



universität
wien

DIPLOMARBEIT / DIPLOMA THESIS

Titel der Diplomarbeit / Title of the Diploma Thesis

Prosoziales Verhalten in Österreich und in Tunesien. Ist Helfen mehr von der Kultur oder mehr von der Temperatur abhängig?/ Prosocial behavior in Austria and Tunisia. Does prosocial behavior depend more on culture or temperature?

verfasst von / submitted by

Mona AYARI

Angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Magistra der Philosophie (Mag. Phil.)

Wien, 2017 / Vienna, 2017

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

A 190 299 333

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Lehramt UF Psychologie und Philosophie, UF Deutsch

Betreut von / Supervisor:

Mag. Dr. Andreas Olbrich- Baumann

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Wien, im April 2018

Mona Ayari

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei all denjenigen bedanken, die mich während der Anfertigung dieser Diplomarbeit unterstützt haben.

Zuerst gebührt mein Dank Herrn Mag. Dr. Olbrich Baumann, welcher meine Diplomarbeit betreut und begutachtet hat. Er hat mich während der ganzen Zeit motivierend und unterstützend begleitend. Dafür möchte ich mich herzlich bedanken.

Ebenfalls möchte ich mich bei meinen besten Freunden und bei meinen Geschwistern bedanken, die mir mit vielen motivierenden Worten zur Seite standen.

Abschließend möchte ich mich bei meinen Eltern Mongi und Samira bedanken, die mir mein Studium durch ihre Unterstützung ermöglicht haben und stets für mich da sind.

Ayari Mona

Wien, April 2018

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	5
Prosoziales Hilfeverhalten	6
Effekte der Temperatur auf den Menschen	9
Einfluss der Temperatur auf das soziale Urteilen	10
Einfluss der Temperatur auf zwischenmenschliche Beziehungen	15
Auswirkungen der Temperatur auf die Stimmung und die Hilfsbereitschaft	27
Prosoziales Hilfeverhalten durch gute Stimmung und angenehme Temperatur.....	27
Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping	30
Prosoziales Verhalten: Stadt – Land Vergleich	36
Kulturelle Unterschiede im Helfen	39
Geschlechtsunterschiede in der Hilfsbereitschaft	45
Empirische Studie	47
Forschungsmethode	47
Forschungsfragen	48
Methode	48
Hypothesen (gerichtet)	48
Untersuchungsziele	49
Rekrutierung der UntersuchungsteilnehmerInnen	49
Ergebnisse	50
Gibt es einen Unterschied im Hilfeverhalten zwischen den Kulturen, den Geschlechtern und der Temperatur?.....	51
Regression	65
Ergebnisse	66
Diskussion.....	71
Schlussfolgerungen für die Praxis.....	73
Literaturverzeichnis	76
Anhang	80
Abstrakt	80
Fragebogen in der deutschen Sprache.....	84
Fragebogen in der französischen Sprache	95

Einleitung

In meiner Diplomarbeit möchte ich das Thema „Prosoziales Verhalten in Österreich und in Tunesien. Ist Helfen mehr von der Kultur oder mehr von der Temperatur abhängig?“ behandeln.

Da es um zwei unterschiedliche Kulturen geht, gilt es erst einmal den Kulturbegriff zu definieren und herauszufinden, wie sich Kulturen in Bezug auf das Hilfeverhalten voneinander unterscheiden. Vor allem aber soll aus meinen Untersuchungen hervorgehen, ob sich die österreichische Kultur im Hilfeverhalten von der tunesischen Kultur unterscheidet.

Darüber hinaus werde ich Geschlechterunterschiede in Bezug auf Hilfeverhalten näher beleuchten und herausfinden, ob Männer mehr helfen als Frauen oder ob es keinen signifikanten Unterschied gibt. Ist diese Frage beantwortet, soll geklärt werden, ob Tunesier mehr helfen als Österreicher.

Die zentrale Frage meiner Diplomarbeit ist, ob das menschliche Hilfeverhalten im Allgemeinen und in allen Kulturen nachlässt, wenn man einer unangenehmen Hitze ausgesetzt ist. Aus diesem Grund wird mein Fragebogen sowohl Menschen in Österreich, als auch Menschen in Tunesien, an Tagen mit unterschiedlichen Temperaturen, ausgehändigt.

Grundlage und Ausgangspunkt meiner Überlegungen und Nachforschungen stellt die Studie *„Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping“* von Liuba Belkin und Maryam Kouchaki (2017) dar.

Prosoziales Hilfeverhalten

Im Modell zum prosozialem Hilfeverhalten von Dopp et al. (2017) wird folgendes postuliert (siehe Abbildung 1).

Die Kultur, der regulatorische Fokus und die Gehorsamkeitsbereitschaft der Person wirken auf die Persönlichkeitseigenschaften der Person. Außerdem ist das helfende Verhalten von der Situation abhängig, welche von der helfenden Person interpretiert und kognitiv evaluiert wird. Je nach Evaluationsergebnis wird direktes, indirektes oder kein prosoziales Verhalten gezeigt. Die Konsequenzen aus der helfenden Handlung wirken wieder auf die Erfahrung der Person und beeinflussen als Feedback das weitere Hilfeverhalten.

Prosoziales Hilfeverhalten ist nicht einheitlich, denn es ist komplex und besteht aus vielen Aspekten, welche immer variieren. So hat man es nicht immer mit denselben Formen, Situationen, Motiven, Kompetenzen und Kosten zu tun. In der Forschung ist daher die Rede davon, dass wir es mit einer sehr breiten Palette an prosozialem Hilfeverhalten zu tun haben und Unterschiede machen müssen.

In einer Situation, in der man Hilfe leistet, durchläuft man mehrere Stadien. Man erkennt die Notlage, findet die Bereitschaft und die Motivation zu helfen und überprüft die eigenen hilfeleistungsrelevanten Fertigkeiten und Fähigkeiten.

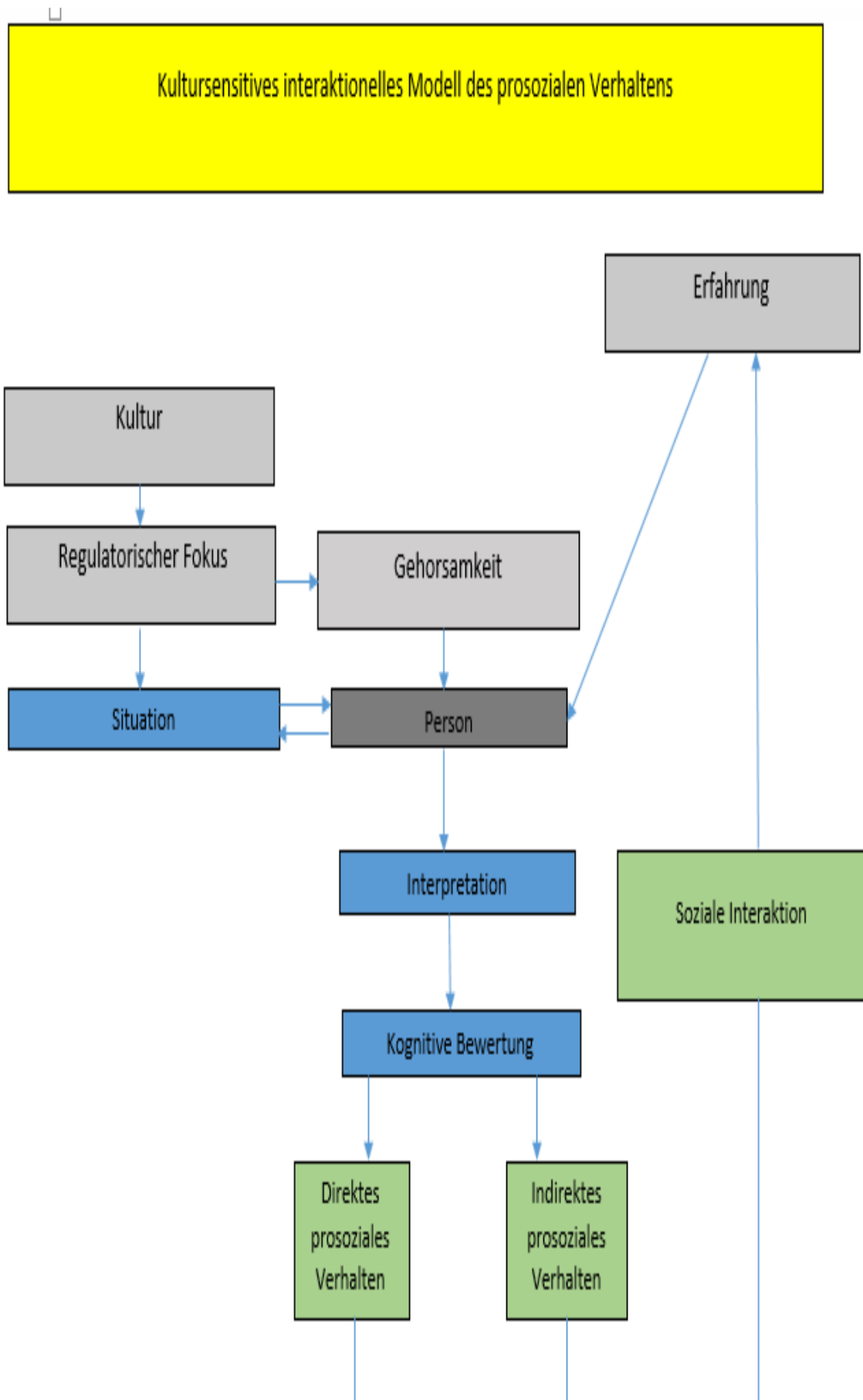
Die Bereitschaft zu helfen ist von Situationsvariablen abhängig. Ist eine Person allein, dann ist ihre Bereitschaft einzuschreiten, laut zahlreichen Untersuchungen, wahrscheinlicher, als wenn mehrere Personen das Geschehen beobachten.

Wird eine notleidende Person nicht für ihre Lage verantwortlich gemacht, dann wird umso wahrscheinlicher Mitleid für sie verspürt. Hat man jedoch das Gefühl, dass eine Person selbst für ihre Notlage verantwortlich ist oder diese sogar verdient hat, dann ist die Wahrscheinlichkeit hilfreichen Verhaltens reduziert.

Eine helfende Person wägt auch immer die Konsequenzen bzw. die Kosten der Hilfe und der Nichthilfe ab. Hier geht es darum, die Vor- und Nachteile der prosozialem Handlung abzuwägen. Dazu gehören beispielsweise die Anstrengung und der Zeitaufwand. Bei den Kosten der Nichthilfe fragt man sich, was im Falle einer Unterlassung von Hilfe alles passieren kann. Mit den möglichen negativen Konsequenzen der Hilfeleistung beschäftigt sich vor allem die Psychologie des Hilfeverhaltens. Im Allgemeinen wird prosoziales Hilfeverhalten gerne gesehen und

ist sozial wünschenswert, wobei sich aus der Perspektive der HilfeempfängerInnen auch Konflikte ergeben können. Diese können Hilfe mit Schwäche oder Bloßstellung verbinden und im Erhalt von Hilfe eine große Last sehen.

Auf diese einzelnen Punkte soll im Rahmen dieser Arbeit noch einmal näher eingegangen und das Modell auf seine Validität z.T. überprüft werden.



1Abbildung1: Dopp, Dopp, Olbrich- Baumann & Vogler,2017

Effekte der Temperatur auf den Menschen

In den letzten Jahrzehnten stieg in der Forschung das Interesse an den Effekten von Temperatur auf das menschliche Verhalten. Zahlreiche Untersuchungen haben gezeigt, dass die Temperatur das Handeln und Urteilen, soziale Interaktionen und Aggressionen von Menschen beeinflusst (vgl. Kolb, 2012, S.9).

Metaanalysen zeigen, dass extreme und unangenehme niedrige oder hohe Temperaturen einen negativen Einfluss auf uns haben. So hat sich in der Forschung auch gezeigt, dass die Temperatur auch einen Einfluss auf unser prosoziales Hilfeverhalten hat. Unangenehm warme Temperaturen führen beispielsweise dazu, dass weniger geholfen wird.

Jüngste Forschungen haben begonnen zu untersuchen, wie sich Temperatur und speziell physische Wärme auf unser soziales Verhalten auswirkt. Körperliche Wärme beeinflusst die soziale Wahrnehmung und führt zu prosozialem Hilfeverhalten (Williams & Bargh, 2008) und zur Wahrnehmung von sozialer Nähe und Eingrenzung (Ijzerman & Semin, 2008). Soziale Ausgrenzung hingegen führt sowohl zu einer niedrigeren Hauttemperatur an den Fingern als auch zu einer niedrigeren Temperaturwahrnehmung. Darüber hinaus führt soziale Ausgrenzung zu einer niedrigeren Temperaturwahrnehmung und zu einer Bevorzugung von warmen Getränken (Zhong & Leonardelli, 2008). Dies soll daran liegen, dass versucht wird die Temperatur auszugleichen. Hält man ein warmes Getränk in den Händen, fühlt man sich Fremden näher. Wenn man ein kaltes Getränk in den Händen hält, fühlt man sich Fremden weniger nah. (Ijzerman & Semin, 2009). Fühlt man sich einer fremden Person näher, dann schätzt man die Raumtemperatur höher ein. Hält man eine warme Tasse in den Händen, beurteilt man Fremde als freundlicher und ist eher dazu bereit, ihnen freundlich unter die Arme zu greifen (Ijzerman & Semin, 2009).

Einfluss der Temperatur auf das soziale Urteilen

Wie bereits erwähnt, hat die Temperatur einen Einfluss auf unser soziales Urteilen.

Im Rahmen dieser Thematik stellt sich Kolb (2012) in seiner Dissertation mit dem Titel *„The Effects of Temperature on Judgment and Behavior in the contexts of Jurisdiction, Retail, and Services“* die Frage, warum wir Begriffe physikalischer Wärme verwenden, um interpersonale Phänomene, wie etwa „warmherzige Person“ oder „einer Person die kalte Schulter zeigen“, zu beschreiben:

„Why do we use words of physical temperature to describe interpersonal phenomena like “a warm-hearted person” or “to give somebody the cold shoulder”? Recent research has provided an answer to this question by demonstrating that experiencing physical warmth is associated with feelings of interpersonal warmth; likewise, the experience of physical coldness goes along with feelings of interpersonal coldness. [...] In addition, neuroscience provided further evidence for the close link between physical and interpersonal warmth. It suggests that physical warmth information and interpersonal warmth information are processed in the same area of the brain, namely the insular cortex.“(Kolb, 2012, S.11)

Er beantwortet seine Frage damit, dass das Erleben körperlicher Wärme oder Kälte mit Gefühlen zwischenmenschlicher Wärme oder Kälte verbunden ist. Forschungen hätten nämlich gezeigt, dass Informationen von psychischer und physischer Kälte/Wärme im Gehirn nebeneinander bzw. in der gleichen Region, nämlich in der Inselrinde, verarbeitet werden (vgl. Kolb, 2012, S.11).

Besonders einig ist man sich in der Forschung darin, dass unangenehm hohe Temperaturen ein aggressives Verhalten begünstigen. Kolb (2012) führt deshalb im Rahmen seiner Dissertation unterschiedliche Experimente durch um dies zu prüfen. Seine Bemühungen sind deshalb für die vorliegende Arbeit wichtig, weil sie einen Mediationseffekt zwischen Temperatur und Verhaltensvariablen nachweisen konnten und weil er in seiner Arbeit erklärt, ob und wie Temperatur menschliches Urteilen und Verhalten in verschiedenen Kontexten beeinflusst. Darüber hinaus zeigt seine Arbeit als erste einen Moderationseffekt (vgl. Kolb, 2012, S.6).

Im Rahmen seiner Dissertation stellt Kolb (2012) drei Thesen vor und führt insgesamt drei Experimente in den drei angewandten Kontexten Rechtsprechung, Verkauf und Dienstleistungen durch:

„In order to test the theses, three series of experiments were conducted (with each series addressing one thesis). In order to investigate human judgment and behavior in different contexts, experiments exemplarily considered three applied domains (jurisdiction, retail, and services). In line with this, the thermal effects on (a) the perception of criminals, (b) consumer judgment, and (c) service employees' customer orientation were investigated. These domains are supposed to be representative of a much wider range of settings where temperature may affect judgment and behavior.“ (Kolb, 2012, S.9)

In seinen Experimenten wendet Kolb (2012) unterschiedliche Methoden an, um die Temperatur zu manipulieren. Unter anderem werden von ihm die semantischen Temperaturprimings und die systematische Variation der Raumtemperatur angewendet. Die Raumtemperatur erfasste er unter Berücksichtigung bauphysikalischer Gesichtspunkte und manipulierte sie innerhalb einer Komfortzone (vgl. Kolb, 2012, S.4). Darüber hinaus untersucht Kolb in seinen Experimenten Moderatoren und Mediatoren.

In seiner ersten These *„Murder or not? Cold temperature makes criminals appear to be cold-blooded and warm temperature to be hot-headed“* (Kolb, 2012, S.28) nimmt er an, dass Temperatur einen Einfluss auf das Beurteilen anderer hat. In seinem ersten Experiment (2012), welches diese Annahme prüfen soll, handelt es sich um ein Laborexperiment mit 113 StudentInnen einer deutschen Universität:

„The design of the study was a between-subjects single-factor design. Ambient temperature in the Low Temperature (Low-Temp) condition was 19.9°C (67.8°F), in the Medium Temperature (Mid-Temp) condition 23.8°C (74.8°F), and in the High Temperature (High-Temp) condition 26.2°C (79.2°F). These temperatures were chosen because they correspond to the lower, medium, and upper levels of the comfort zone.“ (Kolb, 2012, S.24)

Im Kontext Rechtsprechung bestätigt Kolb seine erste These und zeigt, dass die Meinungen über andere, in diesem Fall über VerbrecherInnen, negativer ausfallen, wenn der Raum zu kalt ist.

Bei der Ankunft im Labor wurde den TeilnehmerInnen vom Experimentator erklärt, dass der Fokus der Studie auf der Wahrnehmung der Person liegt und dass während der Sitzung mehrere Messungen im Raum durchgeführt werden. Zunächst arbeiteten die Teilnehmer für etwa 15 Minuten an willkürlichen Aufgaben, um sich an die Temperatur zu gewöhnen. Dann füllten sie einen Fragebogen zum negativen Affekt aus und arbeiteten an der experimentellen Aufgabe. Um ein Urteil über Verbrecher zu fällen, wurden den Probanden, in randomisierter Abfolge, acht Fotos von

VerbrecherInnen gezeigt. Die Fotos entnahm der Versuchsleiter einer online Datenbank. Die Probanden wurden darum gebeten, über ein offenes Antwortformat zu bestimmen, welches Verbrechen die Personen in den Fotos begangen haben. Die StudentInnen kannten die VerbrecherInnen auf den Fotos nicht und konnten daher nicht wissen, welches Verbrechen diese tatsächlich begangen haben.

Bei unangenehm kalter Raumtemperatur wurde den VerbrecherInnen auf den Fotos mehr Morde, Kaltblütigkeit und schwerere Verbrechen zugetraut. In warmen Räumen hielten die TeilnehmerInnen die VerbrecherInnen hingegen eher für hitzköpfige AffektverbrecherInnen. Diese Ergebnisse zeigen, dass die Temperatur tatsächlich Attributionen beeinflusst (vgl. Kolb, 2012, S.5). Die Raumtemperatur wurde mithilfe einer mobilen Klimaanlage und einem Heizlüfter manipuliert. Für ihre Teilnahme erhielten die deutschen Studierenden 6.60 Dollar.

