eine Art und Weise, die möglichst rasch und vollständig die Erregung reduziert und so geringe Netto-Kosten (Belohnungen minus Kosten) produziert wie möglich.



10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.1 Die Kosten und Belohnungen für Hilfeverhalten

„Arousal: Cost-Reward“-Modell von Piliavin et al. (1981)

- 4) Besondere Merkmale der Situation oder der Person bewirken schnelles, impulsives, nicht-berechnendes, „irrationales“ Hilfeverhalten oder Fluchtverhalten infolge der Beobachtung einer Notsituation.
- 5) Nach Verlassen der Situation nimmt die Erregung über die Zeit ab, ob dem Opfer geholfen wurde oder nicht.

10.4 Warum helfen Menschen?

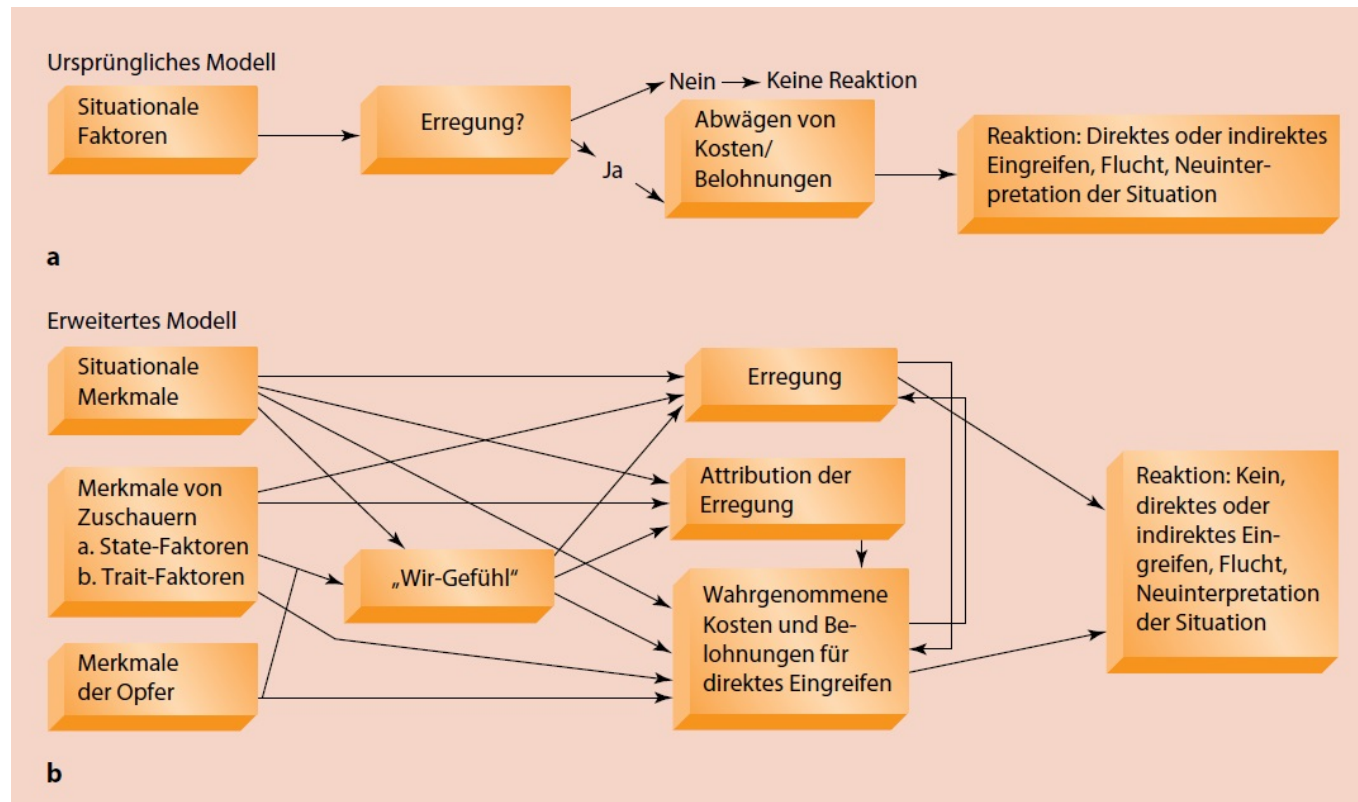


Abb. 10.8a,b Ursprüngliches und revidiertes Erregung: Kosten-Belohnungs-Modell (Nach Piliavin et al., 1981, mit freundlicher Genehmigung von Elsevier)



