

Roman Meier:

Fetchenhauer / Bierhoff (2004):

Altruismus aus evolutionstheoretischer Perspektive

Fragestellung

Der Text geht der Frage nach, ob es echten Altruismus gibt oder ob auch scheinbar altruistisches Verhalten letztlich immer egoistisch motiviert ist.

Eine Beantwortung der Frage bedarf zunächst einer Definition von Altruismus. In der Sozialpsychologie ist darunter ein Verhalten zu verstehen, aus dem der Helfende weder psychologischen noch materiellen Nutzen zieht.

Will man auf Grundlage dieser Definition empirische Studien durchführen, ergibt sich ein Messproblem, weil die Motive der Akteure relevant sind. Wer z.B. hilft, um sein Selbstbild zu verbessern, handelt nicht altruistisch. Über die Motive kann aber nur der Akteur selbst Auskunft geben. Den dazu gemachten Angaben ist aber nicht immer zu trauen.

Bei einer evolutionstheoretischen Sichtweise spielt die subjektive Intention keine Rolle. Altruismus liegt dann vor, wenn ein Organismus einem anderen Organismus Ressourcen zur Verfügung stellt, ohne dafür Ressourcen zurückzuerhalten. Hier stehen die Konsequenzen eines Verhaltens im Vordergrund, was die Messung vereinfacht.

In einem evolutionären Selektionsprozess sollten sich nur Verhaltensweisen entwickeln, welche die reproduktive Fitness eines Organismus erhöhen. Von Altruismus könnte man annehmen, dass er genau das Gegenteil bewirkt, die Reduktion reproduktiver Fitness. Die folgenden vier Theorien versuchen zu zeigen, warum diese Annahme falsch ist:

- 1) Verwandtschaftsaltruismus
- 2) reziproker Altruismus
- 3) Commitment-Modell
- 4) Altruismus als Resultat sexueller Selektion

Verwandtschaftsaltruismus

Die Theorie entwickelte William D. Hamilton (1964). Er sagt, dass Menschen nicht nur den eigenen Vorteil suchen, sondern auch den Vorteil von Menschen, mit denen sie eine hohe genetische Übereinstimmung aufweisen. Den eigenen Genen wird so auch zum Erhalt in Folgegenerationen verholfen. Zur altruistischen Handlung kommt es, wenn $rb > c$ gilt. r ist der Grad der genetischen Verwandtschaft, der zwischen 0 und 1 liegt. b ist der Nutzen des Hilfeempfängers. c sind die Kosten für den Helfer. Verschiedene im Text nicht näher beschriebene Studien lieferten Ergebnisse, welche die Theorie unterstützen. Beispielsweise hängt stark von Verwandtschaft ab, wie viel eigene Ressourcen jemand einsetzt, um das Leben eines anderen Menschen zu retten.

Wenn Verwandtschaft für Altruismus ausschlaggebend ist, dann müssen Menschen zwischen Verwandten und Nicht-Verwandten unterscheiden können. Dabei könnte einerseits Vertrautheit und andererseits Ähnlichkeit eine Rolle spielen. Personen, die man seit seiner Kindheit kennt, sind mit grösserer Wahrscheinlichkeit verwandt, als Menschen, die man eben erst kennen gelernt hat. Zu altruistischen Hilfeleistungen kommt es eher, wenn eine gemeinsame psychologische Identität zwischen Helfer und Empfänger besteht. Diese Identität kann am leichtesten zwischen Verwandten entstehen.

reziproker Altruismus

Oft beobachtet man Kooperation zwischen nicht blutsverwandten Menschen, was der Verwandtschaftsaltruismus nicht erklären kann. Trivers (1971) entwickelte darum die Theorie des reziproken Altruismus. Man ist bereit anderen zu helfen, wenn man in Zukunft eine Kompensation erwartet. Die Voraussetzungen damit Hilfe stattfindet sind: 1) ein günstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis (geringe Kosten der Hilfe, hoher Nutzen beim Empfänger) 2) hohe Beständigkeit der Interaktionsbeziehungen 3) Fähigkeit zur Identifikation von nicht-kooperativen Gruppenmitgliedern.