Seine zweite These *„To Buy or Not to Buy? The Underlying Mechanisms and Alternative Manipulations of Temperature Effects“* (Kolb, 2012, S.38) überprüfte Kolb im Kontext Verkauf im Rahmen eines weiteren Experiments (2012). Hier fungierten die TeilnehmerInnen als KonsumentInnen:

„This context was selected because it covers a wide range of human behavior and judgment. For example, when thinking about making a purchase, consumers pass several judgments: they judge objects (e.g., products), other people (e.g., the salespers on or other customers in the shop), environments (e.g., the retail environment), entities (e.g., the retail firm), and even intangible constructs (e.g., brands). Additionally, consumer behavior is reflected by several behavioral outcomes (e.g., purchase likelihoods or the willingness to recommend a product).“(Kolb, 2012, S.20)

Es zeigte sich, dass TeilnehmerInnen bei niedrigen Raumtemperaturen positivere Konsumentenurteile fällen und dem Verkaufspersonal und den Produkten positiver gegenüber stehen als bei hohen Raumtemperaturen. Die Kaufwahrscheinlichkeit war höher und die TeilnehmerInnen waren eher dazu bereit, mit dem Verkaufspersonal ein Beratungsgespräch zu führen (vgl. Kolb, 2012, S.5). Hohe Raumtemperatur wirkte sich negativer auf die Konsumentenurteile und die Kaufwahrscheinlichkeit aus. Seine dritte These, *„Best Served Cold? Boundary Conditions and Temperature Effects on Professionals“* (Kolb, 2012, S.68) untersuchte er in seiner dritten Versuchsreihe im Kontext Dienstleistungen. Im Rahmen dieser Untersuchung führte er kleine Experimente durch. In einem der Experimente dieser Versuchsreihe wurde der Einfluss von Temperatur-Priming auf Teilnehmer in einem Einkaufsszenario

untersucht. Nachdem die Teilnehmer entweder mit dem Konzept der Wärme, der Kälte oder einer Kontrollbedingung vertraut gemacht worden waren, wurden sie mit einem Einkaufsszenario konfrontiert und gaben an, wie sie sich in dieser Situation als KundIn verhalten würden (vgl. Kolb, 2012, S.40). Insgesamt nahmen 126 Studenten an dieser Online-Studie teil. Diese wurden über Mailinglisten der Universität rekrutiert und motiviert, indem drei Einkaufsgutscheine von je 25 Euro verlost wurden. Die TeilnehmerInnen wurden gebeten an einer Online-Studie teilzunehmen, in der es darum ging anzugeben, wie sie sich als Konsumenten in Einkaufssituationen verhalten. Sie wurden nach dem Zufallsprinzip einer von drei Bedingungen (Wärme, Kälte, Kontrollbedingung) zugeordnet. Die TeilnehmerInnen benötigten ungefähr 15 Minuten um das Experiment zu beenden. Die Ergebnisse zeigten, dass Menschen bei Kälte ein stärkeres Verlangen nach einem sofortigen Kauf haben. Die TeilnehmerInnen gaben an, weniger Zeit und Mühe zu investieren, weniger aggressiv zu handeln und schneller einen Einkauf zu tätigen. In einem weiteren Experiment wurde das erste Experiment auf mehrere Arten erweitert. Die Auswirkungen der Umgebungstemperatur auf das Verbraucherverhalten wurden untersucht und ein umfassendes Einkaufsszenario wurde erstellt. Insgesamt wurden wieder 126 Studenten über Mailinglisten der Universität rekrutiert. Die ProbandInnen erhielten entweder Forschungsgutschriften oder eine Zahlung von 7,50 Euro (vgl. Kolb, 2012, S.44). Insgesamt zeigten die TeilnehmerInnen im Kontext Dienstleistungen bei niedrigen Raumtemperaturen eine höhere Kundenorientierung und gaben den KundInnen darüber hinaus höhere Rabatte. Sein Experiment zeigt, dass diese Effekte der Temperatur unabhängig von Routine, Erfahrung und individuellem Wissenstand eintreten (vgl. Kolb, 2012, S.5).

Kolb ging in seinen Untersuchungen von Anfang an davon aus, dass niedrigere Temperaturen, im Vergleich zu höheren Temperaturen, die Kundenorientierung und das damit in Verbindung stehende Verhalten erhöhen. Statt Temperaturextreme zu untersuchen, konzentrierte er sich im Rahmen seiner Dissertation auf Temperatureffekte innerhalb einer Zone thermischen Komforts. Im ersten Experiment wurden die Auswirkungen der Raumtemperatur auf verschiedene Aspekte kundenorientierten Verhaltens getestet. In einem Service und Einzelhandelsszenario zeigten die ProbandInnen in Räumen mit niedriger Temperatur [20,22 ° C (68,40 ° F)], im Vergleich zu ProbandInnen in Räumen mit hoher Temperatur [25,86 ° C (78,55 ° F)], im Großen und Ganzen mehr kundenorientiertes Verhalten und gaben

KundInnen größere Rabatte. Im zweiten Experiment zeigte Kolb (2012), dass schon allein die Aktivierung der Konzepte Wärme / Kälte die selbstberichtete Kundenorientierung beeinflussen (vgl. Kolb, 2012, S.81-84).

Aus den Ergebnissen Kolbs (2012) lässt sich schließen, dass ServicemitarbeiterInnen mehr kundenorientiertes Verhalten zeigen wenn sie einer angenehmen Temperatur ausgesetzt sind und sowohl die Organisation als auch die Kunden davon profitieren, wenn die Umgebungsbedingungen, wie beispielsweise die Umgebungstemperatur, an die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen angepasst sind. Seine Ergebnisse zeigen jedoch auch, dass die Temperatur auch in vielen anderen Bereichen einen Einfluss auf unser Verhalten hat und die Temperatureffekte sich nicht nur auf die drei untersuchten Domänen beschränken.

Ziel seiner Forschung war es, neue Erkenntnisse über die Auswirkungen von Temperatur auf das menschliche Urteilsvermögen und Verhalten zu erlangen. Die Ergebnisse aus all seinen Experimenten (2012) zeigen, dass Temperatur tatsächlich Einfluss auf das menschliche Urteilen und Verhalten hat.

Bruno, Melnyk & Völckner (2016) fanden im Rahmen ihrer Untersuchung, unter dem Titel *„Temperature and emotions: Effects of physical temperature on responses to emotional advertising“*, heraus, dass Menschen Gefühle häufig mit Temperatur verbinden. So sprechen Menschen beispielsweise von „warmer Liebe“ oder „kalter Angst“ (vgl. Bruno, Melnyk & Völckner, 2016, S.302).

Sie kamen ebenso zu der Erkenntnis, dass Werbebotschaften mit Temperaturen arbeiten und VerbraucherInnen so manipuliert werden. Sind VerbraucherInnen unter ihrem homöostatischen Optimum (d. H. körperlich ist ihnen kalt), dann nehmen sie emotional kalte Reize weniger günstig wahr als emotional warme Reize. Der Grund dafür ist, dass ungünstige Reize uns noch weiter von unserem Optimum entfernen. Sind VerbraucherInnen über ihrem homöostatischen Optimum (d. H. körperlich ist ihnen warm), dann nehmen sie emotional warme Reize weniger günstig wahr als emotional kalte Reize. Der Grund dafür ist wieder, dass ungünstige Reize noch weiter vom Optimum entfernen (vgl. Bruno, Melnyk & Völckner, 2016, S.302).

Auch Williams & Bargh zeigen in ihrer Studie (2008) unter dem Titel *„Experiencing Physical Warmth Promotes Interpersonal Warmth“*, dass bereits das kurze Halten einer Tasse mit heißem Inhalt zu einer Beeinflussung des sozialen Urteilens führt. So ordneten diese Versuchspersonen der Zielperson eine wärmere Persönlichkeit

(großzügiger, fürsorglicher) zu als jene Versuchspersonen, die für kurze Zeit eine kalte Tasse in den Händen hielten. Im Kapitel „Auswirkungen der Temperatur auf die Stimmung und die Hilfsbereitschaft“ soll dies näher erläutert werden.

Einfluss der Temperatur auf zwischenmenschliche Beziehungen

In diesem Unterkapitel soll ein Überblick über den Einfluss der Temperatur auf zwischenmenschliche Beziehungen gegeben werden. Dies erfolgt anhand von unterschiedlichsten Studien.

Temperatur hat einen Einfluss auf zwischenmenschliche Beziehungen und wirkt sich unter anderem auf das Hilfeverhalten, soziale Vergleiche und dem Bedürfnis nach Zugehörigkeit aus. Darüber hinaus kann Temperatur dazu führen, dass man sich von einer Gruppe beeinflussen lässt und das eigene Verhalten an das Verhalten der Gruppe anpasst. Dies kann in Situationen, in denen schnelles Hilfeverhalten gefragt ist, zu Problemen führen, da es schnell zum Bystander – Effekt und zur Verhaltensdiffusion kommen kann.

Der Bystander – Effekt wird in der Psychologie und in der Soziologie auch als „non-helping-bystander-effect“ oder Zuschauereffekt bezeichnet. Hierbei geht es darum, dass die Bereitschaft etwas zu tun geringer ist, wenn mehrere Menschen anwesend sind. Offensichtlich nimmt der Mensch eine Situation als weniger bedrohlich war und fühlt sich weniger dazu verpflichtet zu handeln, wenn auch andere ZuschauerInnen anwesend sind. Je mehr Menschen anwesend sind, desto größer wird der Bystander- Effekt. Daher ist es von großem Vorteil, wenn sich Opfer mit ihrem Hilferuf gezielt an eine einzige Person richten. So fühlt sich diese Person mehr verantwortlich und die auftretende Verantwortungsdiffusion kann aufgebrochen werden. Unter der Verantwortungsdiffusion wird das Abschieben der Verantwortung auf andere Personen verstanden.

Darley und Latané beleuchteten das Problem der Diffusion der Verantwortung anhand des Experimentes „*Where There's Smoke, There's (Sometimes) Fire*“ (Darley & Latané, 1968, S.16) im Rahmen ihrer Arbeit „Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility“. Versuchspersonen füllten einen

Fragebogen in einem Raum aus, in dem plötzlich dicker Rauch aus der Belüftung quoll, welcher vom Versuchsleiter beabsichtigt war. Von den Versuchspersonen, welche alleine im Raum waren, meldeten drei Viertel den Rauch innerhalb von zwei Minuten. Von den Versuchspersonen die nicht allein, sondern zu dritt im Raum waren, wurde der Rauch nur von 13 Prozent gemeldet. Teilweise meldeten sie den Rauch nicht einmal dann, als der Raum voller Rauch war und sie den Fragebogen kaum noch sehen konnten. Es stellte sich heraus, dass sie deshalb nicht handelten, weil die anderen anwesenden auch nichts zu dem Rauch sagten. Somit wurde bestätigt, dass ein Notfall meistens nicht als Notfall definiert wird, wenn andere ihn nicht als Notfall definieren.

Darley schloss daraus, dass ein Opfer die „Diffusion der Verantwortung“ und den „Bystander – Effekt“ nur dann durchbrechen kann, wenn eine einzelne Person aus einer Gruppe explizit und direkt um Hilfe gebeten wird und man sich als helfende Person nicht an der Reaktion anderer orientiert, sondern auf die eigene Einschätzung der Situation vertraut.

In einem zweiten Experiment, dem Experiment „*The Fallen Woman*“ (Darley & Latané, 1968, S.19) wollten die beiden noch einmal untersuchen, ob weniger geholfen wird wenn man sich in einer Gruppe befindet. Diesmal ging es darum, dass eine Frau die Hilfe der Versuchspersonen benötigte. Sie befand sich im Nebenzimmer und man konnte klar und deutlich hören, dass sie nach Hilfe rief und dem Anschein nach kollabierte. Dieses Experiment unterscheidet sich vom ersten lediglich darin, dass die Versuchspersonen sich selbst nicht in einer Notsituation befinden, sondern nur ihre Hilfe gefragt ist. Auch hier stellten die beiden Psychologen fest, dass Bystander sich auf die Hilfe anderer Bystander verlassen und eher seltener einschreiten, wenn sie nicht alleine mit dem Opfer sind.

Um den Diffusionseffekt zu überprüfen, musste die Situation so glaubhaft wie möglich inszeniert werden. Die Versuchsperson sollte zwar wissen, dass andere Leute da waren, sie durften deren Reaktionen aber nicht beobachten. Die ZeugInnen des Mordes an Kitty Genovese, welcher die Grundlage dieser Experimente darstellte, konnten nämlich ebenso nicht wissen, ob andere ZeugInnen etwas unternahmen oder nicht. Im Labor des Experiments „*A Fit to be Tried*“ (Darley & Latané, 1968, S.22) befand sich ein langer Gang, der zu mehreren Kabinen führte. Die Versuchspersonen wurden vom Versuchsleiter einzeln in eine Kabine geführt, danach forderte er sie auf sich Kopfhörer mit einem Mikrofon aufzusetzen. Über den

Kopfhörer wurde ihnen erklärt, dass sie an einer Diskussion über Probleme des Studentenlebens teilnahmen und nicht beisammen in einem Raum sitzen, weil es für viele leichter ist in getrennten Räumen darüber zu reden. In Wahrheit diente die Isolation dazu, dass die Reaktion der anderen während der Notfallsituation nicht beobachtet werden konnte. Ihnen wurde außerdem gesagt, dass der Versuchsleiter nicht zuhören würde und die Diskussion von einem automatischen Schalter gesteuert werde. Darüber hinaus hätte jeder/r TeilnehmerIn zu Beginn zwei Minuten Zeit, um über ihre/seine Probleme zu sprechen und am Ende zusätzlich zwei Minuten, um das Gehörte zu kommentieren. Außerdem wäre immer nur das Mikrofon der sprechenden Person eingeschaltet. Die Versuchsperson wusste jedoch nicht, dass alle anderen Stimmen vom Band kamen und nicht wirklich andere Versuchspersonen anwesend waren. Die erste Stimme gehörte einem jungen Mann, der beim ersten Durchgang unter anderem erzählte, dass er bei Stress unter epileptischen Anfällen leidet. In der zweiten Runde stammelte er und es wurde nach 70 Sekunden klar, dass diese Person einen epileptischen Anfall hatte. Der Versuchsleiter stoppte, wie lange es dauerte, bis die Versuchsperson ihre Kabine verließ um zu helfen.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Hilfeleistung tatsächlich davon abhängt, ob man alleine ist oder auch andere Menschen anwesend sind. Glaubte eine Versuchsperson, sie führe ein Zweiergespräch mit dem Opfer, dann eilten 85% schon nach durchschnittlich 52 Sekunden zu Hilfe. Glaubte man jedoch, man befände sich in einer Gruppendiskussion, eilte man erst nach durchschnittlich 93 Sekunden zu Hilfe. Dies zeigt, dass ZuschauerInnen sich tatsächlich auf die Hilfe anderer verlassen und sich weniger angesprochen fühlen (vgl. Darley & Latané, 1968, S.16).

Ijzerman & Semin (2009) zeigten in jüngsten Forschungen, unter dem Titel „*The thermometer of social relations: mapping social proximity on temperature.*“, dass das Erleben körperlicher Wärme mit Gefühlen zwischenmenschlicher Wärme verbunden ist und dass ebenso das Fühlen körperlicher Kälte zu Gefühlen zwischenmenschlicher Kälte führt. Darüber hinaus stellten sie einen Zusammenhang zwischen Temperatur und Gefühlen der sozialen Nähe fest.

Ijzerman & Semin (2009) führten drei Experimente durch und fanden heraus, dass wärmere Bedingungen im Vergleich zu kälteren (1) eine größere soziale Nähe, (2) eine konkretere Sprache und (3) einen relationalen Fokus hervorrufen (vgl. Ijzerman & Semin, 2009, S.1214). Durch warme und kalte Getränke im ersten Versuch, und

durch warme und kalte Umgebungstemperaturen im zweiten und dritten Versuch wurden unterschiedliche Temperaturbedingungen geschaffen.

In ihrem ersten Experiment mit dem Titel „*Warming And Cooling Of social Relationships*“ (Ijzerman & Semin, 2009, S.1215) erhielten die TeilnehmerInnen entweder ein warmes oder ein kaltes Getränk und wurden anschließend von den Versuchsleitern darum gebeten, ihre soziale Nähe zu einer anderen anwesenden Person zu bewerten und zu beschreiben. Insgesamt wurden dreiunddreißig StudentInnen für dieses Experiment rekrutiert und erhielten jeweils 2 Euro für ihre Teilnahme. 84,8% Prozent der TeilnehmerInnen waren weiblich, nur 15,2% waren männlich. Die Zuordnung in den kalten oder den warmen Zustand erfolgte zufällig, die TeilnehmerInnen kannten das Ziel des Versuches nicht. Im Labor wurden sie darum gebeten ein Getränk zu halten, während der Versuchsleiter angeblich einen Fragebogen auf seinem Laptop installierte. Nachdem sie nun entweder einige Minuten eine warme Tasse oder eine kalte Tasse in den Händen hielten, wurden sie dazu aufgefordert, eine Person auszuwählen und sie auf einer Skala über die soziale Nähe zu bewerten.

Aus den Ergebnissen der Skalen ließ sich ableiten, dass TeilnehmerInnen, die eine Zeit lang warme Getränke in den Händen hielten, eine engere soziale Nähe zu anderen Personen fühlten, als TeilnehmerInnen mit kalten Getränken.

Unterstrichen wurden die Ergebnisse des ersten Versuches durch zwei weitere Experimente, in denen die Raumtemperatur verändert wurde.

Das zweite Experiment „*Warming And Cooling On Language Use*“ (Ijzerman & Semin, 2009, S.1215) wurde durchgeführt um zu untersuchen, ob Temperatureinflüsse auch Einfluss auf den Sprachgebrauch haben. Diesmal durften sich die TeilnehmerInnen nicht eine Person auszusuchen, sondern wurden dazu aufgefordert die soziale Nähe zum Experimentator zu beschreiben, währenddessen wurde der Sprachgebrauch untersucht. Hierbei erwarteten Ijzerman & Semin (2009), dass in wärmeren Bedingungen nicht nur die soziale Nähe größer, sondern auch die Beschreibungen konkreter wären. Es wurde also erwartet, dass der Sprachgebrauch komplexer ist und mehrere Worte verwendet werden. Für dieses Experiment wurden zweiundfünfzig StudentInnen rekrutiert. Diese erhielten 3Euro für 10-15 Minuten. Auch diesmal wurden die TeilnehmerInnen rein zufällig dem kalten oder dem warmen Zustand zugeteilt.

Anschließend sahen sich die TeilnehmerInnen im Labor entweder bei 15-18 ° C oder 22-24 ° C einen 39 sekündigen Filmclip an, welcher Schachfiguren zeigte, welche Bewegungen machten, die nichts mit Schach zu tun haben. Anschließend sollten die TeilnehmerInnen in eigenen Worten beschreiben, was sie in diesem Filmclip gesehen haben. Der Sprachgebrauch der TeilnehmerInnen wurde linguistischen Kategorien zugeordnet, wobei man Punkte für Adjektive, Verben und Prädikate erhielt. Nachdem die TeilnehmerInnen den Film beschrieben hatten wurden sie bezahlt und konnten gehen (vgl. Ijzerman & Semin, 2009, S.1216). Eine Stichprobe zeigte, dass die TeilnehmerInnen wie erwartet im warmen Zustand den Filmausschnitt konkreter beschrieben und einen besseren Sprachgebrauch hatten als TeilnehmerInnen im kalten Zustand. Darüber hinaus bestätigte sich, dass sich ProbandInnen im warmen Zustand dem Experimentator näher fühlten als ProbandInnen im kalten Zustand.

In der dritten Studie „*Warm Patterns And Cold Properties*“ (Ijzerman & Semin, 2009, S.1216) testeten Ijzerman & Semin (2009), ob eine wärmere Umgebung tatsächlich einen relationalen Wahrnehmungsfokus induziert (vgl. Ijzerman & Semin, 2009, S.1217).

Für ihre Untersuchung rekrutierten sie 39 TeilnehmerInnen einer Universität und teilten sie wieder zufällig entweder einer warmen (22-24°C) oder einer kalten (14-18°C) Umgebung zu. Für ihre Teilnahme erhielten die StudentInnen 3 Euro.

Zu Beginn des Experiments erhielten die TeilnehmerInnen die Aufgabe, eine Wahrnehmungsfokusaufgabe zu erledigen. Es ging dabei darum, dass die ProbandInnen 24 zufällige Zielobjekte, z. B. ein Dreieck das aus drei kleineren Dreiecken bestand, betrachteten und dann beurteilen sollten, welches der zwei alternativen Figuren dem Zielobjekt ähnlicher ist. Ihre Auswahl wurde anschließend bewertet, indem sie zwei Punkte für die Auswahl einer Figur mit relationalen Perspektive und einen Punkt für die Auswahl einer Figur mit Immobilienperspektive erhielten (vgl. Ijzerman&Semin, 2009, S.1217).

Nach Abschluss dieser Wahrnehmungsfokusaufgabe sahen sich die TeilnehmerInnen den Filmclip aus dem zweiten Experiment an und beschrieben ihn. Ihr Sprachgebrauch wurde dabei wie in Experiment 2 analysiert und bewertet.

Zusammengefasst stellte sich im dritten Experiment heraus, dass TeilnehmerInnen in relativ warmen Räumen (22-24°C) einen relationalen Fokus in einer Wahrnehmungsaufgabe zeigten und von einer größeren sozialen Nähe zum

Experimentator berichteten als TeilnehmerInnen in relativ kalten Räumen (14-18°C) (vgl. Ijzerman & Semin, 2009).