10.4 Warum helfen Menschen?

Definition

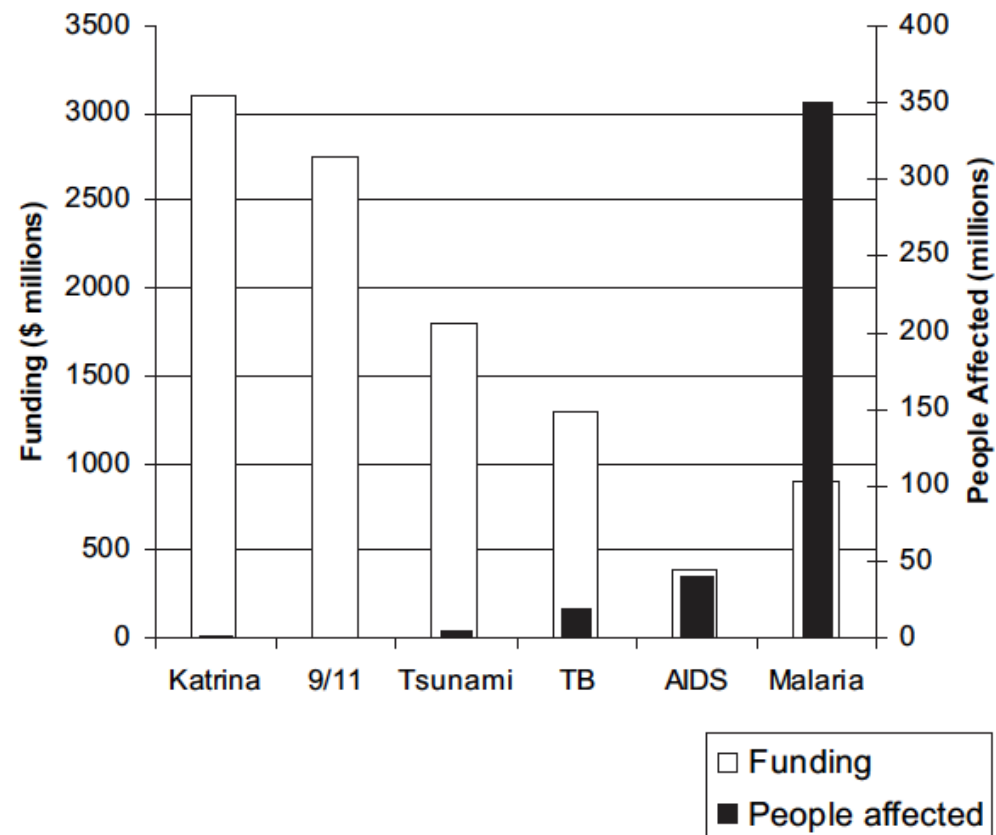
Impulsives Hilfeverhalten (impulsive helping): Unmittelbare, nicht durchdachte Form von Hilfeverhalten, zu der anscheinend kein bewusster Entscheidungsprozess gehört und bei der der Helfende seine Aufmerksamkeit nicht auf die Anwesenheit anderer Zuschauer richtet.



