

Charlie L. Hardy and Mark Van Vugt (2006):

Giving for Glory in Social Dilemmas: The Competitive Altruism Hypothesis

Grundproblem und Kernfrage

Hardy und Van Vugt befassen sich in ihrem Text quasi mit der „evolutionären Daseinsberechtigung“ von Altruismus. Dieser stellt ein bekanntes und wissenschaftlich anerkanntes Phänomen dar, welches sich in modernen Gesellschaften wie in Stammvölkern weltweit beobachten lässt. Versucht man jedoch, ihn im Rahmen der Darwinschen Evolutionstheorie zu erklären, tut sich ein schwer aufzulösender Widerspruch auf: Altruismus nützt per definitionem nicht demjenigen, der ihn ausübt oder diese Eigenschaft besitzt, sondern jeweils einem „beliebigen“ anderen Individuum. Damit trägt er jedoch nicht zur positiven natürlichen Selektion des Altruisten bei und hat demgemäss auch nicht die Chance, als Eigenschaft überdurchschnittlich oft weitervererbt zu werden – führt man sich die Ressourcenknappheit im natürlichen Lebensraum, eine der Grundannahmen Darwins, vor Augen, müsste man sogar vom Gegenteil ausgehen. Trotzdem scheint sich jedoch Altruismus über lange Zeit hinweg in den verschiedensten Gesellschaften als Verhaltensalternative in bestimmten Situationen etabliert zu haben. Dieser Widerspruch kann als Grundproblem der vorliegenden Studie bezeichnet werden. Die Kernfrage der Autoren lautet demgemäss: Welche (evolutionstechnisch relevanten) Vorteile verschafft altruistisches Handeln einem Individuum?

Erster theoretischer Ansatz: Kin Selection Theory

„Kin selection“ spricht die Auswahl bzw. Bevorzugung der eigenen genetischen Gruppe, also der Familie, an. Erstmals vertreten 1964 durch Hamilton, einen britischen Evolutionsbiologen, versteht diese Theorie Altruismus gewissermassen als „Egoismus der genetischen Gruppe“. Mit der Annahme, dass Altruismus also Individuen zugute kommt, die – aufgrund der Verwandtschaft – diese Eigenschaft vermutlich ebenfalls besitzen, und die aufgrund des altruistischen Handelns ihrer Verwandten grössere Überlebenschance haben, lässt sich der oben beschriebene Widerspruch zu Darwins „survival of the fittest“ auflösen.

Empirische Studien sprechen für diese Annahmen – tatsächlich lässt sich in verwandtschaftlichen Beziehungen bedeutend mehr Altruismus beobachten als ausserhalb solcher Netzwerke.

Was diese Theorie nicht erklären kann, ist Altruismus ausserhalb verwandtschaftlicher Beziehungen (es sei denn, zwischen Verwandten und Anderen könne nicht perfekt unterschieden werden).

Zweiter theoretischer Ansatz: Reciprocal Altruism Theory

Die Theorie des reziproken Altruismus geht davon aus, dass Altruisten von einem System wechselseitigen Vorteils profitieren, indem sie unter sich kooperieren und so die Möglichkeit haben, individuelle „Durststrecken“ zu überwinden oder schwierige Situationen zu meistern.

Auch diese Annahme wird von einer Reihe von Studien über menschliches, aber auch tierisches Verhalten, gestützt. Die Ergebnisse variieren jedoch stark und sind teilweise widersprüchlich (Hauser et al. 2003: 2363). Zudem kann altruistisches Verhalten hier zwar ausserhalb der eigenen Verwandtschaft erklärt werden, die Annahmen sind jedoch nur für Kleinstgruppen zulässig, nicht für grosse und / oder anonyme Gruppen. Zudem besteht die Gefahr, dass Altruisten ständig von Betrügnern ausgenutzt werden.

Neu: dritter theoretischer Ansatz: The Competitive Altruism Hypothesis

Hardy und Van Vugt schlagen in ihrer Arbeit ein drittes mögliches Verständnis von Altruismus als Wettbewerbsvorteil zwischen den Individuen einer Gruppe vor. Altruistisches Verhalten verschafft dem Handelnden unter dieser Annahme direkte, langfristige Vorteile wie Prestigegewinn und höheren sozialen Status, indem dieser auf seine Ressourcen oder positiven Charaktereigenschaften hinweisen kann. Die Brücke zu Darwin wird über die damit gestiegenen „Paarungschancen“ geschlagen.

Die Autoren suchen ihre theoretischen Annahmen in drei Experimenten zu überprüfen. In drei ähnlich angelegten Spielen wird monetäres Verhalten von SchülerInnen und StudentInnen und deren Einschätzung ihres eigenen sozialen Status sowie desjenigen ihrer MitspielerInnen beobachtet. Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Experiment 1: Das Public Good Dilemma

- ◆ In den public-Gruppen, in denen das Verhalten der SpielerInnen für alle sichtbar war, handelten diese altruistischer.
- ◆ Mit dem Grad des Altruismus stieg der Status der SpielerInnen.
In den public-Gruppen stieg der Grad des Altruismus im Verlaufe mehrerer Runden noch an.

Experiment 2: Das Common Resource Dilemma

- ◆ Mit dem Grad des Altruismus stieg der Status der SpielerInnen.
- ◆ Nach Bekanntgabe der Tatsache, dass ihr Handeln sichtbar gemacht wird, steigt wiederum der beobachtete Altruismus.

Experiment 3: Einfluss des eigenen Status auf das Verhalten

- ◆ Personen mit einem bereits hohen Status handeln altruistischer. Nach Ansicht der Forscher versuchen sie damit, ihre bereits vorhandene Stellung zu behalten oder noch zu verbessern.

Damit werden die Voraussagen der Autoren im wesentlichen bestätigt.

Stärken der Studie:

- ✓ Mögliche Erklärung für altruistisches Verhalten in nicht verwandtschaftlichen Beziehungen und ohne Reziprozität.
- ✓ Verbindung zwischen Evolutions- und Verhaltenstheorie.
- ✓

Schwächen der Studie:

- × Implizite Konzentration auf Vererbung / genetische Anlagen (nur dann greift Darwinismus).
- × Experimente operieren mit kleinen, unwichtigen Geldbeträgen – hier zieht zwar der (egoistische) Spieltrieb, doch die Übertragung auf Situationen mit grossen Beträgen, zeitraubendem Engagement o. ä. scheint zumindest schwierig.
- × Die bevorzugte Wahl von Altruisten als Interaktionspartner könnte auch ein Hinweis auf potenzielle „Cheater“ sein.

Empfehlung der Studie:

- Altruismus in einer Gesellschaft kann gefördert werden, indem er öffentlich gemacht und dokumentiert wird; dies ist bereits ein häufiges und bewährtes Muster bei Organisationen, die philanthropische Spenden sammeln.