Die Ergebnisse aus allen drei Experimenten deuten darauf hin, dass schon ein kleines und kurzes Gefühl von körperlicher Temperatur zur unbewussten Beeinflussung des Urteilsvermögens, des Sprachgebrauchs der Wahrnehmung und des Verhaltens führen. Es wurde bewiesen, dass Temperaturunterschiede direkt mit Unterschieden in der sozialen Nähe verbunden sind.

Steinmetz & Mussweiler (2011) fanden im Rahmen ihrer Arbeit *„Breaking the ice: How physical warmth shapes social comparison consequences“* heraus, dass Temperatur einen Einfluss auf die Selbsteinschätzung und auf soziale Vergleiche hat:

„Steinmetz and Mussweiler (2011) revealed that on warmer days (compared to colder days) and being in a relatively warm room (compared to a cold room), participants assimilated self-evaluations towards a target.“ (Kolb, 2012, S.12)

Insgesamt wurden drei Studien von Steinmetz & Mussweiler (2011) durchgeführt.

Ihre erste Studie stellte die theoretische Grundlage für ihre Hypothese dar. In dieser wurde untersucht, ob eine höhere Raumtemperatur tatsächlich zu einer Erhöhung der Ähnlichkeitswahrnehmung führt. 58 Studierende wurden entweder in einem warmen (25-27 ° C) oder in einem kühlen (8-12 ° C) Raum darum gebeten, die Ähnlichkeit von Objektpaaren zu beurteilen. Als Belohnung für die Teilnahme wurden den ProbandInnen Schokoriegel angeboten (vgl. Steinmetz & Mussweiler, 2011).

Die TeilnehmerInnen nahmen an einer Ähnlichkeits-Wahrnehmungsaufgabe nach Mussweiler und Damisch (2008) teil und gaben an, wie ähnlich sie sechs Objektpaare wahrnehmen. Im wärmeren Zustand wurden die Objektpaare als ähnlicher wahrgenommen als im kälteren, was darauf hindeutet, dass körperliche Wärme die Ähnlichkeitswahrnehmung fördert (vgl. Steinmetz & Mussweiler, 2011).

In der zweiten und dritten Studie galt es herauszufinden, ob physische Wärme zur Vorstellung einer Ähnlichkeit des Selbst mit einem Gegenüber führt und damit den sozialen Vergleich und die Selbsteinschätzung beeinflusst. In einem warmen oder in einem kalten Raum wurden die TeilnehmerInnen mit einer körperlich starken oder schwachen Zielperson konfrontiert und darum gebeten, ihre eigene körperliche Stärke zu bewerten. Wie erwartet, bewerteten sich die TeilnehmerInnen bei wärmeren Temperaturen als stärker wenn sie mit einer starken Zielperson

konfrontiert wurden. Dies zeigt uns, dass physische Wärme tatsächlich die Richtung der sozialen Vergleichseffekte bestimmt (vgl. Steinmetz & Mussweiler, 2011).

Die dritte und letzte Studie hatte dasselbe Ziel wie die Zweite. Die VersuchsleiterInnen rekrutierten 41 männliche Studenten und boten ihnen wieder einen Schokoriegel für ihre Teilnahme an. Im Labor wurden die TeilnehmerInnen entweder in wärmere (24-25 ° C) oder in kältere (17-18 ° C) Kabinen gebracht. Um sich an die Temperatur zu gewöhnen, arbeiteten die TeilnehmerInnen 8 Minuten lang an einer Füllwortsuchaufgabe. Dann wurde ihnen, wie in der zweiten Studie, eine Zielperson gezeigt, die entweder schwach oder stark ist. Wie erwartet, bewerteten sich die TeilnehmerInnen bei wärmeren Temperaturen als stärker, wenn sie mit einer starken Zielperson konfrontiert wurden (vgl. Steinmetz & Mussweiler, 2011).

All diese Untersuchungen zeigen, dass tatsächlich ein Einfluss der Temperatur auf das menschliche Verhalten und Beurteilen existiert. Es gibt tatsächlich eine enge Verbindung zwischen physischer Kälte/Wärme und psychologischer Kälte/Wärme. Dies hat Konsequenzen für das menschliche Verhalten und Urteilen. Daraus folgt, dass Temperatur unumgänglich auch einen Einfluss auf das menschliche Hilfeverhalten hat.

Im Rahmen der Arbeit *„Warmth, spatial proximity, and social attachment: The embodied perception of a social metaphor“*, von Fay & Maner (2012), wurde gezeigt, dass Temperatur das Bedürfnis nach Zugehörigkeit beeinflusst.

Im Rahmen dieser Studie wurden 116 StudentInnen rekrutiert, welche zuerst unauffällig darum gebeten wurden, eine Tasse mit entweder heißem oder eiskaltem Wasser in den Händen zu halten. Danach wurden sie dazu aufgefordert, über ihre Wahrnehmung der Distanz zwischen sich und der Tasse zu berichten. Hierfür legte der Experimentator die Tasse auf einen Tisch. War die Tasse warm, fühlten sich die TeilnehmerInnen ihr näher. Dies zeigt, dass Wärme auch die Nähe und Zugehörigkeit zu einer Sache signalisiert (vgl. Fay & Maner, 2012).

Wir fühlen uns Menschen näher und zugehöriger, wenn wir angenehmer Wärme ausgesetzt sind. In Bezug auf hilfreiches Verhalten bedeutet dies, dass angenehm warme Temperaturen prosoziales Hilfeverhalten begünstigen.

Im zweiten Experiment wurden 76 StudentInnen rekrutiert, welche zu Beginn entweder auf einen Stuhl mit Heizkissen oder ohne Heizkissen gesetzt wurden. Bei einer anschließenden unauffälligen Befragung stellte sich heraus, dass Personen im

Wärmezustand ein größeres Bedürfnis nach Zugehörigkeit angaben (vgl. Fay & Maner, 2012).

IJzerman, Gallucci , Pouw , Weißgerber, Van Doesum & Williams (2012) führten unter dem Titel „*Cold-blooded loneliness: Social exclusion leads to lower skin temperatures*“ Studien durch, um zu zeigen, dass die Hauttemperatur sinkt, wenn wir sozial ausgegrenzt werden.

In ihrem ersten Experiment lasen die TeilnehmerInnen zu Beginn der Untersuchung einen neutralen Text und beantworteten willkürliche Fragen darüber. Im Anschluss spielten sie das Spiel Cyberball, bei dem es darum geht, mit zwei anderen, scheinbar menschlichen Spielern und dem Computer Ball zu spielen. Nach den ersten beiden Würfen wurde die Hälfte der Probanden aus dem Spiel ausgegrenzt, die MitspielerInnen warfen ihnen nicht mehr den Ball zu (vgl. IJzerman et al., 2012, S.285).

Vor und während des Spieles wurden die Fingertemperaturen der TeilnehmerInnen durch ein Gerät gemessen. Es zeigte sich, dass die Fingertemperatur jener ProbandInnen, die bei dem Spiel ausgeschlossen wurden, niedriger waren als zuvor (vgl. IJzerman et al., 2012, S.285). Die Fingertemperaturen der ProbandInnen, welche beim Spielen nicht ausgeschlossen wurden, blieben unverändert.

Die zweite Studie basiert auf den Erkenntnissen von Bargh & Shalev (2012) welche herausfanden, dass Körperwärme unbewusst als Selbstregulierungsmechanismus zur Abwehr von Einsamkeit dient (vgl. IJzerman et al., 2012, S.286).

In dieser Studie spielten die TeilnehmerInnen wieder das Ballspiel auf dem Computer und wurden entweder ausgeschlossen oder eingeschlossen. Nach drei Minuten Spielzeit brach das Spiel plötzlich ab und der Versuchsleiter kam entweder mit einem kalten oder warmen Tee in den Raum. Die TeilnehmerInnen wurden dazu aufgefordert den Glasbecher so lange zu halten (30sec) bis der Versuchsleiter das Spiel angeblich repariert hatte. Es zeigte sich, dass ausgeschlossene SpielerInnen tatsächlich kältere Finger bekamen, sich jedoch durch das Halten des warmen Tees wieder besser fühlten und die Fingertemperatur wieder anstieg (vgl. IJzerman et al., 2012, S.286).

Temperatur spielt demnach auch im Bereich der sozialen Aus – und Eingrenzung eine große Rolle.

Auch Zhong & Leonardelli (2008) testeten im Rahmen ihrer Studie „*Cold and Lonely Does Social Exclusion Literally Feel Cold?*“, in zwei Experimenten, ob soziale Ausgrenzung tatsächlich zu einem körperlichen Kältegefühl führt (vgl. Zhong & Lenoardelli, 2008).

Im ersten Experiment sollten sich die TeilnehmerInnen an eine vergangene Erfahrung der sozialen Ausgrenzung oder Eingrenzung erinnern und angeben, wie sie die Raumtemperatur des Labors einschätzen. Insgesamt nahmen 65 StudentInnen der Universität von Toronto teil, die Temperaturschätzungen lagen zwischen 12° und 40 ° Celsius (vgl. Zhong & Lenoardelli, 2008, S.839).

TeilnehmerInnen, die zuvor an Erfahrungen sozialer Ausgrenzung dachten, gaben niedrigere Raumtemperatureinschätzungen an.

Im zweiten Experiment wurde das Ballspiel aus der Studie von IJzerman et. al. (2012) angewendet um soziale Ausgrenzung hervorzurufen. Dann untersuchten sie, ob die ProbandInnen nach Wärme suchen würden, wenn sie beim Spiel ausgegrenzt wurden. So wurden die TeilnehmerInnen gefragt, ob sie im Moment eine Vorliebe für warme Speisen und Getränke oder eher kalte Speisen und Getränke haben. TeilnehmerInnen, die im Spiel ausgeschlossen wurden, wünschten sich warme Nahrung und warme Getränke, während TeilnehmerInnen in der Kontrollbedingung weniger nach warmen Lebensmitteln und Getränken fragten (vgl. Zhong & Lenoardelli, 2008, S.839).

Bargh & Shalev (2012) entwickelten im Rahmen ihrer Arbeit „*The Substitutability of Physical and Social Warmth in Daily Life*“ insgesamt 3 Studien. Die Studien 1a und 1b führten sie durch um zu zeigen, dass Menschen ihre Defizite in der sozialen Wärme durch die Anwendung körperlicher Wärme selbst regulieren. Im Rahmen dieser ersten Untersuchung wurden StudentInnen und Erwachsene rekrutiert. Beide Gruppen wurden darum gebeten anzugeben, wie oft und wie lange sie sich duschen bzw. baden und wie warm oder kalt das Wasser dabei ist. Zwischendurch wurden ihnen andere Fragen gestellt, wie zum Beispiel, wie viele Mahlzeiten sie durchschnittlich täglich zu sich nehmen. Damit wurde gewährleistet, dass die ProbandInnen die wahren Hintergründe der Untersuchung nicht erkennen. Im nächsten Schritt erhielten die VersuchsteilnehmerInnen die Aufgabe, die verkürzte Version der UCLA-Einsamkeitsskala (Russell, 1996) auszufüllen. Damit konnten die VersuchsleiterInnen den Grad der Einsamkeit untersuchen. Die Ergebnisse zeigen, dass Menschen, die sich einsamer fühlen, häufiger und mit wärmerem Wasser baden

oder duschen als Menschen, die weniger einsam sind. Studie 1b war eine Replikationsstudie der Studie 1a mit dem Unterschied, dass nicht Studierende sondern ältere Menschen rekrutiert wurden. Studie 1b zeigte ebenfalls signifikante positive Assoziationen zwischen Einsamkeit, durchschnittlicher Dauer des Badens oder Duschens und bevorzugter hoher Wassertemperatur.

Zusammengefasst zeigt die gesamte erste Studie, dass einsame Menschen dazu neigen, öfter, länger und wärmer zu baden als Menschen, die weniger einsam sind.

In der zweiten Studie wurde die körperliche Kälte manipuliert. Insgesamt wurden 75 StudentInnen rekrutiert, diese erhielten 2 Dollar für ihre Teilnahme. Die ProbandInnen erhielten im Rahmen einer Produktbewertungsaufgabe jeweils eine therapeutische Packung, die entweder 41 Sekunden lang in der Mikrowelle oder eine Stunde lang im Gefrierfach lag. Sie beantworteten Fragen bezüglich ihrer Meinung über das Produkt und hielten währenddessen die Packung in ihrer anderen Hand. Zum Schluss füllten sie die UCLA – Einsamkeitsskala aus, wobei die Packung immer noch in ihren Händen lag. Mithilfe der UCLA – Einsamkeitsskala fanden die VersuchsleiterInnen heraus, dass körperliche Erfahrungen mit Kälte das Gefühl von Einsamkeit signifikant erhöhen.

Wenn die Person bereits mit sozialer Wärme versorgt ist, können körperliche Wärmeerfahrungen zwar keinen enormen Einfluss auf das menschliche Gefühl von sozialer Wärme haben, sie können jedoch eine starke Wirkung haben, wenn sich die Person Einsam fühlt bzw. keine Bindung zu Familie und Freunden hat. Die Hypothese lautet in der dritten Studie, dass das Erleben von Wärme eines Objekts zur Reduzierung des Gefühls von sozialen Ausgrenzung führt. Im Rahmen dieser Studie erinnerten sich insgesamt 176 Studierende entweder an eine Zeit, in der sie sozial ausgegrenzt oder sozial eingeschlossen waren. Im nächsten Schritt hielten sie, wie in der zweiten Studie, entweder ein warmes oder ein kaltes Packet in den Händen und beantworteten Fragen zu der Zeit an die sie sich erinnerten. Im dritten und im letzten Teil der dritten Studie wurde ihr Bedürfnis nach der Teilnahme an einem emotionsverbessernden Programm bewertet. Erinnernten sie sich an eine Zeit, in der sie sozial ausgeschlossen waren und hielten sie danach zusätzlich ein kaltes Packet in den Händen, dann waren ihr Wunsch und ihre Bereitschaft zu einem emotionsverbessernden Programm, im Gegensatz zu anderen TeilnehmerInnen, relativ hoch:

„Overall, then, the results of Study 3 show that an intervening experience of physical warmth effectively satisfied and ‘turned off’ the needs for affiliation and emotion regulation caused by recalling the exclusion experience. Together with the findings of Study 1 and 2, this pattern of results suggests that physical warmth experiences can effectively substitute for needed social warmth experiences.“ (Bargh & Shalev, 2012)

In den Studien 1-3 haben Bargh & Shalev (2012) gezeigt, dass Menschen, die sozialer Kälte ausgesetzt sind, körperliche Wärmeerfahrungen suchen. Gleichzeitig zeigten die TeilnehmerInnen der verschiedenen Studien aber nicht, dass sie sich dessen bewusst sind und absichtlich danach suchen. Dies machen Bargh & Shalev (2012) zum zentralen Punkt ihrer vierten Studie.

Um herauszufinden, ob sich einsame Menschen tatsächlich nicht dessen bewusst sind, dass sie körperliche Wärmeerfahrungen suchen, führten die VersuchsleiterInnen ein Personenwahrnehmungsexperiment durch. Dabei ging es darum, dass jede/r TeilnehmerIn die Einsamkeit einer anderen Person, die nicht häufig badet oder duscht, bewerten musste. Die Hypothese lautete, dass die Personen, die häufiger duschen oder baden, nicht als einsamer empfunden werden als andere.

„Consistent with our hypothesis of a lack of explicit awareness of the bathing-loneliness effect, participants did not consider the target person Barb to be any lonelier in the bathing ($M=1.90$, $SD=.51$) compared to the no-bathing ($M=2.23$, $SD=.74$) versions of the story; $t(58)=-1.97$, $p < .05$ [...] It does appear then that people lack explicit awareness, or an accurate theory (Nisbett & Wilson, 1977; Wilson & Brekke, 1994) of the physical-social warmth relation. Reading about a target person who takes frequent showers within a short time period does not cause social perceivers to consider that person to be any more lonely than a target person who fills the same time with other mundane behaviors.“ (Bargh & Shalev, 2012, S.159).

Studie 1 unterstützte die zentrale Hypothese, dass Menschen physische Wärme durch soziale Wärme zu ersetzen versuchen, wenn diese in ihrem Leben fehlt. Die Studien 1 bis 3 zeigen, dass das Gefühl der sozialen Kälte zum Wunsch nach sozialer Wärme führt und dass dieser Wunsch durch die Anwendung körperlicher Wärme, wie beispielsweise durch warmes baden oder duschen, erfüllt werden kann. Durch unbewusste Selbsttherapie können demnach körperliche Wärmeerfahrungen gesteigert werden. TeilnehmerInnen, die zuerst ausgegrenzt wurden und dann das Warm-Pack hielten, zeigten eine Abnahme ihres Bedürfnisses nach Zugehörigkeit. Zentraler Punkt hierbei ist, dass die körperliche Wärme als Ersatz für soziale Kälte unbewusst passiert und der Mensch sich demnach unbewusst eine

selbstregulierende Strategie überlegt in dem beispielsweise ein warmes Bad genommen wird. Die TeilnehmerInnen zeigten nämlich keinerlei Bewusstsein für ihr Verhalten (vgl. Bargh & Shalev, 2012, S.160).

Huang et al. (2013) fanden in ihren Untersuchungen „*Warmth and conformity: The effects of ambient temperature on product preferences and financial decisions*“ (2013) heraus, dass angenehme Umgebungstemperaturen VerbraucherInnen dazu bringen, die Meinungen anderer VerbraucherInnen über Produkte zu übernehmen bzw. anderen recht zu geben:

„Comfortable ambient temperatures can influence consumer preferences for conformity. The results of three laboratory experiments suggest that warm (vs. cool) temperatures dispose consumers toward using others' opinions as the basis for product preferences, stock price forecasts, and betting. Warm temperatures increased the participants' perceptions of social closeness to other decision-makers, thus leading them to consider the opinions of those decision-makers to have greater validity. This enhanced validity, in turn, rendered them more likely to conform to the crowd.“ (Huang et al., 2013, S.241)

Die TeilnehmerInnen berichteten im Rahmen der Experimente dieser Untersuchung davon, dass sie eine größere Absicht hatte, die von der Mehrheit bevorzugten Produkte zu kaufen, wenn die Temperatur höher war (vgl. Huang et al. 2013, S.246). Auch hier wird deutlich, dass Temperaturunterschiede direkt mit Unterschieden in der sozialen Nähe verbunden sind und menschliches Verhalten enorm beeinflussen.

Auswirkungen der Temperatur auf die Stimmung und die Hilfsbereitschaft

Unterschiedlichste Studien zeigen, dass Temperatur Auswirkungen auf unsere Stimmung und damit verbunden auch Auswirkungen auf unsere Hilfsbereitschaft hat. Stimmung und Hilfsbereitschaft hängen miteinander zusammen, was dazu führt, dass gute Stimmung, beispielsweise ausgelöst durch angenehme Temperatur, dazu führt, dass Menschen einander hilfsbereiter zur Seite stehen.

Im folgenden Kapitel sollen einige jener Studien behandelt werden, welche genau diese Behauptungen verifizieren.

Prosoziales Hilfeverhalten durch gute Stimmung und angenehme Temperatur

Gute Stimmung, unabhängig davon, ob sie durch angenehme Temperatur hervorgerufen wurde oder nicht, führt dazu, dass wir anderen Menschen helfend unter die Arme greifen und ein prosoziales Hilfeverhalten zeigen.

Die Studie von Isen, Horn & Rosenhan (1973) mit dem Titel *„Effects Of Success and Failure On Children's Generosity“* zeigt, dass gut gelaunte Kinder eher dazu neigen etwas zu spenden oder mit jemandem etwas zu teilen. Dies zeigt, dass Hilfeverhalten schon im Kindesalter von Stimmungszuständen beeinflusst wird. Insgesamt führten Isen, Horn & Rosenhan (1973) drei Studien durch:

„The first two studies clearly indicated that the positive affect generated by success leads to greater generosity than that found among children in whom positive affect is not induced.“(Isen, Horn & Rosenhan, 1973, S.246)

Williams & Bargh (2008) haben im Rahmen ihrer Arbeit *„Experiencing Physical Warmth Promotes Interpersonal Warmth“* festgestellt, dass Temperatur einen Einfluss auf prosoziales Verhalten und zwischenmenschliche Gefühle hat:

„Intriguingly, recent research in humans points to the involvement of the insula in the processing of both physical temperature and interpersonal warmth (trust) information. Accordingly, we hypothesized that experiences of physical warmth (or coldness) would increase feelings of interpersonal warmth (or coldness), without the person's awareness of this influence.“(Williams&Bargh, 2008, S.206)

In ihrer ersten Studie wurde die Zielperson von TeilnehmerInnen, welche kurz eine Tasse heißen Kaffees (im Gegensatz zu TeilnehmerInnen mit einer Tasse kalten Kaffees) hielten, als "wärmer" (großzügig, fürsorglich) eingeschätzt. In der zweiten Studie schenkten die TeilnehmerInnen, die ein heißes Getränk in den Händen hielten, anderen etwas, statt sich selbst zu beschenken (vgl. Williams & Bargh, 2008).