10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.1 Die Kosten und Belohnungen für Hilfeverhalten

Spence
(2006)

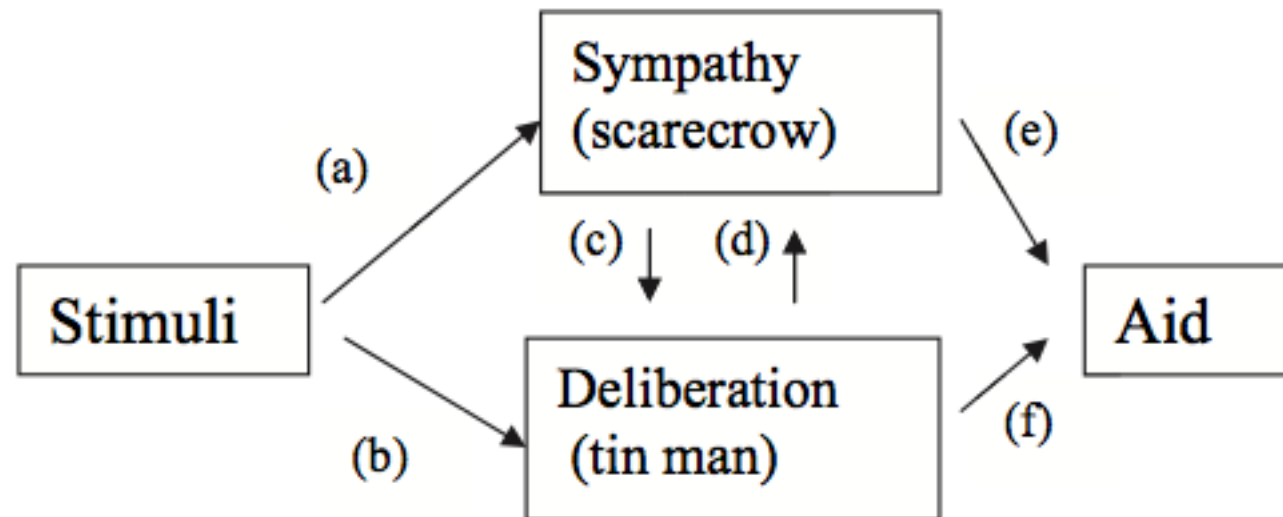




10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.1 Die Kosten und Belohnungen für Hilfeverhalten

Rahmenmodell von Loewenstein und Small (2007)



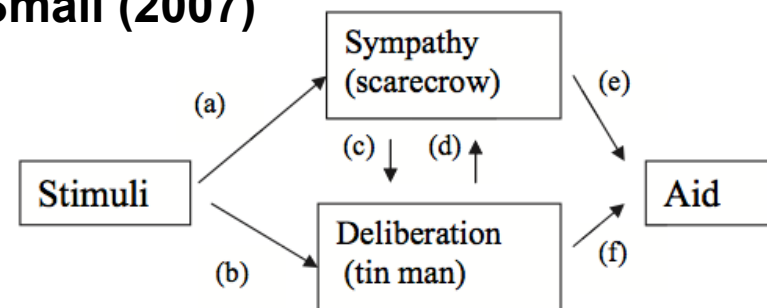
10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.1 Die Kosten und Belohnungen für Hilfeverhalten

Rahmenmodell von Loewenstein und Small (2007)

Mitgefühl wird beeinflusst durch:

- den eigenen Zustand
- eigene Erfahrung
- Nähe
- Gruppenmitgliedschaft/Ähnlichkeit
- Neuheit
- Klarheit (identifizierbare Opfer)



Tsunami in Sri Lanka (2004): „Hier waren wir doch schon einmal im Urlaub!“



10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.1 Die Kosten und Belohnungen für Hilfeverhalten

Unmittelbarkeits-Verzerrung (Huber et al., 2011)