Das Reziprozitätsprinzip wird durch entsprechende Emotionen aufrechterhalten. Wer sich ausgenutzt fühlt, reagiert verärgert. Mehr von anderen zu empfangen als man selbst gibt, führt zu Schuldgefühlen.

Kritik

Diese beiden Theorien können nicht erklären, warum Menschen selbst dann ein prosoziales Verhalten zeigen, wenn sie mit den anderen Akteuren weder verwandt sind noch eine zukünftige Interaktion erwarten. Genau das lässt sich aber in Experimenten beobachten. Im Diktatorspiel z.B. darf eine Person A einen Geldbetrag beliebig zwischen sich und der Person B aufteilen. B hat auf die Aufteilung keinen Einfluss. Studien zeigen, dass in der Rolle von A nur eine Minderheit den ganzen Betrag für sich selbst beansprucht, obwohl dies möglich wäre. Die beiden folgenden Ansätze sollten solches Verhalten besser erklären können.

Commitment-Modell

Robert H. Frank (1988) weist darauf hin, dass Menschen eine gewisse Freiheit in der Wahl der Interaktionspartner haben. Eine Freiheit, die im Experiment nicht besteht. In Alltagssituationen versuchen nun Menschen abzuschätzen, wie weit sich ein Interaktionspartner fair und ehrlich verhalten wird. Bloss versuchen alle, ehrlich zu wirken, so dass auf manipulierbare Hinweise kein Verlass ist. Ein wenig manipulierbarer Hinweis ist das tatsächliche Verhalten eines Menschen. Um fair zu wirken, muss man auch tatsächlich fair sein. Die Motivation dazu ist die erhöhte Chance, von anderen als Interaktionspartner gewählt zu werden.

Franks Theorie kann Gültigkeit beanspruchen, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind: 1) Die Prosozialität muss ein relativ stabiles Persönlichkeitsmerkmal sein. 2) Menschen müssen in der Lage sein, die Prosozialität anderer richtig einzuschätzen. Für diesen zweiten Punkt bestehen experimentelle Hinweise. In einem spieltheoretischen Versuch waren Teilnehmer besser in der Lage, das Verhalten der Interaktionspartner in einem Gefangenendilemma vorherzusagen, wenn dem Experiment eine 30-minütige Kennenlernphase vorgeschaltet war.

Altruismus als Resultat sexueller Selektion

Eine weitere evolutionstheoretische Erklärung stammt von Geoffrey Miller (2001). Altruismus interpretiert er im Rahmen der Handicap-Theorie. Sie versucht zu erklären, warum einige Spezies sexuelle Ornamentierungen aufweisen, die dem eigenen Überleben hinderlich sind. Ein Pfau beispielsweise kann mit seinem Federschwanz signalisieren, dass er trotz dieses Handicaps überlebensfähig ist. Jemand der spendet, kann in ähnlicher Weise demonstrieren, dass er über finanzielle Mittel verfügt, wodurch er als Sexualpartner attraktiver wird. Für die Theorie könnte sprechen, dass Spender oft wenig Zeit dafür aufwenden, die Verwendung der Spende zu prüfen, was dem wahren Altruisten aber wichtig sein müsste.

Altruismus könnte weiter darauf hinweisen, dass ein Partner treu ist und die Fähigkeit besitzt, in Nachkommen zu investieren. Menschen sind prosozial, weil prosoziale Menschen als Sexualpartner bevorzugt werden. Der Prosoziale hat bessere Chancen, sich zu reproduzieren. Das trifft allerdings nur für dauerhafte Beziehungen zu. Bei kurzen, sexuellen Affären werden Menschen mit guten Genen bevorzugt. Signale für gute Gene sind körperliche Attraktivität, Gesundheit und soziale Dominanz. Vor allem bei Männern sind gute Gene und Treue / Zuverlässigkeit negativ korreliert. Wer nicht genug attraktiv ist, um bei sexuellen Affären von anderen gewählt zu werden, ist eher bereit, sich dauerhaft für einen Partner zu engagieren.

Versuche lieferten Ergebnisse, die im Einklang mit dieser Theorie stehen. Die Attraktivität von möglichen Partnern wurde von Versuchspersonen anders beurteilt, je nachdem ob sie eine lang- oder kurzfristige Beziehung suchten.