In ihrem Artikel (2008) definieren Williams & Bargh, was es bedeutet, jemanden als "warm" gegenüber "kalt" wahrzunehmen:

„What does it mean, exactly, to perceive someone as a “warm” versus a “cold” person? According to recent theory and research in social cognition, interpersonal warmth refers to a constellation of traits related to perceived favorability of the other person's intentions toward us, including friendliness, helpfulness, and trustworthiness. The warm-cold assessment is the social perceiver's immediate “first-pass” as to whether the target individual (or social group) can be trusted as a friend, or at least as a “non-foe” (i.e., warm), or is instead a potential foe who might attempt to interfere with one's ongoing goal pursuits (i.e., cold). “(Williams & Bargh, 2008, S.206)

Wärmegefühle, die erzeugt werden, wenn man beispielsweise eine heiße Tasse Kaffee hält, können Erinnerungen an andere, mit Wärme assoziierte Gefühle, wie zum Beispiel Vertrauen ,wecken. Williams & Bargh (2008) gehen in diesem Zusammenhang davon aus, dass demnach auch das menschliche Urteilsvermögen und Verhalten von Temperatur beeinflusst werden müssen.

In ihren Untersuchungen rekrutierten Williams & Bargh (2008) 41 StudentInnen. Diese wurden in zwei Gruppen geteilt. Eine Gruppe hielt eine Tasse heißen Kaffees und die andere Gruppe eine Tasse kalten Kaffees in den Händen. Um die ProbandInnen dazu zu bringen, die Tasse in den Händen zu halten, stieg eine Zielperson mit einem oder einer TeilnehmerIn in einen Lift. Während der Fahrt wurde die Versuchsperson beiläufig gefragt, ob sie die Kaffeetasche kurz halten könne, da die Zielperson etwas in ihren Notizblock notieren müsse. Nach der Fahrt nahm sich die Zielperson die Tasse wieder zurück. Im Experimentierraum erhielten die TeilnehmerInnen die Aufgabe, den Persönlichkeitseindruck der Zielperson in einem Fragebogen zu beschreiben. Wie in ihren Hypothesen angenommen, nahmen

Personen, die die heiße Kaffeetasse gehalten hatten, die Zielperson durchschnittlich als wärmer wahr als diejenigen, die die Tasse mit kaltem Kaffee erhielten (vgl. Williams & Bargh, 2008).

In ihrer zweiten Studie erwarteten Williams & Bargh (2008), dass die Gefühle der zwischenmenschlichen Wärme nicht nur das menschliche Urteilen beeinflussen, sondern auch einen Einfluss auf das Verhalten gegenüber anderen haben. Eine Gruppe von 53 TeilnehmerInnen wurde darum gebeten, entweder ein heißes oder ein kaltes therapeutisches Kissen zu halten. Nach dem sie dies taten, durften sie sich als Belohnung entweder ein Getränk für einen Freund oder einen 1- Dollar-Geschenkgutschein für sich selbst aussuchen. Ihnen wurde gesagt, dass das Getränk ein Geschenk für einen Freund und der Geschenkgutschein eine persönliche Belohnung für die TeilnehmerInnen selbst wäre. Wie erwartet, waren die TeilnehmerInnen, die zuvor ein heißes therapeutisches Kissen hielten, prosozialer, selbstloser, großzügiger und entschieden sich signifikant häufiger für das Geschenk für einen Freund als diejenigen, die in der kalten Erstversorgung waren (vgl. Williams & Bargh, 2008).

Zusammenfassend ist zu sagen, dass sich in den Untersuchungen von Williams und Bargh (2008) herausstellte, dass Temperatur das prosoziale Verhalten gegenüber anderen Menschen beeinflusst.

Die Metastudie „*Positive Mood and Helping Behavior: A Test of Six Hypotheses*“ von Carlson, Charlin und Miller (1988) ist eine von zahlreichen Studien, die den Zusammenhang zwischen guter Stimmung und hilfreichem Verhalten zeigen. Dabei handelt es sich um eine Metastudie die auf 61 Vergleichen zwischen positiver und neutraler Stimmung beruht. Positive Stimmung wurde durch unterschiedliche Methoden herbeigeführt, danach wurden die Versuchspersonen um Hilfe gebeten. Zwischen dem Hervorrufen von positiver Stimmung und der Bitte um Hilfe vergingen nur vier Minuten und es zeigte sich, dass Menschen mit positiver Stimmung tatsächlich

hilfreicher sind als Menschen mit neutraler Stimmung. Die sogenannte Stimmungskongruenz - Hypothese ist hier von zentraler Bedeutung. Positive Stimmungszustände und gute Laune erhöhen Hilfsbereitschaft und führen dazu, dass Menschen die Dinge positiver wahrnehmen. Personen die sich schuldig fühlen sind ebenso hilfsbereiter. Dies liegt daran, dass sie sich verantwortlicher fühlen als

Menschen die denken, überhaupt nichts mit der Lage des Opfers zu tun zu haben (vgl. Carlson, Charlin, Miller; 1988).

[Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping](#)

Die Studie „*Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping*“ bildet die Grundlage meiner Diplomarbeit.

Laut dieser Studie, welche von Liuba Belkin von der Lehigh University in Bethlehem, Pennsylvania und Maryam Kouchaki von der Northwestern University in Evanston, Illinois im "European Journal of Social Psychology" (2017) veröffentlicht wurde, sind wir bei höheren Temperaturen weniger dazu geneigt, anderen Menschen helfend unter die Arme zu greifen. Dabei fanden sie heraus, dass die Umgebungstemperatur offenbar einen Einfluss darauf hat, wie wir uns anderen gegenüber verhalten, im Gegensatz zu anderen Studien, welche herausfanden, dass antisoziales Verhalten aus unangenehmen, heißen Raumtemperaturen resultiert. Bei Belkin & Kouchaki handelt es sich um eine dreiteilige Studie, anhand derer der Zusammenhang zwischen unangenehmen Raumtemperaturen und individuellem prosozialem Verhalten untersucht wird.

Sie fanden heraus, dass Menschen sich bemühen, Ressourcen, die sie wertschätzen, zu erhalten und zu schützen. Ressourcen sind begrenzt und schon der kleinste Verlust führt dazu, dass sich der Mensch gestresst fühlt. Ressourcen im Überschuss sind ein Puffer gegen Stress und verbessern individuelles Wohlbefinden (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.526). Befolgt man diese Annahme, so sei laut Belkin & Kouchaki zu erwarten, dass unangenehm warme Räume dazu führen, dass der Ressourcenverbrauch verschlimmert wird und Menschen dazu veranlasst werden, ihre Ressourcen zu sparen und so die Hilfsbereitschaft automatisch verringert werden muss.

In ihrem Artikel definieren die beiden Verfasserinnen Hilfeverhalten als ein Verhalten, welches in der menschlichen Natur fundamental ist. Schon zu Beginn der Menschheit haben die Menschen einander geholfen, um zu überleben (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.525).

Darüber hinaus hat das Hilfeverhalten laut Belkin & Kouchaki (2017) auch im organisatorischen Kontext einen hohen Wert:

„In organizational contexts, helping has been linked to increase employee commitment, creativity, and morale, as well as being shown to boost organizational productivity and profitability, to enhance organizational reputation, and to improve product and service quality. Therefore, understanding the factors that may impede or promote helping in social and organizational settings is an increasingly important area of study.“ (Belkin & Kouchaki, 2017, S.525)

Einer dieser Faktoren, welche das Helfen im sozialen und organisatorischen Kontext behindern oder fördern, ist die ungünstige Umgebung bzw. Räumlichkeit. Laut Belkin & Kouchaki (2017) ist die unangenehme Raumtemperatur einer dieser Faktoren.

Darüber hinaus definieren Belkin & Kouchaki (2017) prosoziales Verhalten und Hilfeverhalten als ein freiwilliges Verhalten. Dabei sei die helfende Person nicht beruflich motiviert und verspreche sich auch keine Belohnung durch ihr Verhalten. Die helfende Person handelt, um einer anderen Person oder einer Organisation eine Wohltat zu erweisen, der eigene Gewinn oder Verlust wird nicht berücksichtigt (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.525).

Prosoziales Handeln ist nicht einheitlich, Untersuchungen zur Hilfsbereitschaft können nie einen Maßstab darstellen und eine allgemein gültige Definition liefern. Wir haben es in der Forschung mit einer sehr breiten Palette an prosozialen Handlungen zu tun und müssen in unterschiedlichsten Punkten Unterscheidungen treffen. Das Forschungsgebiet der Hilfsbereitschaft hat es außerdem mit einer Vielzahl von Begriffen zu tun, daher betonen Belkin & Kouchaki (2017) in ihrem Artikel, dass sie die beiden Begriffe „helping“ und „prosocial behaviors“ als Synonyme gebrauchen und damit Hilfeverhalten und prosoziale Handlungen in organisatorischen und sozialen Kontexten meinen.

Die Studien von Belkin & Kouchaki (2017) besteht insgesamt aus drei Hypothesen. Laut der ersten Hypothese seien Menschen in unangenehmen Umgebungen, wie beispielsweise bei extremer Hitze, weniger dazu bereit zu helfen als in angenehmen Umgebungen.

Die zweite Hypothese hängt eng mit der ersten zusammen, sie besagt, dass Ermüdung die Verbindung zwischen unangenehmer Hitze und Hilfeverhalten ist. So soll unangenehme Hitze zu Ermüdung führen und Ermüdung zu reduziertem Hilfeverhalten. Ermüdung hat einen Einfluss auf Affekte und Kognitionen und ist der entscheidende Treiber von reduziertem Hilfeverhalten.

Laut der dritten Hypothese soll eine unangenehme Umgebung, dazu führen, dass unsere negativen Affekte steigen und unsere positiven Affekte aufgrund von Ermüdung sinken (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.527).

Der Begriff „Affekte“ wird von Belkin & Kouchaki (2017) für alle affektiven Gefühle, wie z.B. positive oder negative Stimmung, verwendet. Wie man an der dritten Hypothese erkennen kann, gehen die beiden in ihren Untersuchungen davon aus, dass eine unangenehme Umgebung sowohl individuelle negative als auch individuelle positive Affekte beeinflusst. Darüber hinaus sollen positive Affekte helfen Ermüdung zu senken, selbst dann, wenn negative Affekte mit involviert sind (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.527). Sie sind jedoch auch der Meinung, dass Ermüdung, welche durch unangenehme Hitze hervorgerufen wurde, individuelle negative Affekte steigert und gleichzeitig die Erzeugung und Erhaltung von positiven Affekten begrenzen sollte.

Im ersten Arbeitsschritt wurden zwischen den Jahren 2010 und 2011 die Daten einer großen Einzelgesellschaft in Moskau analysiert, wobei die Temperatur im Jahr 2011 signifikant niedriger war als im Jahr zuvor. Im Jahr 2010 breitete sich am 27. Juni eine noch nie da gewesene Hitzewelle aus, die dazu führte, dass sich die BewohnerInnen Moskaus sehr unwohl fühlten. Diese Hitzewelle dauerte bis Mitte August an und daraus folgte, dass die Sterberate und die Umweltverschmutzung anstiegen. Es kam sogar soweit, dass man von der schlimmsten Hitzewelle in Russland seit 1000 Jahren sprach. Im Jahr 2011 normalisierte sich die Temperatur wieder.

Für diese erste Studie wurden Daten über das Verhalten des Verkaufspersonals in den Jahren 2010 und 2011 herangezogen. Ermittelt wurden diese Daten zuvor von unabhängigen BeobachterInnen. Sie wurden damit beauftragt, das Verkaufspersonal heimlich zu beobachten, um zu ermitteln, wie diese mit KundInnen umgingen. Hierbei wurde ebenso beobachtet, ob die Einzelgesellschaft von den MitarbeiterInnen sauber gehalten wurde oder nicht. Darüber hinaus bekamen die BeobachterInnen die Aufgabe, Ja/Nein Fragen, welche über das Verhalten gestellt wurden, über das Personal zu beantworten. Fragen, die mit dem Hilfeverhalten zu tun hatten, wurden von Belkin & Kouchaki (2017) für ihre Studie herangezogen.

Die Forscherinnen fanden heraus, dass sich die VerkäuferInnen bei höheren Temperaturen anders verhielten als sonst. Aus den Daten wurde beispielsweise abgelesen, dass die VerkäuferInnen bei Hitze deutlich weniger prosozial waren.

Erstens waren MitarbeiterInnen im Jahr 2011 hilfsbereiter und zweitens waren auch dieselben Mitarbeiterinnen im Jahr 2010 weniger hilfsbereit als im Jahr 2011. So wurden KundInnen seltener gefragt, ob sie Beratung oder Hilfe benötigten, und ihnen wurde weniger aktiv zugehört. Die Forscherinnen schlossen daraus, dass Hitze die Motivation und die Bereitschaft zum freiwilligen Helfen reduziert (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.528). Natürlich war während den Untersuchungen in keinem der Geschäfte die Klimaanlage eingeschaltet.

In der zweiten Studie rekrutierten Belkin und Kouchaki durch Amazon Mechanical Turk (MTurk) 160 zufällige Probanden für eine bezahlte Onlinestudie. Diese Studie diente dazu, noch einmal den Zusammenhang zwischen unangenehm warmen Raumtemperaturen und hilfreichem Verhalten zu beobachten. Den Probanden wurde jedoch gesagt, dass es sich um eine Studie über die individuelle Abrufmöglichkeit und Problemlösefähigkeiten handelt.

Nach ein paar willkürlichen Fragen wurden die Probanden unwissentlich in eine Kontrollgruppe und eine Versuchsgruppe eingeteilt. Die Versuchsgruppe wurde dazu aufgefordert, Situationen abzurufen, in denen ihnen unangenehm heiß war. Um ihnen diese Vorstellung zu erleichtern, wurden ihnen Fotos von Menschen gezeigt, die unter großer Hitze litten. Die Kontrollgruppe hingegen sollte nur ihre Augen schließen, willkürliche Ereignisse des Tages zuvor abrufen und diese aufschreiben.

Während der Studie wurden die wahrgenommene Ermüdung und der affektive Zustand der Probanden mehrmals gemessen. Zwischendurch wurden die Probanden dazu aufgefordert, willkürliche Fragebögen auszufüllen, um zu gewährleisten, dass diese nicht herausfanden, worum es in dieser Studie wirklich ging.

Nach Abschluss des letzten Fragebogens wurden beide Gruppen darum gebeten, an einer weiteren, jedoch unbezahlten, Umfrage für eine Non- Profit- Organisation teilzunehmen. Ihnen wurde gesagt, dass niemand erfahren würde, ob sie dazu bereit waren und dass sie, unabhängig von ihrer Entscheidung, für die erste Studie bezahlt werden. Nahmen die Probanden teil, so sollten sie im Rahmen dieser Umfrage sechs Fragen zu ihren Ess- und Fernsehgewohnheiten beantworten. Alle Probanden, die sich zu dieser Umfrage bereit erklärt hatten, beantworteten alle sechs Fragen. Nahmen sie nicht teil, so gaben sie als Begründung an, in Eile oder einfach nur müde zu sein. Die VersuchsleiterInnen bedankten sich bei ihnen, bezahlten sie für die erste Studie und verabschiedeten sich von ihnen (Belkin & Kouchaki, 2017, S.529-530).

TeilnehmerInnen, die sich zuvor eine Situation vorstellten, in der ihnen heiß war, waren nun weniger bereit zu helfen. Sie fühlten sich stärker ermüdet als TeilnehmerInnen der Kontrollgruppe; ihre positive Stimmung war zurückgegangen. Am Ende erklärten sich 76 Prozent der TeilnehmerInnen aus der Kontrollgruppe dazu bereit zu helfen, während es in der Versuchsgruppe nur mehr 34 Prozent waren.

Belkin & Kouchaki fanden im Rahmen dieser Studie heraus, dass Hitze Ermüdung begünstigt und diese wiederum dazu führt, dass unsere positiven Affekte sinken und damit verbunden auch unser individuelles Hilfeverhalten abfällt. Hitze hat also einen direkten negativen Einfluss auf individuelles Hilfeverhalten, selbst wenn man sich diese Hitze nur vorstellt und nicht wirklich erlebt. Negative Affekte hingegen beeinflussen den Zusammenhang zwischen Raumtemperatur und helfen nicht (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.531). Interessanterweise stellte sich in dieser Studie heraus, dass die Steigerung von negativen Affekten bei unangenehmer Hitze nicht zu einem Abfall vom Hilfeverhalten führte, während der Abfall von positiven Affekten aufgrund von Ermüdung tatsächlich einen negativen Einfluss auf das Hilfeverhalten hatte.

Im dritten und letzten Teil der Studie wurde ein direktes Feldexperiment durchgeführt, um die Ergebnisse der ersten beiden Studien zu bestätigen. Diese Studie hilft zu erklären, wie und durch welche Mechanismen Raumtemperatur das individuelle Hilfeverhalten beeinflusst. Außerdem stellte sich im Rahmen dieser Studie heraus, dass auch leichte Temperaturunterschiede das menschliche Verhalten beeinflussen können.

Die Studie von Belkin & Kouchaki (2017) wurde mit 73 Studierenden (49 männliche und 24 weibliche Teilnehmerinnen) einer Universität im Nordosten der USA durchgeführt. Die TeilnehmerInnen waren im selben Managementkurs, wurden vom selben Ausbilder ausgebildet und nahmen an der Studie teil, um sich Geld zu verdienen. Belkin & Kouchaki legten großen Wert darauf, dass die Probanden aus demselben Kurs waren, denselben Kursleiter hatten und am selben Tag an der Studie teilnahmen. Der Kursleiter, wusste ebenso wie die KulrsteilnehmerInnen, nicht, worum es in der Studie wirklich ging.

In einem der Hörsäle dieser Universität war die Raumtemperatur immer höher als in den anderen Räumen. Dort war es unangenehm heiß und die Klimaanlage funktionierte nicht. Dies nutzen Belkin & Kouchaki (2017) für ihre dritte Studie aus. Die Probanden wurden in zwei Gruppen geteilt, eine Gruppe wurde in einem Raum

mit angenehmer, kühler Raumtemperatur unterrichtet und die andere im unangenehm heißen Hörsaal. Am Ende dieser regulären Vorlesung wurden beide Gruppen darum gebeten, einen kurzen, anonymen Bericht darüber zu verfassen, wie sie sich während der Vorlesung gefühlt hatten. Im Rahmen dieses Berichtes sollten sie beispielsweise angeben, ob sie sich wohlfühlten oder nicht (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.532).

Anschließend wurden beide Gruppen, sowohl im unangenehm heißen Hörsaal, als auch im gut gekühlten Hörsaal, darum gebeten, einen Fragebogen einer Organisation für einen guten Zweck auszufüllen. Diese Organisation wäre jedem einzelnen sehr dankbar für die Hilfe und sei auch mit unvollständig ausgefüllten Fragebögen zufrieden. Die Probanden könnten zu jeder Zeit abbrechen, den Fragebogen unvollständig abgeben und gehen. Darüber hinaus war die Unterrichtsstunde noch nicht zu Ende, jeder hätte demnach genügend Zeit gehabt, den Fragebogen auszufüllen und erst danach zu gehen. Im kühlen Raum waren 95 Prozent der Studierenden bereit mitzumachen, im unangenehm heißen Raum boten nur mehr 64 Prozent ihre Hilfe an. Zudem gaben die Probanden im heißen Raum schneller auf und füllten oft nur die ersten paar Fragen aus. Durchschnittlich wurden im unangenehm heißen Raum nur 6 Fragen beantwortet, während im gut gekühlten Raum durchschnittlich 36 Fragen beantwortet wurden. Zusätzlich gaben die Probanden im unangenehm heißen Raum an, dass sie sich im Raum unwohl fühlten.

Die Ergebnisse der Befragten zeigten den Forscherinnen, dass heiße Temperaturen tatsächlich rascher müde und erschöpft machen. Es zeigte sich, genau wie in der zweiten Studie auch, dass Ermüdung einen Effekt auf die Senkung positiver Affekte hat und daraus folgend eine Senkung des hilfreichen Verhaltens bewirkt.