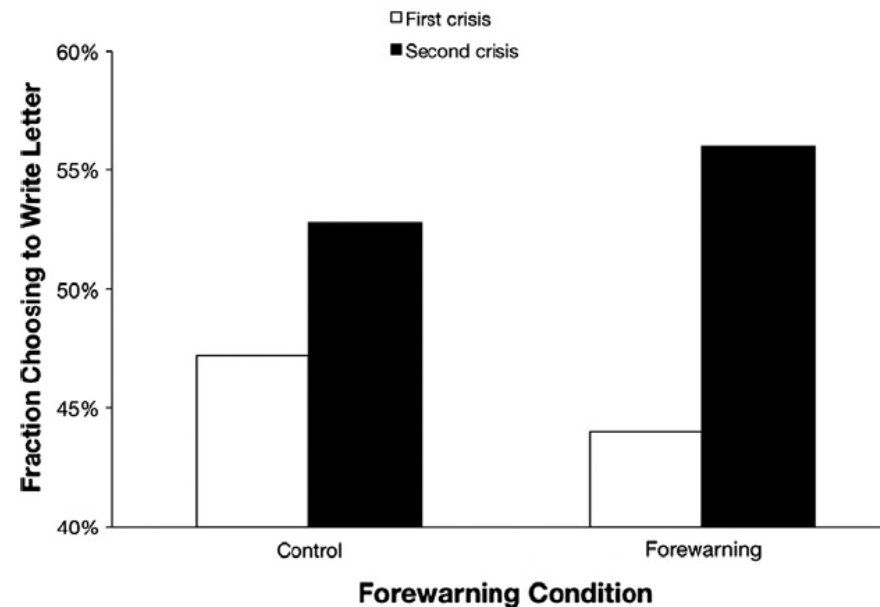


Fig. 2. Participants' letter writing decisions (Experiment 3). The fraction of participants who chose to write about whichever crisis (disease and hunger in Angola, malnutrition in Niger) they happened to learn about second, both when they were and were not forewarned that marketers might try to influence their behavior.



10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.2 Gruppen, Identität und prosoziales Verhalten

- Die Forschung zum Bystander-Effekt legt nahe, dass die Anwesenheit anderer Menschen Hilfeverhalten hemmt
- Aus der Perspektive der Theorie der Sozialen Identität ist eine Ansammlung von Menschen aber noch keine bedeutsame Gruppe – es braucht eine saliente soziale Identität

10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.2 Gruppen, Identität und prosoziales Verhalten



Abb. 10.10a,b Fans von a Manchester United und von b FC Liverpool haben eine historisch gewachsene, starke Rivalität, von der bekannt ist, dass sie zu Intergruppengewalt führt (a: © imago / i Images; b: © imago / HochZwei / International)



10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.2 Gruppen, Identität und prosoziales Verhalten

Levine et al. (2005): Fussballfans beobachten einen Unfall auf dem Campus

1. Teil der Studie: Identität als Manchester-United-Fan wird salient gemacht (Fragebogen ausfüllen zum Thema: „Was ist deine Lieblings-Fussballmannschaft und warum?“, Items zur Identifikation mit Fussballfans)

2. Teil der Studie: Versuchsperson soll in ein anderes Gebäude gehen, auf dem Weg stürzt ein Konföderierter und krümmt sich vor Schmerzen – experimentelle Variation des Trikots, das er trägt:

Manchester United



FC Liverpool



neutral





10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.2 Gruppen, Identität und prosoziales Verhalten

Levine et al. (2005): Fussballfans beobachten einen Unfall auf dem Campus
Kategorisierung des Verhaltens durch drei unterschiedlich postierte Beobachter

1. The participant failed to notice that the victim was in need of help at all
2. Perceived the victim to be in need of help (i.e., glanced in the victim's direction) but did not offer any form of help at all
3. Stopped and asked the victim if they were in need of help
4. Stopped and asked the victim if they were in need of help and then directly helped the victim themselves
5. After stopping to provide assistance, participant did not leave victim and escorted them out of the experimental context

-> Ausschluss (n = 10)

-> „No Help“ (n = 16)

-> „Help“ (n = 19)