Die Ergebnisse der drei Studien zeigen, dass Hitze und der Abfall von prosozialem Verhalten in einem direkten Zusammenhang stehen. So haben auch kleine Temperaturveränderungen sowohl in sozialen als auch in organisatorischen Situationen Auswirkungen auf die Wahrnehmung, die Gefühle und das Verhalten. Die Forscherinnen Belkin & Kouchaki denken, dass dies der Grund dafür sein kann, warum sich die Hilfsbereitschaft bei höheren Temperaturen schneller verflüchtigt (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.534).

Die Studien von Belkin & Kouchaki sind unter anderem deshalb für die Literatur bereichernd, weil sie sowohl in Laborsettings als auch im Feldexperiment zeigen,

dass wahrgenommene Ermüdung der Schlüsselmechanismus zur Reduktion von positiven Affekten und schließlich zur Reduzierung prosozialen Verhaltens ist. Zu verstehen, warum und wie unangenehme Hitze zu negativen Veränderungen im menschlichen Verhalten führt, kann jedem Einzelnen und auch Organisationen helfen, prosoziales Verhalten zu fördern, selbst wenn die Umwelteinflüsse nicht ganz so positiv sind.

Prosoziales Verhalten: Stadt – Land Vergleich

„Stereotypes about unhelpful, unfriendly urbanites and helpful, friendly small-town dwellers are widely held in our culture. These stereotypes have been documented by social scientists. The belief that people in large cities are unresponsive, aloof, and unhelpful can also be found in the work of theorists.“(Amato, 1983, S.571)

Prosoziales Hilfeverhalten ist laut unterschiedlichster Forschungen nicht überall gleich auf der Welt ausgeprägt. In vielen Studien stellte sich heraus, dass Menschen am Land hilfsbereiter sind als Menschen in der Stadt.

Zahlreiche Studien beschäftigen sich damit, ob in Städten oder doch am Land mehr geholfen wird. Unter anderem wurden in der Studie von Amato (1983) 55 australische Städte untersucht, um Stadt – Land – Unterschiede in Bezug auf das Hilfeverhalten zu analysieren. Korte & Ayvalioglu (1981) untersuchten die Hilfsbereitschaft in Städten der Türkei, prosoziales Hilfeverhalten wurde ebenso beispielsweise in den Niederlanden untersucht (Korte, Ypma & Toppen, 1975). In diesem Kapitel sollen unter anderem all diese Studien näher beleuchtet werden.

Grundsätzlich wird angenommen, dass Menschen in größeren Städten unhöflicher und weniger hilfsbereit sind als Menschen in kleinen Städten und Dörfern (vgl. Schneider, 1988, S.10). Die Studie von Korte & Ayvaligolu (1981), welche sich mit der Hilfsbereitschaft in der Türkei beschäftigt, belegt, dass die Hilfeleistung auf dem Land höher ist als in der Stadt. Im Rahmen dieser Studie wurden drei Verfahren in Ankara und Istanbul durchgeführt. Es stellte sich heraus, dass Menschen am Land hilfsbereiter sind, wenn es darum geht Geld zu wechseln, ein kurzes Interview zu führen oder auf den Verlust einer Schachtel auf dem Bürgersteig aufmerksam zu machen. Dies mag daran liegen, dass in Dörfern ein Wir- Gefühl herrscht, während in

Städten meistens jeder für sich lebt und weniger auf die Mitmenschen Acht gegeben wird (vgl. Korte & Ayvalioglu, 1981).

Auch der Psychologe Robert Levine befasste sich mit der Frage, ob Menschen auf dem Land hilfsbereiter sind als Menschen in der Stadt. (vgl. Levine, 1993, S.143). Dazu untersuchte er die Hilfsbereitschaft der EinwohnerInnen in 36 kleinen, mittleren und großen Städten der Vereinigten Staaten. Getestet wurde die Hilfsbereitschaft in sechs unterschiedlichen Experimenten. Er fand heraus, dass EinwohnerInnen von Städten mit niedriger Dichte hilfsbereiter sind:

„Places with lower population densities are far more likely to offer help particularly in situations that call for face- to – face, spontaneous reponses such as a dropped pen, a hurt leg, or the need for change.“
(Levine, 1993, S.148).

EinwohnerInnen großer Städte hingegen, insbesondere Einwohner von New York, stellten sich tatsächlich als unfreundlicher heraus:

„Ultimately, people feel less responsible für their behavior toward others- especially strangers.“
(Levine, 1993, S.148).

Im Jahr 1970 unternahm auch Milgram im Rahmen seiner Untersuchungen unter dem Titel *„The Experience of Living in Cities“* einen Stadt- Land Vergleich in Bezug auf die Hilfsbereitschaft und stellte fest, dass die Menschen in ländlichen US-Gemeinden hilfsbereiter sind als Menschen in New York City (Milgram, 1970, S.143-152).

Korte & Kerr (1975) verglichen in *„Response to Altruistic Opportunities in Urban and Nonurban Settings“* die Hilfsbereitschaft der BewohnerInnen von Boston und BewohnerInnen kleinerer Gemeinden Massachusetts und kamen ebenso auf das Ergebnis, dass die Landbevölkerung hilfsbereiter ist als die Stadtbevölkerung. Ihre Untersuchung umfasste drei Verfahren mit insgesamt 116 Felduntersuchungen.

Im ersten Experiment ging es um die Bereitschaft zu helfen, wenn ein Anrufer sich scheinbar verwählt hatte, im zweiten Verfahren ging es um die Bereitschaft zu helfen, wenn einem zu viel bezahltes Geld zurückgegeben wurde und im dritten und letzten Verfahren ging es darum herauszufinden, wie groß die Hilfsbereitschaft ist, wenn es

darum geht, scheinbar verlorene Postkarten einzuwerfen (vgl. Korte & Kerr, 1975, S.183-184):

„For all measures, greater helpfulness was found in the nonurban settings than in the urban settings. A four – point scale of helpfulness for the wrong number measure showed a tendency for nonurban person to render greater assistance than urban persons contacted [...] Nonurban store clerks also showed a slightly greater tendency than their urban counterparts to return the overpayment, again a marginally significant difference [...] Finally, the return rate of the lost postcards was higher in the nonurban settings [...] Overall, however, the likelihood of offering assistance to the stranger in need was clearly higher in the nonurban than in the urban settings-78% vs. 55%.“ (Korte & Kerr, 1975, S.184).

All diese Experimente zeigen, dass die Landbevölkerung durchschnittlich hilfsbereiter ist als die Stadtbevölkerung.

Amato (1983) schrieb in seiner Arbeit *„Helping Behavior in Urban and Rural Environments: Field Studies Based on a Taxonomic Organization of Helping Episodes“* offen darüber, dass er daran zweifelt, dass Menschen in kleinen Orten hilfreicher sind als Menschen in den Städten. Aus diesem Grund ging er dieser Thematik nach, in dem er seine eigene Untersuchung durchführte:

„For an active, doing form of helping, "picking up fallen envelopes" was chosen. For the passive, giving form of helping, "giving a donation to the Multiple Sclerosis Society" was chosen. "Writing your favorite color for a student working on a class project" was chosen from the nonserious end of the seriousness dimension. The serious situation involved "helping a person who collapses onto the sidewalk, with a bandaged and bleeding leg." "Correcting inaccurate directions which you have overheard being given to a stranger" was chosen from the spontaneous extreme of the planned-spontaneous dimension. For the measure of planned, formal helping, an already-existing data set was used.“ (Amato, 1983, S.575).

Die Daten wurden im Zeitraum von Juni 1979 bis 1980 in 55 australischen Gemeinschaften gesammelt (vgl. Amato, 1983, S.575). Dabei stellte sich heraus, dass ProbandInnen in größeren Gemeinden tatsächlich etwas weniger hilfsbereit waren als Menschen am Land bzw. in kleineren Gemeinden (vgl. Amato, 1983, S.581). Amato schloss aus seinen Ergebnissen, dass bei einer Bevölkerungsgröße von 20.000 bis 300.000 Menschen prosoziale Verhaltensweisen zwischen Fremden gehemmt werden (vgl. Amato, 1983, S.582).

Zentrale Frage dieses Unterkapitels ist, ob in unterschiedlichen Kulturen auch unterschiedlich geholfen wird bzw. ob das Hilfeverhalten der Menschen in unterschiedlichen Kulturen unterschiedlich ausgeprägt ist. Menschen leben in sozialen Systemen, welche automatisch soziale Rollen und Normen mit sich bringen. Diese sozialen Rollen und Normen sind nicht in jedem Land gleich und so haben soziale Systeme in jedem Land andere Einflüsse auf das Verhalten der dort lebenden Menschen.

Die Schwierigkeit bei Normen besteht darin, dass sie zum Teil widersprüchlich wirken. Auf der einen Seite wird uns in einer Gesellschaft vermittelt, nach dem Motto „Was du nicht willst das man dir tut, das füg auch keinem anderen zu“ zu leben und auf der anderen Seite lernen wir, keine Süßigkeiten von Fremden anzunehmen, nicht mit Fremden zu sprechen und wenn möglich, keine Hilfe von Fremden anzunehmen. Außerdem lernen wir die Privatsphäre anderer zu respektieren und uns nicht in Angelegenheiten anderer einzumischen. All dies steht im Widerspruch zueinander und führt dazu, dass wir in Notlagen unsicher sind und manchmal nicht sofort handeln. (vgl. Darley & Latané, 1970, S.85)

Soziale Normen sind kulturell bedingt, sie können nicht universell verbreitet sein, sondern sind immer spezifisch für bestimmte Kulturen oder Subkulturen. Es gibt Kulturen mit einer altruistischen Atmosphäre und andere, die eher egoistisch und feindselig sind. Die Hilfsbereitschaft wird überall von sozialen Normen und kulturellen Faktoren beeinflusst. Hier spielt die sogenannte „Norm der sozialen Verantwortung“ eine wichtige Rolle, denn auch diese ist an jedem Ort anders ausgeprägt. Die „Norm der sozialen Verantwortung“ schreibt uns vor, anderen zu helfen, wenn diese von unserer Hilfe abhängig sind. Wahrgenommene Abhängigkeit führt dazu, dass unsere Norm der sozialen Verantwortung aktiviert wird und wir selbstlos anderen helfen (vgl. Darley & Latané, 1970, S.85).

Die Arbeit „*Helping Strangers is Lower in Embedded Cultures*“, welche von Noam, Schwartz & Levine (2014) verfasst wurde, beschäftigt sich genau mit diesem Thema und versucht herauszufinden, welche Kulturen hilfsbereiter gegenüber Fremden sind als andere Kulturen (vgl. Noam, Schwartz & Levine, 2014).

Zu diesem Zweck stellten die drei AutorInnen die Hypothese auf, dass Menschen in Kulturen mit hoher Einbettung zu Fremden in Not weniger hilfsbereit sind.

Unter Kulturen mit hoher Einbettung wird verstanden, dass die Individuen einer Gesellschaft, zu einer zentralen sozialen Einheit zusammengeschweißt werden. Von ihnen wird erwartet, sich mit der Gruppe zu identifizieren, sich an der gemeinsamen Lebensweise beteiligen, gemeinsame Ziele zu verfolgen, solidarisch zu sein und die traditionelle Ordnung auf keinen Fall zu stören. Jedes Mitglied einer Kultur mit hoher Einbettung hat die Pflicht, sich auf das Wohlergehen der anderen Mitglieder zu konzentrieren. Es gibt keinen oder nur wenig Anlass dazu, sich Sorgen um das Wohlergehen von Menschen außerhalb der Gruppe zu machen. Dies führt dazu, dass umso eingebetteter die Kultur in einem Land ist, desto weniger Fremden geholfen wird.

Die Autoren waren der Ansicht, dass kulturelle Werte eines Landes den Umgang mit Menschen außerhalb der eigenen Gruppe beeinflussen. Hilfsbereitschaft gegenüber Fremden kann auf eine stärkere Einhaltung traditioneller ethischer Richtlinien zurückgeführt werden.

Spanische oder lateinamerikanische Kulturen müssten demnach ebenso hilfsbereiter sein, da sie bekannt für die Betonung der Liebeshwürdigkeit sind (vgl. Noam, Schwartz & Levine, 2014, S.1).

Im Rahmen ihrer Untersuchungen zogen die drei Autoren die Daten von Levine et al. (2011) zur Hilfsbereitschaft gegenüber Fremden heran. Damals wurde eine Länderstudie mit 23 Ländern durchgeführt, um die Hilfe in drei verschiedenen Situationen zu messen. Diese Studie wurde wiederholt, jedoch berücksichtigten Noam, Schwartz & Levine (2014) diesmal auch die Einbettung der Kulturen (vgl. Noam, Schwartz & Levine, 2014, S.2).

Je geringer die Einbettung und je niedriger der Reichtum des Landes, desto häufiger die Hilfsbereitschaft gegenüber fremden Menschen. Länder mit starker Einbettung der Kultur haben hingegen bestimmte Normen an die sie sich halten. Beispielsweise ist ihnen die Unterstützung und Pflege von Großmüttern sehr wichtig, ihre Normen gelten jedoch nicht für Außenstehende und deshalb sind sie im Gegensatz zu ärmeren Ländern weniger hilfsbereit (vgl. Noam, Schwartz & Levine, 2014, S.2).

Sowohl in reichen als auch in Entwicklungsländern hat sich gezeigt, dass Menschen in Kulturen mit hoher Einbettung weniger hilfsbereit sind als Menschen in Kulturen niedriger Einbettung.

Diese Studie zeigt, dass es tatsächlich kulturelle Unterschiede in der Hilfsbereitschaft gibt. (vgl. Noam, Schwartz & Levine, 2014, S.3-4).

Siem Bierte spricht in ihrer Dissertation (2008) mit dem Titel *„Prosoziale Emotionen und Interkulturelles Helfen“* an, dass die Zugehörigkeit der helfenden Person und des Hilfeempfängers zu einer gemeinsamen sozialen Gruppe dazu führt, dass die helfende Person eher dazu bereit ist, die andere Person zu unterstützen:

„Jeder Mensch gehört einer Vielzahl sozialer Gruppen oder Kategorien an (z.B. der Gruppe der Frauen, der Deutschen, der Umweltaktivisten) und es herrscht weitgehend Übereinstimmung in der Sozialpsychologie, dass diese Gruppenmitgliedschaften das menschliche Erleben und Verhalten maßgeblich beeinflussen. Dies gilt entsprechend auch für Hilfeverhalten: Neuere sozialpsychologische Forschungsarbeiten weisen darauf hin, dass die zum Helfen führenden motivationalen Prozesse fundamental unterschiedlich sein können, je nachdem ob es sich bei der hilfsbedürftigen Person um ein Eigen- oder ein Fremdgruppenmitglied handelt. Dabei scheint die Natur der motivationalen Prozesse, die den Helfer zum Hilfeverhalten bewegen, insbesondere von der aufgrund der Zugehörigkeit des Hilfeempfängers zur Eigen- oder Fremdgruppen wahrgenommenen Ähnlichkeit bzw. Unähnlichkeit des hilfsbedürftigen Anderen zur eigenen Person des potentiellen Helfers abzuhängen (Siem, 2008, S.5)

Die Erkenntnis, dass man Personen aus Eigengruppen eher hilft als Personen aus Fremdgruppen, ist noch sehr jung. Zuvor hat man sich nur damit beschäftigt, dass individuelle bzw. interpersonelle Faktoren das prosoziale Verhalten beeinflussen.

Nun ist bekannt, dass die Beziehung zwischen helfender Person und Hilfeempfänger eine relevante Rolle spielt.

Vertrautheit, Freundschaft oder die wahrgenommene Ähnlichkeit oder Unähnlichkeit zwischen der helfenden Person und dem Hilfeempfänger beeinflussen sehr stark, ob es zur Hilfeleistung kommt oder nicht. Die Ähnlichkeit kann sich beispielsweise in ähnlichen persönlichen Werten oder Interessen zeigen (vgl. Siem, 2008, S.7).

Kulturelle Unterschiede oder Ähnlichkeiten zwischen unterschiedlichen Ländern lassen sich oftmals nicht nach objektiven Kriterien bestimmen, es wird mehr von unterschiedlichen „Wesen“ oder „Charakteren“ ausgegangen. Der öffentliche und der politische Diskurs bestimmen, welche Kulturen einander ähnlich sind und welche sich stark unterscheiden (vgl. Siem, 2008, S.57).

Feldexperimente auf der ganzen Welt haben die spontane Hilfsbereitschaft in 23 Großstädten getestet und herausgefunden, dass die Hilfe von Fremden ein bedeutsames Merkmal eines Ortes ist und mit der Kultur zusammenhängt. Untersuchungen haben ebenso gezeigt, dass Fremde in einigen Städten eher Hilfe erhalten als in anderen Städten (vgl. Steblay, 1987, Levine, Norenzayan, Philbrick,

2001, S.543). Je nach Bevölkerungsgröße, Bevölkerungswachstum und wirtschaftlichem Wohlstand variiert die Hilfsbereitschaft der Menschen eines Landes. Auch die Persönlichkeit eines Ortes hängt mit dem Hilfeverhalten zusammen.

Die Studie von Levine, Norenzayan & Philbrick (2001) befasste sich ebenfalls damit und konzentrierte sich auf die größte Stadt jedes beteiligten Landes. Große Städte waren deshalb für die Untersuchung sinnvoller, da davon ausgegangen wurde, dass diese die Gesamtheit eines Landes repräsentieren. Insgesamt wurden die kulturellen Unterschiede im Hilfeverhalten in 23 Ländern untersucht. Dabei hatten die drei Autoren drei Hauptziele. Das erste Ziel beschäftigte sich mit der Frage, ob die Hilfsbereitschaft gegenüber Fremden als ein bedeutsames Merkmal der Kultur eines Ortes gesehen werden kann. Das zweite Ziel beinhaltete die wichtige Frage, ob in den untersuchten Kulturen Unterschiede im Hilfeverhalten bestehen. Das dritte Ziel beschäftigte sich schließlich mit der Frage, ob Gemeinsamkeiten im Hilfeverhalten der untersuchten Kulturen zu finden sind (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.545).

Bekannt war zu diesem Zeitpunkt, dass Menschen in Großstädten tendenziell weniger hilfreich sind als Menschen in Dörfern bzw. in kleineren Orten. Darüber hinaus war man sich darüber bewusst, dass es sowohl individualistische als auch kollektivistische Gesellschaften gibt. Individualistische Gesellschaften sind dafür bekannt, sich am Individuum zu orientieren, während kollektivistische Gesellschaften auch auf das Wohl eines oder mehrere größerer Kollektive achten. Demnach sollten kollektivistische Gesellschaften eher und öfter dazu bereit sein Fremden zu helfen.

Dazu gibt es auch noch Kulturen, die als sogenannte *Simpatia* – Kulturen bezeichnet werden. Grundsätzlich sind damit die spanische und die lateinamerikanische Kultur gemeint, welche dafür bekannt sind, sich um das soziale Wohlergehen zu sorgen und Fremden gegenüber stets aktiv freundlich, höflich und hilfsbereit gegenüber stehen (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.545).

Im Rahmen der Studie von Levine, Norenzayan & Philbrick (2001) wurden Großstädte von 23 Ländern zum Thema Hilfsbereitschaft untersucht. Diese Länder sind Österreich (Wien), Brasilien (Rio de Janeiro), Bulgarien (Sofia), China (Shanghai), Costa Rica (San Jose), Tschechische Republik (Prag), Dänemark (Kopenhagen), El Salvador (San Salvador), Ungarn (Budapest), Indien (Kalkutta), Israel (Tel Aviv), Italien (Rom), Malawi (Lilongwe), Malaysia (Kuala Lumpur), Mexiko (Mexiko-Stadt), Niederlande (Amsterdam), Rumänien (Bukarest), Singapur (Singapur), Spanien

(Madrid) , Schweden (Stockholm), Taiwan (Taipei), Thailand (Bangkok) und den Vereinigten Staaten (New York City) (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.547).

Die Hilfsbereitschaft wurde jeweils in drei unterschiedlichen Situationen getestet. Im ersten Versuch wurden 214 Männer und 210 Frauen in eine Situation gebracht, in der sie eine fremde Person eigentlich darauf aufmerksam machen sollten, dass diese ihren Stift fallen gelassen hatte. Machte die Versuchsperson die fremde Person auf den Verlust des Stiftes aufmerksam, so wurde sie als hilfsbereit eingeordnet (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.548).