10.4 Warum helfen Menschen?

10.4.2 Gruppen, Identität und prosoziales Verhalten

Levine et al. (2005): Fussballfans beobachten einen Unfall auf dem Campus

Ergebnisse

TABLE 1: Frequencies for Helping by Shirt Condition

	<i>Manchester United</i>	<i>Plain</i>	<i>Liverpool</i>
No help	1	8	7
Help	12	4	3



10.4 Warum helfen Menschen?

Definition

Modell der gemeinsamen Eigengruppenidentität (common ingroup identity model, Gaertner & Dovidio, 2000): Hier wird versucht, die gegenseitige Abwertung zwischen Gruppen zu verringern, indem die Kategorisierung von Eigengruppe versus Fremdgruppe in eine einzelne, umfassendere Identität abgeändert wird. Das Modell macht sich die Einflusskräfte der Eigengruppenbegünstigung zunutze, um die Abwertung der Fremdgruppe zu verringern und Hilfeverhalten zu fördern



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Idee: Was nach Altruismus aussieht, ist auf lange Sicht Egoismus.

Relevante theoretische Ansätze:

1. Theorie der Gesamtfitness
2. Reziproker Altruismus
3. Starke Reziprozität



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Definition

Verwandtschaftskoeffizient (r) (coefficient of relatedness): Der Verwandtschaftskoeffizient zwischen zwei Individuen kann berechnet werden, wenn man weiss, wie viele Schritte die Individuen von einem gemeinsamen Vorfahren entfernt sind. Beispielsweise sind die Verwandtschaftskoeffizienten zwischen Kindern und Eltern bzw. Enkeln und Großeltern 0.5 bzw. 0.25.



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Theorie der Gesamtfitness („Inclusive Fitness“, Hamilton, 1964)

- Direkte Fitness: Effekt einer Handlung auf die eigene Reproduktion
- Indirekte Fitness: Effekt einer Handlung auf die Reproduktion aller anderen, gewichtet durch Verwandtschaftskoeffizienten
- Gesamtfitness = Direkte + Indirekte Fitness
- Aus Sicht der Gene nicht die individuelle Reproduktion entscheidend, sondern die der Gene



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Hamilton's Rule (Hamilton, 1964)

Altruismus (oder jedes andere Merkmal) wird von der natürlichen Auslese begünstigt, wenn

$$rb - c > 0.$$

r = Verwandtschaftskoeffizient

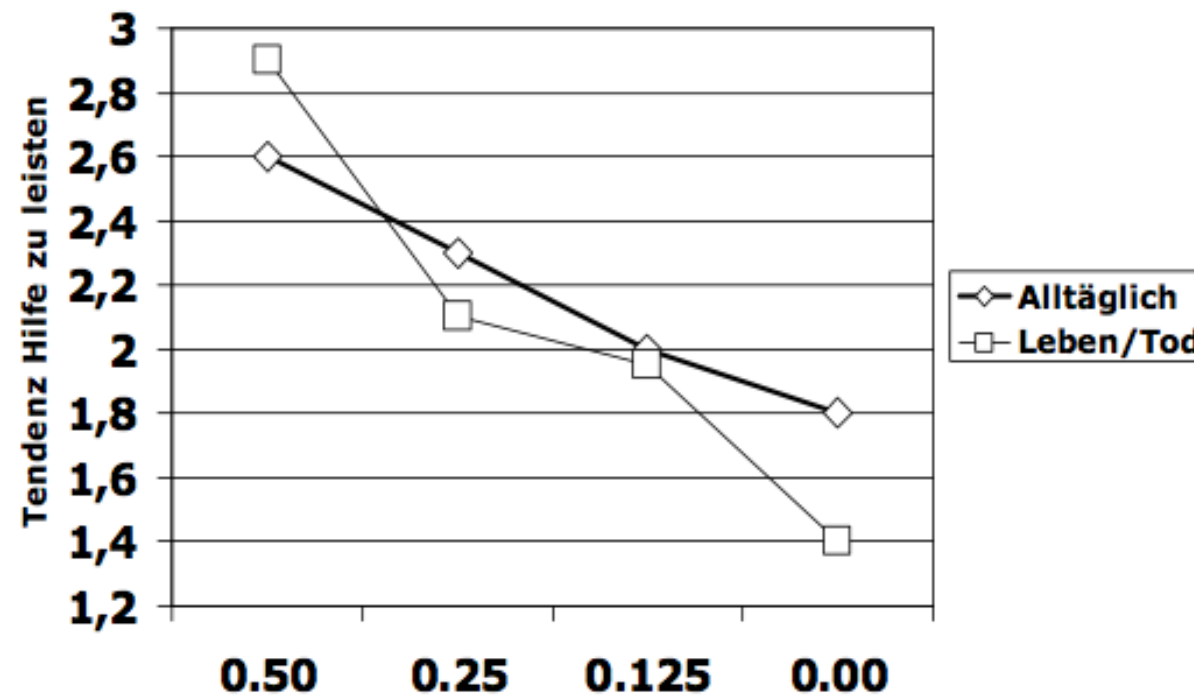
b = Fitness-Vorteil für die Person, die Hilfe bekommt

c = Kosten für die Person, die Hilfe leistet



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Familiärer Altruismus



Verwandschaftsgrad (Coefficient of Relatedness) und
Hilfeleistung (Burnstein, Crandall, & Kitayama, 1994)



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Definition

Verwandtenselektion (kin selection): Ist auch als Theorie der Gesamtfitness bekannt und bezieht sich auf die Annahme, dass unsere Entwicklung dazu geführt hat, dass wir Menschen begünstigen, die genetisch mit uns verwandt sind, und es wahrscheinlicher ist, dass wir engen Verwandten (der Familie) helfen als Fremden.



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Definition

Anteil gemeinsamer Gene (proportion of shared genes): Bezieht sich auf die Menge des genetischen Materials, das Menschen (und Tiere) gemeinsam haben. Menschen haben einen nahezu identischen Anteil gemeinsamer Gene mit irgendeinem zufällig ausgewählten anderen Menschen.



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Definition

Reziproker Altruismus (Trivers, 1971; reciprocal altruism): Eine Theorie, die zur Klärung der Frage entwickelt wurde, warum sich Beispiele für Altruismus gegenüber Fremden finden lassen. Die Annahme lautet, dass sich die Hilfe für Nichtverwandte entwickelt hat, weil/sofern die Kosten dafür, dass man einem anderen hilft, durch die Wahrscheinlichkeit aufgewogen werden, dass wir dadurch wiederum einen Nutzen haben.



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Reziprozitätsnorm

Hilf, so wird dir geholfen (Gouldner, 1960)

Kulturübergreifendes Phänomen

Wichtig: Vertrauen, stabile Gruppenmitgliedschaft, Wiedererkennbarkeit von Gruppenmitgliedern

Beispiel: Tit-for-tat (Axelrod & Hamilton, 1981)

		Player B	
		C Cooperation	D Defection
Player A	C Cooperation	R=3 Reward for mutual cooperation	S=0 Sucker's payoff
	D Defection	T=5 Temptation to defect	P=1 Punishment for mutual defection

Fig. 1. The Prisoner's Dilemma game. The payoff to player A is shown with illustrative numerical values. The game is defined by $T > R > P > S$ and $R > (S + T)/2$.



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

10.6.1 Wann Hilfeverhalten nicht am Eigeninteresse ausgerichtet ist

Altruistische Bestrafung in Public Goods Games



10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Definition

Öffentliche-Güter-Spiel (public goods game): Man weist den Versuchsteilnehmern Spielmarken zu; dann können sie (ohne Wissen der anderen) entscheiden, wie viele sie behalten und wie viele sie in einen gemeinsamen Topf geben wollen. Diejenigen, die nichts zum gemeinsamen Topf beigetragen haben, bezeichnet man als „Trittbrettfahrer“.