Im zweiten Versuch taten die Versuchsleiter so, als hätten sie ein gebrochenes Bein und Schmerzen. Zusätzlich ließen sie ein paar Magazine aus der Hand fallen. Half die Versuchsperson beim Aufheben der Magazine, wurde sie als hilfsbereit eingestuft (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.548).

Im dritten Versuch gaben sich die Versuchsleiter als blinde Personen aus, welche Hilfe beim Überqueren der Straße brauchen. Als hilfsbereit wurden die Versuchspersonen dann eingestuft, wenn sie der „blinden“ Person zumindest mitteilten, dass die Ampel grün zeigt (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.548).

Im Großen und Ganzen zeigte sich, dass individualistische Kulturen tatsächlich weniger dazu bereit waren zu helfen als kollektivistische Gesellschaften.

Die sogenannten Simpatia – Kulturen stellten sich im Vergleich zu den anderen Kulturen tatsächlich als hilfsbereiter heraus (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.553). Im Allgemeinen fiel auf, dass schnelles Gehen ebenso dazu führt, dass weniger geholfen wurde und man nicht stehen bleibt um zu helfen.

Die untersuchten Länder unterschieden sich stark in ihrer Hilfsbereitschaft. Sehr hilfreich, mit einem Prozentsatz von 93% waren die Menschen in Rio de Janeiro, Brasilien. Am wenigsten hilfreich waren die Menschen in Kuala Lumpur, Malaysia. New York City, die Stadt, die dafür bekannt ist weniger freundlich zu sein, nimmt in der Rangliste den vorletzten Platz ein. Die hilfreichsten Städte waren Rio de Janeiro, Lilongwe, Kalkutta, und Wien.

Am wenigsten hilfreich waren die Menschen in Sofia, Amsterdam, New York; und Kuala Lumpur (vgl. Levine, Norenzayan & Philbrick, 2011, S.554).

Tabelle 2 Cross – Cultural Differences								
	Overall helping Index		Blind Person		Dropped Pen		Hurt Leg	
City,Country	Rank	%	Rank	%	Rank	%	Rank	%
Rio de Janeiro, Brazil	1	93.33	1	100	1	100	4	80
San, Jose, Costa Rica	2	91.33	1	100	7	79	1	95
Lilongwe, Malawi	3	86	1	100	2	93	13	65
Calcutta, India	4	82.67	6	92	16	63	2	93
Vienna, Austria	5	81	12	75	6	88	4	80
Madrid, Spain	6	99.33	1	100	9	75	14	63
Copenhagen, Denmark	7	77.67	15	67	4	89	8	77
Shanghai, China	8	76.67	17	63	9	75	3	92
Mexico City, Mexico	9	75.67	6	92	17	55	4	80
San Salvador, El Salvador	10	74.67	6	92	4	89	20	43
Prague, Czech Republic	11	75	1	100	17	55	9	70
Stockholm, Schweden	12	72	18	58	3	92	11	66
Budapest, Hungary	13	71	15	67	8	76	9	70
Bucharest, Romania	14	68.67	6	92	14	66	19	48
Tel Aviv, Israel	15	68	10	83	13	67	16	54
Rome, Italy	16	63.33	12	75	21	35	4	80
Bangkok, Thailand	17	61	23	42	9	75	11	66
Taipei, Taiwan	18	59	21	50	15	65	15	62
Sofia, Bulgaria	19	57	11	80	12	69	23	22
Amsterdam, Netherlands	20	53.67	18	58	19	54	17	49
Singapore, Singapore	21	48	21	50	20	45	17	49
New York, United States	22	44.67	12	75	22	31	22	28
Kuala Lumpur, Malaysia	23	40.33	20	54	23	26	21	41

Abbildung2: Adaptierte Ergebnisse der Tabelle 2: Levine, Norenzayan, Philbrick, 2001, S.55

Geschlechtsunterschiede in der Hilfsbereitschaft

Eine sehr diskutierte Frage ist diese, ob Frauen und Männer denn gleich oder unterschiedlich hilfsbereit sind. Geschlechtsunterschiede sind laut unterschiedlichster Studien im prosozialem Verhalten kaum auffällig, trotzdem werden immer wieder Unterschiede ausfindig gemacht.

Beachtet man Unterschiede in den Motiven, so sind intrinsisch prosoziale Motive mehr von Mädchen zu erwarten, wohingegen extrinsisch prosoziale Motive überwiegend für Jungen sprechen. Je nach Situation ist zu sagen, ob Frauen oder Männer hilfsbereiter sind, eine allgemeine Richtlinie gibt es nicht (vgl. Silbereisen, Boehnke, Eisenberg, Palmonari, Reykowski, 1988, S.119).

Laut normativen Geschlechtserwartungen und Geschlechtsstereotypen helfen Männer eher in Situationen, in denen ritterliches, heroisches und heldenhaftes Verhalten gefragt ist. Frauen helfen mehr, wenn es darum geht, Freunden in Not zu helfen oder zeitintensive Freiwilligenarbeit zu leisten. Männer haben den Anschein offener gegenüber ritterlichem Verhalten zu sein, wohingegen Frauen eher soziale Unterstützung leisten. Stimmen diese Erwartungen und Stereotypen mit dem Verhalten überein, mag dies an der Dynamik der Erwartungsbestätigung, bzw. der sich – selbst- erfüllenden Prophezeiung liegen. Durch die normativen Geschlechtserwartungen und Geschlechtsstereotypen haben die Menschen ein Bild von Männern und Frauen im Bereich des hilfreichen Verhaltens entwickelt. Letzten Endes führen die Sozialisationsprozesse und die Dynamik der Erwartungsbestätigung dazu, dass die normativen Geschlechtserwartungen und Geschlechtsstereotypen tatsächlich eintreten und sich bewahrhaften (vgl. Bierhoff, 1990, S.85).

Ob Männer oder Frauen gegenüber Fremden und in akuten Notsituationen hilfsbereiter sind, soll in meinen Ergebnissen hervorkommen, in der Literatur wird jedoch davon ausgegangen, dass Männer gegenüber dem anderen Geschlecht und gegenüber Fremden hilfsbereiter sind als Frauen.

Frauen werden in der Literatur als nachgiebiger eingeordnet und gehen Bitten daher eher nach als Männer. Darüber hinaus scheint sich die Anwesenheit von Bystandern auf helfende Frauen negativer und belastender auszuwirken als auf Männer.

All dies sind natürlich nur Spekulationen und Vermutungen, welche aus Stereotypen und Vorurteilen hervorgehen. Anhand der Ergebnisse, aus der Studie der vorliegenden Arbeit, werden diese Aussagen überprüft.

Empirische Studie

Forschungsmethode

Als Grundlage für meine empirische Studie habe ich den Fragebogen von Dopp Niels et al. (2017) herangezogen und um einige soziodemographische Fragen erweitert. Um diesen Fragebogen sowohl in Österreich als auch in Tunesien zu verwenden, übersetzte ich den deutschen Fragebogen zusätzlich in die arabische und in die französische Sprache und legte diesen zum Korrekturlesen mehreren Native Speakern vor (Fragebögen siehe Anhang).

Den Versuchspersonen wurde erklärt, dass es in der Studie um prosoziales Verhalten geht und ihnen wurde vollständige Anonymität zugesichert.

Es handelt sich um ein Research Design mit **8 Versuchsgruppen** mit **3 unabhängigen Variablen** (Temperatur, Ort, Geschlecht). Abbildung 3 gibt Auskunft über die 8 Versuchsgruppen:

Nation	Österreich				Tunesien			
Geschlecht	Männlich		Weiblich		Männlich		weiblich	
Temperatur	kalt	Warm	Kalt	Warm	Kalt	Warm	Kalt	warm

Abbildung 3: Auskunft über die 8 Versuchsgruppen

Um die Hilfsbereitschaft der ProbandInnen zu untersuchen, wurde eine empirische Studie mit einem Fragebogen durchgeführt. Um ein verlässliches Ergebnis zu erzielen wurden insgesamt 120 Personen an unterschiedlich warmen Tagen befragt. Insgesamt wurden 15 Tunesier, 15 Tunesierinnen, 15 Österreicher und 15 Österreicherinnen an warmen Tagen und 15 Tunesier, 15 Tunesierinnen, 15 Österreicher und 15 Österreicherinnen an kalten Tagen befragt.

Forschungsfragen

Ist Helfen mehr von der Kultur oder mehr von der Temperatur abhängig?

Wird in Tunesien mehr geholfen als in Österreich?

Wird an warmen Tagen weniger geholfen?

Helfen Männer mehr als Frauen?

Methode

Im Zeitraum von November bis Februar wurde die Hilfsbereitschaft von Tunesiern und Tunesierinnen in Tunesien (30 männlich- 30 weiblich) – und Österreichern und Österreicherinnen (30 männlich- 30 weiblich), im Alter von 20-55 Jahren, erhoben. Dies wird an zwei verschiedenen Tagen durchgeführt, diese sollen sich um mindestens 10° Celsius voneinander unterscheiden.

Um die Validität und Generalisierbarkeit zu stärken, wurden gleich viele Männer/Frauen und TunesierInnen/ÖsterreicherInnen befragt. Darüber hinaus fand die Untersuchung an unterschiedlichen Tagen im Zeitraum von November bis Februar statt um zu gewährleisten, dass die Temperaturen um mindestens 10 ° C unterscheiden:

Tabelle 1: Temperaturen

	Tunesien	Österreich
Kalt	14.Februar: 12 °C/7 °C	26.Februar: -7 °C/-13 °C
warm	29.November: 24 °C/8 °C	27.November: 7 °C/-2 °C

Hypothesen (gerichtet)

- 1) Männer helfen mehr als Frauen.
- 2) Tunesier helfen mehr als Österreicher.
- 3) An kühlen Tagen wird mehr geholfen als an warmen Tagen.
- 4) Tunesier in Österreich helfen mehr als Österreicher in Österreich.

Untersuchungsziele

Das zentrale Ziel der Untersuchung dieser Arbeit bestand darin, die im theoretischen Teil der Arbeit hergeleiteten zentralen Hypothesen zum Hilfeverhalten einer empirischen Testung zu unterziehen. Im Einzelnen sollte also untersucht werden, ob und inwieweit TunesierInnen mehr helfen als ÖsterreicherInnen, Männer mehr helfen als Frauen, an kühlen Tagen mehr geholfen wird als an warmen Tagen und ob Hilfeverhalten altersabhängig ist. Da sich vorangehende Forschung primär auf die Analyse des Zusammenhangs zwischen Hilfeverhalten und Temperatur konzentriert hat, lag der Schwerpunkt der vorliegenden Arbeit darauf, dass die Untersuchung an unterschiedlich warmen Tagen durchgeführt wird. Insbesondere sollte den Fragen nachgegangen werden, ob Temperatur einen Einfluss auf das menschliche Hilfeverhalten hat und ob es kulturelle Unterschiede in dieser Hinsicht gibt.

Rekrutierung der UntersuchungsteilnehmerInnen

Es wurde darauf geachtet, dass die Fragebögen von allen UntersuchungsteilnehmerInnen sowohl in der kalten als auch in der warmen Periode am selben Tag ausgefüllt werden, da gewährleistet werden musste, dass es jede Versuchsgruppe immer mit derselben Temperatur zu tun hatte. Die Schwierigkeit bei der Rekrutierung der UntersuchungsteilnehmerInnen bestand darin, ProbandInnen zu finden, welche den Fragebogen am selben Tag der Aushändigung ausfüllten. Einige Fragebögen konnten nicht ausgewertet werden, da sie nicht am Tag der Aushändigung ausgefüllt worden sind und dadurch das Ergebnis verfälscht werden würde. Insgesamt nahmen 120 Personen an meiner Befragung teil.

Die Teilnehmer wurden bei der Rekrutierung über die genauen Ziele der Untersuchung im Unklaren gelassen. Es wurde ihnen lediglich mitgeteilt, es handele sich um ein Projekt zur Untersuchung des Hilfeverhaltens. Danach wurden sie aber über die vollständige Untersuchungsmethode und Hypothesen aufgeklärt.

Ergebnisse

Tabelle 2: Tabelle gesamt

Temperatur	Erste- Hilfe MW	Erste- Hilfe SD	Tierbefreiung MW	Tierbefreiung SD	PKW – Panne MW	PKW-Panne SD	Frierender Obdachloser MW	Frierender Obdachloser SD	Schulunterstützung MW	Schulunterstützung SD	Schulunterstützung Afrika MW	Schulunterstützung Afrika SD	Gesamt MW	Gesamt SD
Warm	5,54	,96	4,46	1,75	5,78	,70	4,66	1,44	5,06	1,20	5,12	1,77	5,16	,79
Kalt	6,11	,78	5,11	1,00	5,31	1,21	4,88	1,20	4,33	1,44	5,15	,85	5,32	,72
Gesamt	5,87	,89	4,66	1,44	5,51	1,03	4,79	1,28	4,64	1,37	5,14	1,28	5,25	,74
Warm	5,62	,41	3,97	,92	5,48	,33	1,80	,51	4,57	,47	5,33	,54	5,15	,19
Kalt	5,58	,55	4,16	1,12	5,50	,36	2,16	1,00	4,66	,51	5,37	,77	5,26	,28
Gesamt	5,60	,48	4,07	1,02	5,49	,34	1,98	,81	4,62	,49	5,35	,66	5,21	,24
Warm	5,58	,68	4,01	1,31	5,61	,53	3,01	1,75	4,78	,87	5,24	1,19	5,15	,52
Kalt	5,83	,71	4,62	1,15	5,40	,87	3,48	1,75	4,50	1,06	5,26	,80	5,29	,53
Gesamt	5,72	,70	4,34	1,25	5,50	,73	3,26	1,75	4,63	,98	5,25	,99	5,23	,52
Warm	5,18	1,01	3,46	1,68	4,87	1,72	4,02	1,85	3,14	2,07	4,95	1,44	4,27	1,37
Kalt	5,33	,76	4,94	,62	5,02	,93	4,30	1,60	5,69	,76	5,25	1,03	5,08	,49
Gesamt	5,25	,89	4,13	1,49	4,94	1,40	4,14	1,72	4,28	2,05	5,09	1,26	4,63	1,12
Warm	5,51	,51	3,91	,46	5,13	,43	2,20	1,42	4,17	,99	4,95	,60	5,04	,23
Kalt	5,54	,57	4,07	,52	5,00	,48	2,50	1,39	4,26	,87	4,85	,71	5,03	,37
Gesamt	5,52	,53	3,98	,49	5,06	,45	2,34	1,39	4,21	,92	4,90	,64	5,04	,30
Warm	5,34	,81	3,68	1,25	5,00	1,25	3,13	1,78	3,64	1,69	4,95	1,10	4,65	1,05
Kalt	5,44	,67	4,49	,71	5,01	,72	3,37	1,73	4,95	1,08	5,04	,89	5,05	,42
Gesamt	5,39	,74	4,06	1,10	5,00	1,03	3,24	1,80	4,25	1,57	5,00	1,00	4,83	,84
Warm	5,33	,99	3,70	1,70	5,24	1,45	4,28	1,70	3,92	1,99	5,02	1,55	4,63	1,23
Kalt	5,75	,85	5,03	,83	5,17	1,08	4,61	1,41	4,96	1,34	5,20	,92	5,21	,62
Gesamt	5,54	,94	4,38	1,48	5,21	1,26	4,45	1,55	4,45	1,75	5,11	1,26	4,92	1,00
Warm	5,56	,46	3,94	,72	5,31	,41	2,00	1,07	4,37	,79	5,14	,59	5,10	,21
Kalt	5,56	,55	4,12	,88	5,26	,49	2,32	1,19	4,47	,72	5,13	,78	5,15	,34
Gesamt	5,56	,50	4,03	,80	5,28	,45	2,16	1,13	4,42	,75	5,13	,68	5,12	,28
Warm	5,54	,76	3,83	1,27	5,28	1,03	3,08	1,80	4,16	1,48	5,08	1,14	4,88	,88
Kalt	5,65	,71	4,56	,97	5,22	,82	3,43	1,73	4,71	1,08	5,16	,84	5,18	,49
Gesamt	5,55	,74	4,20	1,18	5,25	,93	3,25	1,77	4,44	1,32	5,12	1,00	5,03	,73

Gibt es einen Unterschied im Hilfeverhalten zwischen den Kulturen, den Geschlechtern und der Temperatur?

Um diese Fragestellung zu beantworten wurde eine multifaktorielle Varianzanalyse gerechnet. Tabelle 3 gibt die genauen Mittelwerte und Standardabweichungen der untersuchten abhängigen Variablen an.

Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variablen (Ort, Temperatur, Geschlecht): abhängige Variable: generelles Hilfeverhalten.

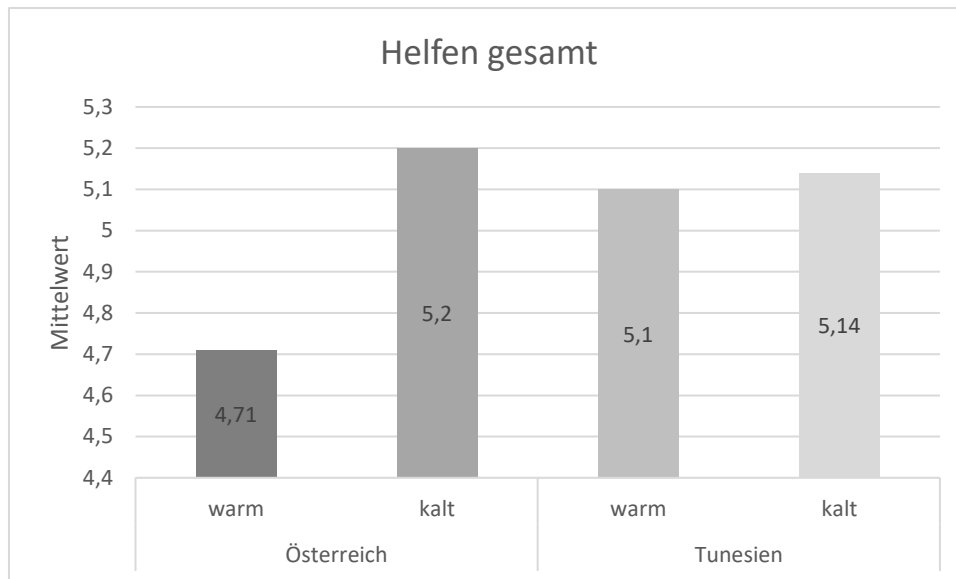
Tabelle 2: Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variable (Ort, Temperatur, Geschlecht). Abhängige Variable: generelles Hilfeverhalten.

Quelle	Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
Geschlecht	3,810	1	3,810	8,298	,005
Wo	,765	1	,765	1,665	,200
Temperatur	1,987	1	1,987	4,328	,040
Geschlecht * Wo	1,106	1	1,106	2,410	,124
Geschlecht * Temperatur	,468	1	,468	1,019	,315
Wo * Temperatur	1,349	1	1,349	2,937	,089
Geschlecht * Wo * Temperatur	1,057	1	1,057	2,301	,132
Fehler	49,132	107	,459		
Gesamt	2973,809	115			

Es zeigten sich in den Hauptfaktoren *Geschlecht* ($F(df = 1) = 8,29; p = .00$) und in der *Temperatur* ($F(df = 1) = 4,32; p = .04$) signifikante Unterschiede im generellen Hilfeverhalten.

Frauen ($MW = 5,23(SD = ,09)$) helfen signifikant häufiger als Männer ($MW = 4,85(SD = ,08)$). Bei warmen Temperaturen wird weniger geholfen ($MW = 4,91(SD = ,09)$) als bei kalten Temperaturen ($MW = 5,17(SD = ,08)$).

Weiteres gibt es eine tendenziell signifikante Interaktion zwischen Temperatur und Ort des Helfens ($F(df = 1) = 2,93; p = .089$). Es zeigte sich, dass in Österreich bei kalten Temperaturen mehr geholfen wird, während in Tunesien es keinen Unterschied machte, ob es warm oder kalt war, siehe Abbildung 4.



Wo	Temperatur	Mittelwert	Standardfehler
Österreich	warm	4,719	,133
	kalt	5,202	,128
Tunesien	warm	5,101	,124
	kalt	5,148	,124

Abbildung3: Unterschiede im Hilfeverhalten von österreichischen Vpn und tunesischen Vpn bei kalten und warmen Tagen

Der Hauptfaktor Ort spielte keine Rolle für das generelle Hilfeverhalten ($F(1,66) = 1,66; p = .20$).

Alle anderen Interaktionen waren nicht signifikant.

In weiterer Folge werden nun die sechs Hilfsituationen einzeln analysiert um etwaige Geschlechts-, Kultur- und Temperaturunterschiede des Hilfeverhaltens zu identifizieren.

Hilfeverhalten 1 (Erste - Hilfe Verhalten)

Tabelle 4 zeigt die Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variablen (Ort, Temperatur, Geschlecht): abhängige Variable: Hilfeverhalten in einer Erste –Hilfe Situation.

Tabelle4: Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variable (Ort, Temperatur, Geschlecht). Abhängige Variable: Hilfeverhalten in einer Erste- Hilfe Situation.

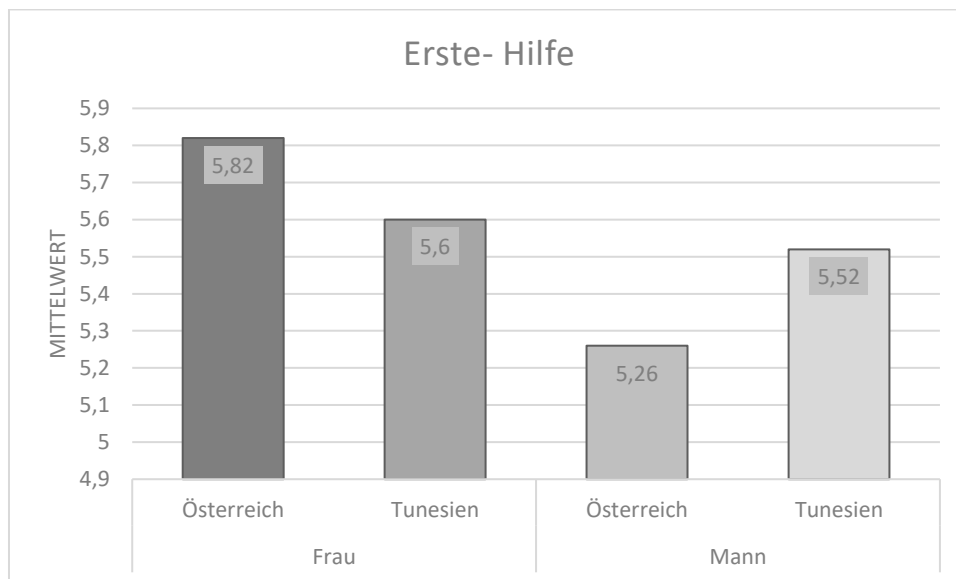
Quelle	Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
Geschlecht	2,915	1	2,915	5,620	,020
Wo	,013	1	,013	,026	,873
Temperatur	,891	1	,891	1,718	,193
Geschlecht * Wo	1,733	1	1,733	3,341	,070
Geschlecht * Temperatur	,210	1	,210	,405	,526
Wo * Temperatur	,903	1	,903	1,741	,190
Geschlecht * Wo * Temperatur	,435	1	,435	,838	,362
Fehler	55,500	107	,519		
Gesamt	3613,667	115			

Beim Erste – Hilfe Verhalten gibt es signifikante Geschlechtsunterschiede ($F(df=1) = 5,62$; $p=.02$). Frauen helfen signifikant häufiger ($MW = 5,71$ ($SD=,09$)) als Männer ($MW= 5,39$ ($SD=,09$)).

Außerdem zeigte sich eine tendenziell signifikante Interaktion zwischen *Geschlecht* und *Ort* des Hilfeverhaltens ($F(df= 1) = 3,34$; $p=.07$).

Geschlecht	Wo	Mittelwert	Standardfehler
Frau	Österreich	5,828	,143
	Tunesien	5,603	,129
Mann	Österreich	5,260	,134
	Tunesien	5,529	,134

Abbildung5: Unterschiede im Hilfeverhalten von österreichischen und tunesischen Vpn.



Österreichische Frauen helfen mehr als Frauen in Tunesien, während es bei den Männern genau umgekehrt ist. Tunesische Männer helfen mehr als Österreichische.

Alle anderen Interaktionen waren nicht signifikant.

Hilfeverhalten 2: Tierbefreiung

Tabelle 5 zeigt die Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variablen (Ort, Temperatur, Geschlecht): abhängige Variable: Hilfeverhalten bei Tierleid.

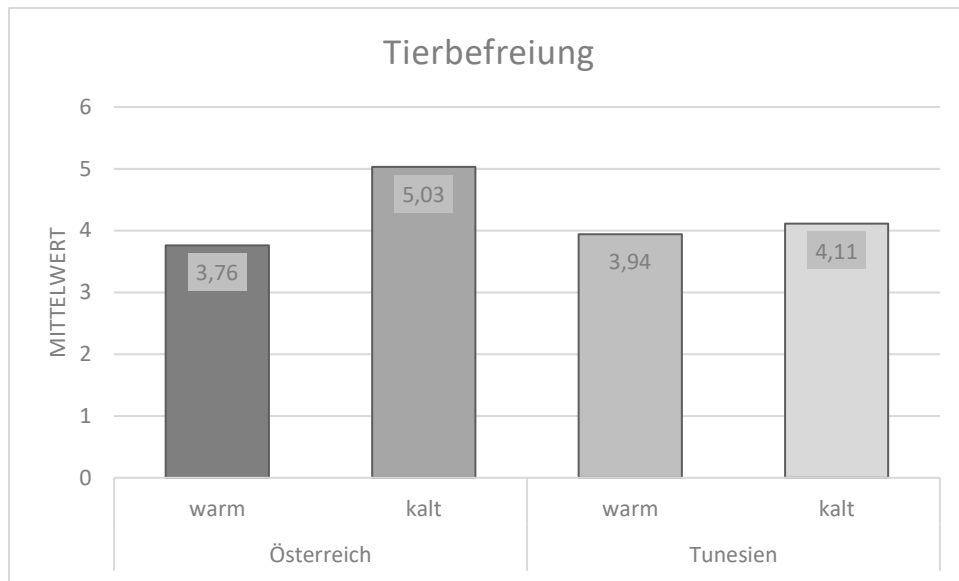
Tabelle 5: Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variable (Ort, Temperatur, Geschlecht). Abhängige Variable: Hilfeverhalten bei Tierleid.

Quelle	Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
Geschlecht	1,488	1	1,488	1,226	,271
Wo	3,789	1	3,789	3,123	,080
Temperatur	14,696	1	14,696	12,112	,001
Geschlecht * Wo	,622	1	,622	,512	,476
Geschlecht * Temperatur	,285	1	,285	,235	,629
Wo * Temperatur	8,432	1	8,432	6,949	,010
Geschlecht * Wo * Temperatur	,372	1	,372	,306	,581
Fehler	129,833	107	1,213		
Gesamt	2190,583	115			

Bei der Tierbefreiung gibt es signifikante Temperaturunterschiede ($F(df=1) = 12,11$; $p = .00$). An kalten Tagen wird mehr geholfen ($MW = 4,57$ ($SD = ,14$)) als an warmen Tagen ($MW = 3,85$ ($SD = ,14$)).

Außerdem zeigte sich ein tendenziell signifikanter Unterschied in der *Kultur* ($F(df=1) = 3,12$; $p = .08$). In Österreich wird eher mehr geholfen ($MW = 4,39$ ($SD = ,15$)) als in Tunesien ($MW = 4,03$ ($SD = ,14$)).

Es zeigte sich eine signifikante Interaktion zwischen der *Temperatur* und dem *Ort* des Hilfeverhaltens ($F(df=1) = 6,94$; $p = .01$). In Österreich wird bei kalten Temperaturen wesentlich häufiger geholfen als an warmen Tagen. In Tunesien zeigte sich kein Unterschied im Hilfeverhalten.



Wo	Temperatur	Mittelwert	Standardfehler
Österreich	warm	3,765	,216
	kalt	5,030	,209
Tunesien	warm	3,944	,201
	kalt	4,119	,202

Abbildung6: Unterschiede im Hilfeverhalten von österreichischen Vpn und tunesischen Vpn bei kalten und warmen Tagen.

Hilfeverhalten 3: PKW- Panne

Tabelle 6 zeigt die Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variablen (Ort, Temperatur, Geschlecht): abhängige Variable: Hilfeverhalten bei einer PKW- Panne.

Tabelle 6: Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variable (Ort, Temperatur, Geschlecht). Abhängige Variable: Hilfeverhalten bei einer PKW- Panne.

Quelle	Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
Geschlecht	7,476	1	7,476	8,916	,004
Wo	,027	1	,027	,032	,859
Temperatur	,356	1	,356	,425	,516
Geschlecht * Wo	,208	1	,208	,248	,619
Geschlecht * Temperatur	,413	1	,413	,493	,484
Wo * Temperatur	,074	1	,074	,088	,767
Geschlecht * Wo * Temperatur	1,056	1	1,056	1,259	,264
Fehler	89,721	107	,839		
Gesamt	3271,111	115			

Bei der PKW- Panne gibt es signifikante Geschlechtsunterschiede ($F(df=1) = 8,91$; $p = .00$). Frauen helfen signifikant häufiger ($MW = 5,52$ ($SD = ,12$)) als Männer ($MW = 5,00$ ($SD = ,121$)).

Alle anderen Haupteffekte und Interaktionen waren nicht signifikant.

Hilfeverhalten 4: Frierender Obdachloser

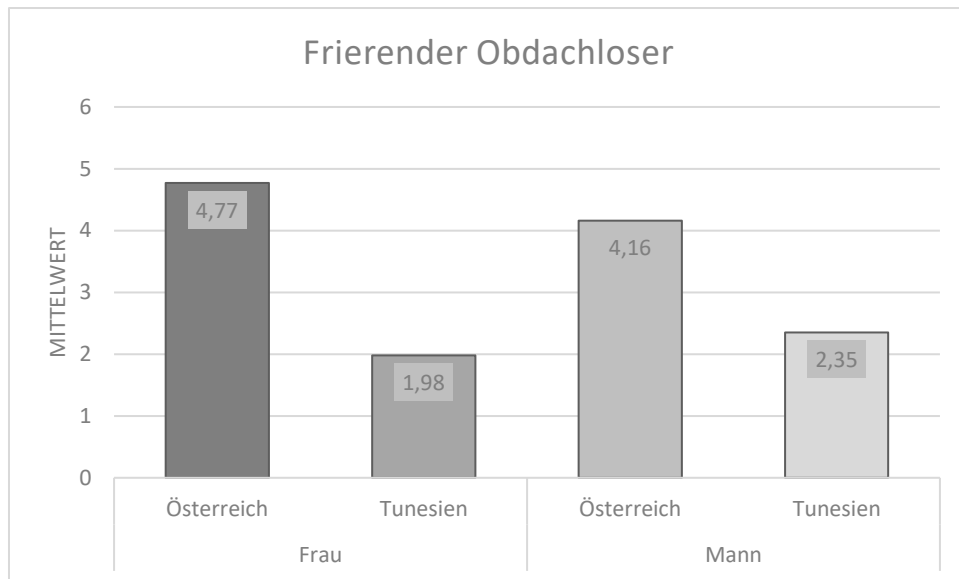
Tabelle 7 zeigt die Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variablen (Ort, Temperatur, Geschlecht): abhängige Variable: Hilfeverhalten gegenüber einem frierenden Obdachlosen.

Tabelle 7: Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variable (Ort, Temperatur, Geschlecht). Abhängige Variable: Hilfeverhalten gegenüber einem frierenden Obdachlosen.

Quelle	Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
Geschlecht	,432	1	,432	,235	,629
Wo	150,570	1	150,570	82,018	,000
Temperatur	2,450	1	2,450	1,335	,251
Geschlecht * Wo	6,811	1	6,811	3,710	,057
Geschlecht * Temperatur	7,303E-6	1	7,303E-6	,000	,998
Wo * Temperatur	,044	1	,044	,024	,877
Geschlecht * Wo * Temperatur	,031	1	,031	,017	,898
Fehler	196,433	107	1,836		
Gesamt	1578,222	115			

Es zeigte sich ein signifikanter Unterschied in der *Kultur* ($F(df=1) = 82,01; p = .00$). In Österreich wird eher mehr geholfen ($MW = 4,47 (SD = ,185)$) als in Tunesien ($MW = 2,16 (SD = ,175)$).

Es gibt eine signifikante Interaktion zwischen *Geschlecht* und *Ort* ($F(df=1) = 3,71; p = .05$). Österreichische Frauen helfen signifikant mehr als tunesische Frauen, während der Unterschied zwischen österreichischen und tunesischen Männern nicht so stark ausfällt.



Geschlecht	Wo	Mittelwert	Standardfehler
Frau	Österreich	4,778	,269
	Tunesien	1,983	,243
Mann	Österreich	4,164	,253
	Tunesien	2,350	,252

Abbildung7: Unterschiede im Hilfeverhalten von österreichischen und tunesischen Vpn.

Hilfeverhalten 5: Schulunterstützung

Tabelle 8 zeigt die Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variablen (Ort, Temperatur, Geschlecht): abhängige Variable: Hilfeverhalten bei Schulunterstützung.

Tabelle 8: Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variable (Ort, Temperatur, Geschlecht). Abhängige Variable: Hilfeverhalten bei Schulunterstützung

Quelle	Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
Geschlecht	3,281	1	3,281	2,402	,124
Wo	,532	1	,532	,390	,534
Temperatur	7,034	1	7,034	5,149	,025
Geschlecht * Wo	,110	1	,110	,080	,777
Geschlecht * Temperatur	18,939	1	18,939	13,864	,000
Wo * Temperatur	4,803	1	4,803	3,516	,064
Geschlecht * Wo * Temperatur	19,049	1	19,049	13,944	,000
Fehler	146,169	107	1,366		
Gesamt	2468,000	115			

Bei der Schulunterstützung gibt es signifikante Temperaturunterschiede ($F (df=1) = 5,14$; $p = .02$). An kalten Tagen wird mehr geholfen ($MW = 4,73$ ($SD = ,15$)) als an warmen Tagen ($MW = 4,24$ ($SD = ,15$)).

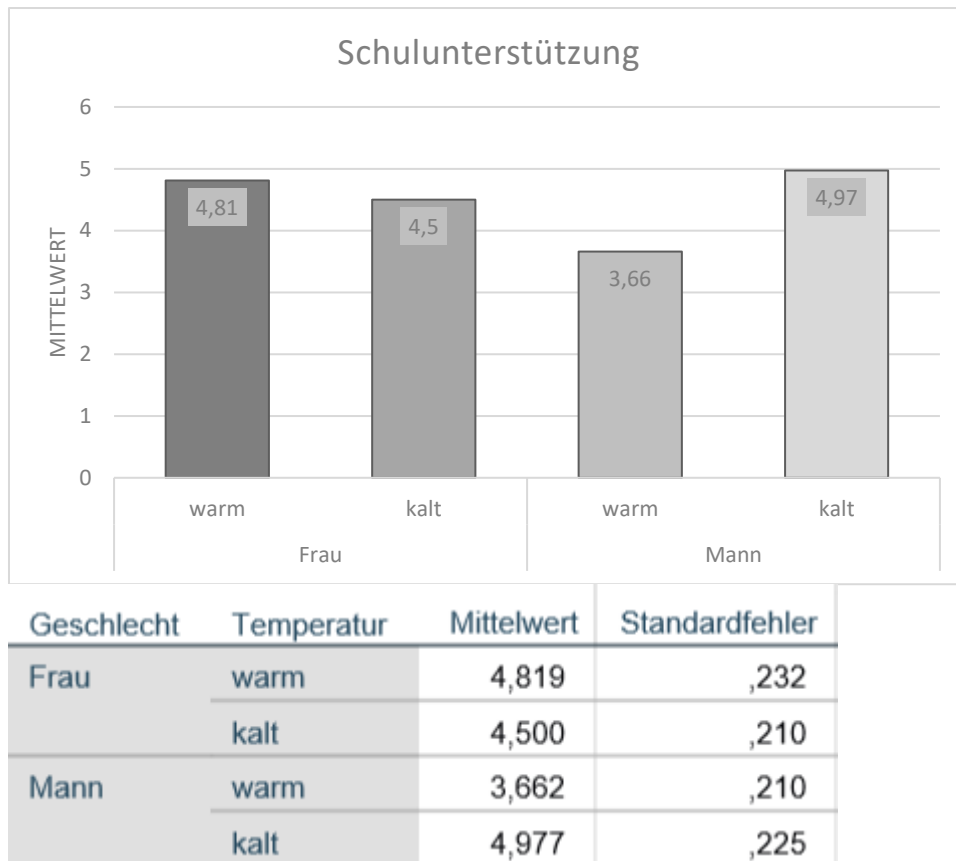
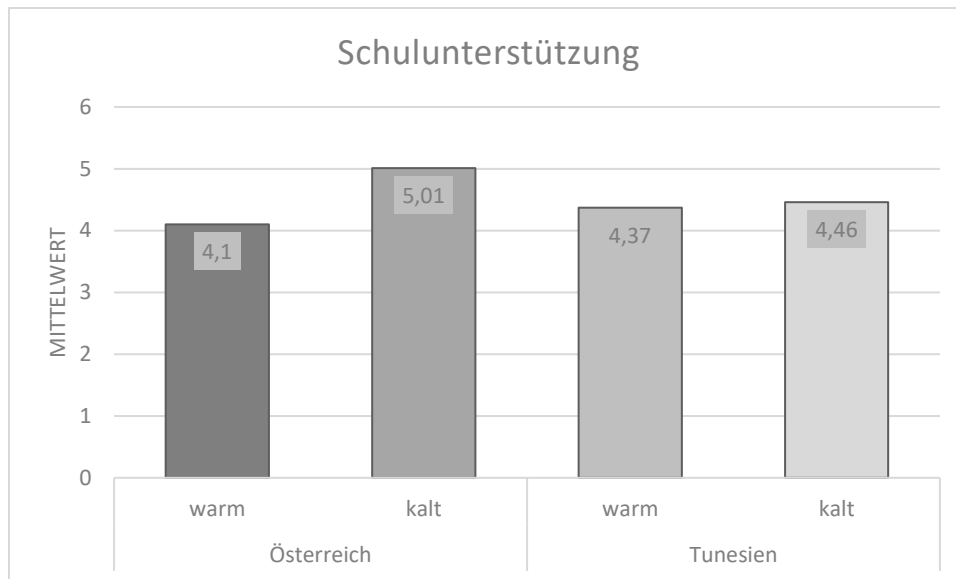


Abbildung 8: Unterschiede im Hilfeverhalten von Männern und Frauen bei kalten und warmen Tagen.

Frauen helfen bei wärmeren Temperaturen mehr als bei kalten, während dies bei Männern genau umgekehrt ist.

Wo	Temperatur	Mittelwert	Standardfehler
Österreich	warm	4,103	,229
	kalt	5,013	,221
Tunesien	warm	4,378	,213
	kalt	4,464	,214

Abbildung 9: Unterschiede im Hilfeverhalten von österreichischen Vpn und tunesischen Vpn bei kalten und warmen Tagen.



In Österreich wird bei kalten Temperaturen mehr geholfen als bei warmen, in Tunesien fällt der Unterschied im Hilfeverhalten nicht so stark aus.

Geschlecht	Wo	Temperatur	Mittelwert	Standardfehler
Frau	Österreich	warm	5,061	,352
		kalt	4,333	,302
	Tunesien	warm	4,578	,302
		kalt	4,667	,292
Mann	Österreich	warm	3,146	,292
		kalt	5,692	,324
	Tunesien	warm	4,178	,302
		kalt	4,262	,312

Abbildung 10: Unterschiede im Hilfeverhalten von österreichischen und tunesischen Vpn bei kalten und warmen Tagen.

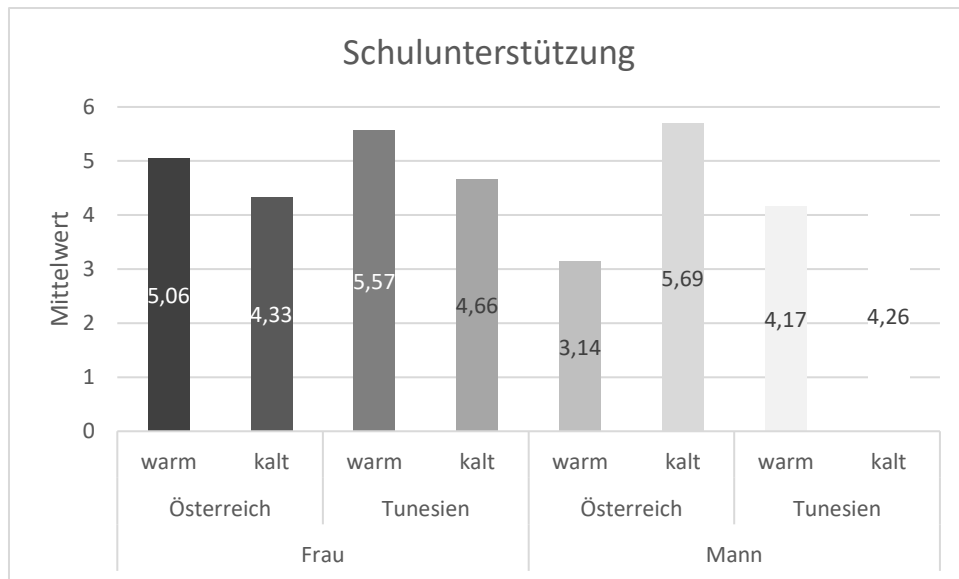


Abbildung 11: Unterschiede im Hilfeverhalten von österreichischen Vpn und tunesischen Vpn bei kalten und warmen Tagen.