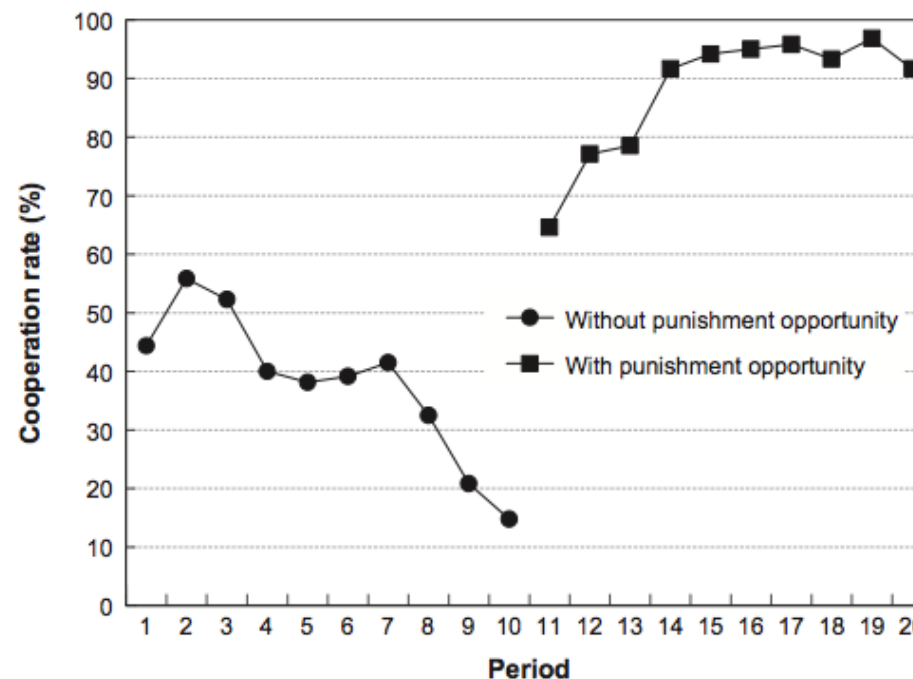


10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten? Determinanten der Hilfeleistung

Starke Reziprozität

Public Goods Game (Fehr & Gächter, 2000)

$N \geq 2$, $1 < M < N$, Individual Return = $Y \times M/N$





10.6 Macht uns die Evolution zu Egoisten?

Definition

Starke Reziprozität (strong reciprocity): Eine Prädisposition von Menschen dafür, mit anderen zusammenzuarbeiten und diejenigen zu bestrafen, die abtrünnig werden, selbst wenn dieses Verhalten nicht mit Eigeninteresse, einer Familienbeziehung im weiteren Sinn oder reziprokem Altruismus gerechtfertigt werden kann.



10.8 Hilfeverhalten in der realen Welt

10.8.1 Handeln Menschen in lebensbedrohlichen Notsituationen egoistisch?

Diskussion der Beispiele:

- Love Parade 2010
- 9/11 World Trade Center
- Terroranschläge 7.7.2005 in London
- Anschlag auf Bataclan, Paris November 2015



10.8 Hilfeverhalten in der realen Welt



Abb. 10.16a,b Die Loveparade 2010 in Duisburg. 21 Menschen wurden getötet und Hunderte verletzt, als die Partygänger in einem überfüllten Tunnel, der als einziger Eingang zum Festival diente, zusammengepresst wurden (© picture alliance / dpa)



10.8 Hilfeverhalten in der realen Welt



Abb. 10.17a,b Verwüstungen und Bestürzung nach einem terroristischen Angriff 2005 in London (a: © epa-Bildfunk / picture-alliance / dpa / dpaweb; b: © picture alliance / dpa)



Ausblick

- 1 Einführung in die Sozialpsychologie
- 2 Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie
- 3 Soziale Wahrnehmung und Attribution
- 4 Soziale Kognition
- 5 Das Selbst
- 6 Einstellungen
- 7 Strategien zur Einstellungs- und Verhaltensänderung
- 8 Sozialer Einfluss
- 9 Aggression
- 10 Prosoziales Verhalten
- 11 Affiliation, zwischenmenschliche Anziehung und enge Beziehungen**
- 12 Gruppendynamik
- 13 Gruppenleistung und Führung
- 14 Vorurteile und Intergruppenbeziehungen
- 15 Sozialpsychologie und kulturelle Unterschiede