Tunesische Frauen unterstützen Schulen bei warmen Tagen, während die höchsten Werte bei den österreichischen Männern gemessen wurden.

Hilfeverhalten 6: Schulunterstützung in Afrika

Tabelle 9 zeigt die Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variablen (Ort, Temperatur, Geschlecht): abhängige Variable: Hilfeverhalten bei Schulunterstützung in Afrika.

Tabelle 9: Ergebnisse der multifaktoriellen Varianzanalyse. Unabhängige Variable (Ort, Temperatur, Geschlecht). Abhängige Variable: Hilfeverhalten bei Schulunterstützung in Afrika

Quelle	Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
Geschlecht	1,625	1	1,625	1,570	,213
Wo	,002	1	,002	,001	,969
Temperatur	,135	1	,135	,130	,719
Geschlecht * Wo	1,232	1	1,232	1,189	,278
Geschlecht * Temperatur	,027	1	,027	,026	,872
Wo * Temperatur	,268	1	,268	,259	,612
Geschlecht * Wo * Temperatur	,289	1	,289	,279	,598
Fehler	110,805	107	1,036		
Gesamt	3138,111	115			

Im Hilfeverhalten für afrikanische Schulen gibt es keine Geschlechtsunterschiede, keine Kulturunterschiede, keine Temperaturunterschiede und die Interaktionen waren ebenfalls nicht signifikant.

Regression

Um den Einfluss der Kultur, des Geschlechts, der Temperatur und der Erregung auf das Hilfeverhalten zu bestimmen, wurde für jede Hilfsituation eine lineare Regression gerechnet. Als abhängige Variable diente das Hilfeverhalten, als unabhängige Variablen gingen in die Berechnung (1) die Erregung, (2) die Promotionsorientierung, (3) die Bereitschaft zur Gehorsamkeit, (4) die ethnische Identität, (5) das Geschlecht, (6) der Ort und (7) die Temperatur in die Berechnung ein.

Die folgende Tabelle 10 gibt die Ergebnisse an (Standardisierte Koeffizienten (Beta) und Signifikanz (sig. $P < .01$ **, $p < .05$ *).

Tabelle 10. Standardisierte Beta und Signifikanz der Variablen in den sechs Regressionsanalysen

Unabhängige Variablen	Erste-Hilfe	Tierleid	PKW-Panne	Frierender Obdachloser	Schulunterstützung	Schulunterstützung in Afrika
Arousal	,31**	,33**	-,17	,05	,20*	-,14
Promotion	-,37**	,05	-,07	-,14	-,01	-,35*
Gehorsamkeit	-,27*	-,12	-,33**	-,18*	-,17	-,22*
Ethnische Identität	,24*	,10	,35**	,23**	,27*	,34**
Geschlecht	-,25**	-,07	-,20*	-,03	-,05	-,13
Ort	-,31*	-,07	,12	-,70**	,05	-,12
Temperatur	,04	,27**	-,09	,07	,23**	-,01
Korrigiertes R-Quadrat	.13**	.17**	.12**	.44**	.09*	.06*
Sig. Änderung in F	.00**	.00**	.00**	.00**	.02*	.04*

Wie man aus Tabelle 10 ablesen kann, spielt die ethnische Identität eine signifikante Rolle in 5 von 6 Situationen. Je eher die Vpn eine ethnische Identität entwickelt haben und ausleben, desto eher helfen sie.

Ebenso spielt die Gehorsamkeit in 4 von 6 Situationen eine wichtige Rolle. Personen, die sich ungehorsam verhalten, helfen mehr.

In drei Situationen spielt die Erregung eine signifikante Rolle. Je erregter man ist, desto eher hilft man in einer Erste-Hilfe Situationen, bei Tierleid und bei einer PKW-Panne. Der Einfluss der Promotionsneigung des Geschlechts, des Orts und der Temperatur konnte nur in 2 Situationen gemessen werden.

Ergebnisse

Eine zentrale Frage dieser Diplomarbeit ist, ob es Temperaturunterschiede in der Hilfsbereitschaft gibt. Laut der Studie „Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping“, welche von Belkin & Kouchaki (2017) veröffentlicht wurde und die Grundlage meiner Diplomarbeit bildet, sind wir bei höheren Temperaturen weniger dazu geneigt, anderen Menschen helfend unter die Arme zu greifen.

Bei Belkin & Kouchaki handelt es sich um eine dreiteilige Studie, anhand derer der Zusammenhang zwischen unangenehmen Temperaturen und individuellem prosozialem Verhalten gezeigt wird. In ihrer Arbeit (2017) fanden sie heraus, dass die Umgebungstemperatur offenbar einen Einfluss darauf hat, wie wir uns anderen gegenüber verhalten. Im Rahmen der vorliegenden Diplomarbeit wurde eine empirische Studie durchgeführt, um genau diesen Zusammenhang zu beleuchten und um die Hypothesen von Belkin & Kouchaki (2017) zu überprüfen.

Laut der ersten Hypothese der beiden Autorinnen seien Menschen in unangenehmen Umgebungen, wie beispielsweise bei extremer Hitze, weniger dazu bereit zu helfen als in angenehmen Umgebungen.

Die zweite Hypothese hängt eng mit der ersten zusammen, sie besagt, dass Ermüdung die Verbindung zwischen unangenehmer Hitze und Hilfeverhalten ist. So soll unangenehme Hitze zu Ermüdung führen und Ermüdung zu reduziertem Hilfeverhalten. Ermüdung hat also einen Einfluss auf Affekte und Kognitionen und ist der entscheidende Treiber von reduziertem Hilfeverhalten.

Laut der dritten Hypothese soll eine unangenehme Umgebung dazu führen, dass unsere negativen Affekte steigen und unsere positiven Affekte aufgrund von Ermüdung sinken (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.527).

In ihrer ersten Studie fanden die Forscherinnen heraus, dass sich VerkäuferInnen bei höheren Temperaturen anders verhalten als sonst. Aus den Daten wurde beispielsweise abgelesen, dass VerkäuferInnen bei Hitze deutlich weniger prosozial sind. Die Forscherinnen schlossen daraus, dass Hitze die Motivation und die Bereitschaft zum freiwilligen Helfen reduziert (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.528).

Die zweite Studie diente dazu, noch einmal den Zusammenhang zwischen unangenehm warmen Raumtemperaturen und hilfreichem Verhalten zu beobachten.

TeilnehmerInnen, die sich zuvor eine Situation vorstellten, in der ihnen heiß war, waren nun weniger bereit zu helfen. Sie fühlten sich stärker ermüdet als TeilnehmerInnen der Kontrollgruppe; ihre positive Stimmung war zurückgegangen. Hitze hat also einen direkten negativen Einfluss auf individuelles Hilfeverhalten, selbst wenn man sich diese Hitze nur vorstellt und nicht wirklich erlebt. Im Rahmen der dritten Studie stellte sich heraus, dass auch leichte Temperaturunterschiede das menschliche Verhalten beeinflussen können.

Die Ergebnisse der drei Studien zeigen, dass Hitze und der Abfall von prosozialem Verhalten in einem direkten Zusammenhang stehen. So haben auch kleine Temperaturveränderungen sowohl in sozialen als auch in organisatorischen Situationen Auswirkungen auf die Wahrnehmung, die Gefühle und das Verhalten. Die Forscherinnen Belkin & Kouchaki denken, dass dies der Grund dafür sein kann, warum sich die Hilfsbereitschaft bei höheren Temperaturen schneller verflüchtigt (vgl. Belkin & Kouchaki, 2017, S.534).

Die im Rahmen dieser Diplomarbeit durchgeführte empirische Untersuchung diene dazu, die Hypothesen von Belkin & Kouchaki (2017) zu überprüfen und herauszufinden, ob ihre Ergebnisse auch auf die Hilfsbereitschaft in Österreich und Tunesien zutreffen.

Dazu wurden im Fragebogen insgesamt 6 Situationen geschaffen, in denen die Hilfsbereitschaft der ProbandInnen gefragt ist. Um den Zusammenhang zwischen unangenehmen Temperaturen und individuellem prosozialem Verhalten zu überprüfen, wurde der Fragebogen sowohl an kalten als auch an warmen Tagen ausgehändigt. Während sich die Versuchspersonen von Belkin & Kouchaki (2017) in der zweiten Studie lediglich eine Situation vorstellten in der ihnen heiß oder kalt gewesen ist, empfanden die ProbandInnen der empirischen Untersuchung dieser Diplomarbeit tatsächlich entweder ein kaltes oder ein warmes Körpergefühl während des Ausfüllens des Fragebogens.

In der zweiten geschaffenen Situation, bei der Tierbeifreung, stellte sich tatsächlich wie bei Belkin & Kouchaki (2017) heraus, dass Hitze einen direkten negativen Einfluss auf individuelles Hilfeverhalten hat. Es zeigten sich signifikante Temperaturunterschiede ($F(df=1) = 12,11; p = .00$). An kalten Tagen wurde mehr geholfen ($MW = 4,57 (SD = ,14)$) als an warmen Tagen ($MW = 3,85 (SD = ,14)$). Vor allem in Österreich wird bei kalten Temperaturen wesentlich häufiger geholfen als an warmen Tagen. In Tunesien zeigte sich kein Unterschied im Hilfeverhalten. In der

zweiten Hilfsituation konnten also die Ergebnisse von Belkin & Kouchaki (2017) bestätigt werden.

In der Hilfsituation 5, bei der die Schulunterstützung der ProbandInnen gefragt war, gibt es ebenfalls signifikante Temperaturunterschiede ($F(df=1)= 5,14; p= .02$). Noch einmal werden die Ergebnisse von Belkin & Kouchaki (2017) bekräftigt, denn an kalten Tagen wurde mehr geholfen ($MW = 4,73 (SD=,15)$) als an warmen Tagen ($MW= 4,24 (SD= ,15)$). Interessanterweise stellte sich heraus, dass Frauen bei wärmeren Temperaturen mehr helfen als bei kalten, während dies bei Männern genau umgekehrt ist. Vor allem in Österreich wird bei kalten Temperaturen mehr geholfen als bei warmen, in Tunesien fällt der Unterschied im Hilfeverhalten nicht so stark aus.

Obwohl es in den Hilfsituationen Erste- Hilfe, PKW- Panne, frierender Obdachloser und Schulunterstützung in Afrika keine signifikanten Temperaturunterschiede im Hilfeverhalten gibt, zeigen die Hilfsituationen Tierbefreiung und Schulunterstützung, dass es, wie laut Belkin & Kouchaki (2017), einen signifikanten Zusammenhang zwischen unangenehmen Temperaturen und individuellem prosozialem Verhalten gibt. An Tagen mit kälteren Temperaturen waren die ProbandInnen der Hilfsituationen Tierbefreiung und Schulunterstützung mehr dazu bereit zu helfen als ProbandInnen, die sich mit diesen Hilfsituationen an unangenehm warmen Tagen auseinandersetzten.

So konnte die Hypothese von Belkin & Kouchaki, dass Hitze und der Abfall von prosozialem Verhalten in einem direkten Zusammenhang stehen, für spezifische Situationen verifiziert werden.

Tatsächlich haben auch kleine Temperaturveränderungen sowohl in sozialen als auch in organisatorischen Situationen Auswirkungen auf unsere Hilfsbereitschaft.

Auch die Annahme von Williams & Bargh (2008), Kolb (2012), Ijzerman & Semin (2009), dass körperliche Wärme zu prosozialem Hilfeverhalten führt und Gefühle körperlicher Kälte zu Gefühlen zwischenmenschlicher Kälte, konnte verifiziert werden. Mit der Einschränkung, dass dies nur für ganz spezifische Situationen gilt, nämlich bei Tierbefreiung und Schulunterstützung.

Eine weitere zentrale Frage dieser Diplomarbeit ist, ob in unterschiedlichen Kulturen auch unterschiedlich geholfen wird bzw. ob das Hilfeverhalten der Menschen in

unterschiedlichen Kulturen unterschiedlich ausgeprägt ist. Zu diesem Zweck wurde der Fragebogen sowohl an ÖsterreicherInnen als auch an TunesierInnen verteilt.

Laut unterschiedlichster Untersuchungen, wie beispielsweise der Studien von Korte & Kerr (1975), Korte & Ayvaligolu (1981), Levine (1993), Milgram (1970), Amato (1983), Korte, Ypma & Toppen (1975) und Noam, Schwartz & Levine (2014), ist Hilfeverhalten nicht überall auf der Welt gleich ausgeprägt. Es zeigte sich in all diesen Studien, dass es tatsächlich kulturelle Unterschiede in der Hilfsbereitschaft gibt. Je nach Bevölkerungsgröße, Wachstum und Wohlstand eines Ortes variiert die Hilfsbereitschaft der Menschen eines Landes.

Im Rahmen der vorliegenden Diplomarbeit sollte dies verifiziert oder falsifiziert werden, daher wurde der Fragebogen sowohl in Österreich als auch in Tunesien verteilt.

In der zweiten Hilfesituation des Fragebogens, in der es um die Tierbefreiung geht, zeigte sich ein tendenziell signifikanter Unterschied in der *Kultur* ($F(df=1) = 3,12; p = .08$). In Österreich wurde eher mehr geholfen ($MW = 4,39 (SD = ,15)$) als in Tunesien ($MW = 4,03 (SD = ,14)$). Darüber hinaus zeigte sich eine signifikante Interaktion zwischen der *Temperatur* und dem *Ort* des Hilfeverhaltens ($F(df=1) = 6,94; p = .01$). In Österreich wurde bei kalten Temperaturen wesentlich häufiger geholfen als an warmen Tagen. In Tunesien zeigte sich kein Unterschied im Hilfeverhalten.

Auch in der vierten Hilfesituation, bei der die Hilfsbereitschaft gegenüber einem frierenden Obdachlosen gefragt ist, zeigte sich ein signifikanter Unterschied in der *Kultur* ($F(df=1) = 82,01; p = .00$). In Österreich wurde eher mehr geholfen ($MW = 4,47 (SD = ,185)$) als in Tunesien ($MW = 2,16 (SD = ,175)$).

In der fünften Hilfesituation, bei der Schulunterstützung, wurde in Österreich bei kalten Temperaturen mehr geholfen als bei warmen, in Tunesien fiel der Unterschied im Hilfeverhalten nicht so stark aus.

Die Ergebnisse der empirischen Forschung dieser Arbeit zeigen daher, dass es kulturelle Unterschiede im Hilfeverhalten gibt.

Eine weitere Forschungsfrage dieser Arbeit ist, ob Männer mehr helfen als Frauen. Die Hypothese lautete, dass dies tatsächlich so ist. Beim Erste – Hilfe Verhalten in der ersten Hilfesituation gab es signifikante Geschlechtsunterschiede ($F(df=1) = 5,62; p = .02$). Frauen halfen signifikant häufiger ($MW = 5,71 (SD = ,09)$) als Männer ($MW = 5,39 (SD = ,09)$). Außerdem zeigte sich eine tendenziell signifikante Interaktion

zwischen *Geschlecht* und *Ort* des Hilfeverhaltens ($F (df= 1)= 3,34; p= .07$). Österreichische Frauen helfen mehr als Frauen in Tunesien, während es bei den Männern genau umgekehrt ist. Tunesische Männer helfen mehr als Österreichische. Bei der dritten Hilfsituation, bei der die Hilfsbereitschaft bei einer PKW- Panne gefragt war, gibt es ebenso signifikante Geschlechtsunterschiede ($F (df=1)= 8,91; p=. 00$). Frauen halfen signifikant häufiger ($MW = 5,52 (SD=,12)$) als Männer ($MW= 5,00 (SD=, 121)$).

In der vierten Hilfsituation, als die Hilfsbereitschaft gegenüber einem frierenden Obdachlosen gefragt war, zeigte sich eine signifikante Interaktion zwischen *Geschlecht* und *Ort* ($F(df=1)= 3,71; p= .05$). Österreichische Frauen halfen signifikant mehr als tunesische Frauen, während der Unterschied zwischen österreichischen und tunesischen Männern nicht so stark ausfällt.

In der fünften Situation zeigte sich, dass Frauen bei der Schulunterstützung bei wärmeren Temperaturen mehr helfen als bei kalten, während dies bei Männern genau umgekehrt ist.

Die Ergebnisse der Untersuchung der vorliegenden Arbeit zeigen eindeutig, dass Frauen hilfsbereiter sind als Männer. Damit ist die Hypothese, dass Männer hilfsbereiter sind als Frauen für die untersuchten Situationen widerlegt.

Diskussion

In der Hilfesituation 1, bei der das Erste – Hilfe Verhalten der ProbandInnen gefragt ist, zeigte sich, dass Frauen signifikant häufiger helfen als Männer. Betrachtet man normative Geschlechtserwartungen und Geschlechtsstereotypen, ist erkennbar, dass von Frauen eher soziale Unterstützung erwartet wird. Darüber hinaus werden Frauen als nachgiebiger eingeordnet und gehen Bitten daher eher nach als Männer. In diesem Fall tritt diese Erwartung tatsächlich ein (vgl. Bierhoff, 1990, S.85).

In der Hilfesituation 1 stellte sich ebenso heraus, dass österreichische Frauen mehr helfen als Frauen in Tunesien, während es bei den Männern genau umgekehrt ist. Tunesische Männer helfen mehr als Österreichische. Das österreichische Frauen in Erste – Hilfe Situationen mehr helfen als tunesische Frauen mag womöglich daran liegen, dass es in Tunesien üblicher ist, dass tunesische Männer eingreifen und den Frauen die Arbeit in Notsituationen abnehmen. Laut normativen Geschlechtserwartungen und Geschlechtsstereotypen helfen Männer eher in Situationen, in denen ritterliches, heroisches und heldenhaftes Verhalten gefragt ist (vgl. Greitemeyer, 2012, S.167). In der Hilfesituation 1 stellte sich heraus, dass tunesische Männer mehr helfen als Österreichische. Auch bei der Hilfesituation 3, bei der es darum geht bei einer PKW- Panne zu helfen, stellte sich überraschenderweise heraus, dass Frauen häufiger helfen als Männer. Auch dies wird daran liegen, dass soziale Unterstützung mehr für Frauen spricht. Letzten Endes führen die Sozialisationsprozesse und die Dynamik der Erwartungsbestätigung dazu, dass die normativen Geschlechtserwartungen und Geschlechtsstereotypen tatsächlich eintreten und sich bewahrhaften (Bierhoff, 1990, S.85).

In der Hilfesituation 2, bei der es darum geht Tiere zu befreien, zeigte sich ein tendenziell signifikanter Unterschied in der *Kultur* ($F (df= 1)= 3,12; p= .08$). In Österreich wurde eher mehr geholfen ($MW= 4,39 (SD=,15)$) als in Tunesien ($MW= 4,03(SD=,14)$). Wahrscheinlich mag dies daran liegen, dass die Menschen in Österreich eine wärmere Bindung zu Tieren haben. In Österreich ist es üblich ein Haustier zu besitzen und viele haben täglich mit Tieren zu tun. In Tunesien hingegen besitzen nur wenige Menschen Haustiere, eine enge Bindung zu Tieren wird daher nicht oft aufgebaut. Sehr wahrscheinlich setzen sich die Ergebnisse dieser Untersuchung aus genau diesen Gründen zusammen.

In der Hilfesituation 4, zeigte sich ein signifikanter Unterschied in der *Kultur* ($F(df=1)=82,01; p=.00$). In Österreich wird frierenden Obdachlosen eher mehr geholfen ($MW=4,47 (SD=,185)$) als in Tunesien ($MW=2,16(SD=,175)$).

Der Grund dafür könnte sein, dass es in Österreich sehr viele Obdachloseneinrichtungen gibt, die Menschen wissen über Hilfemaßnahmen Bescheid und lernen sogar in der Schule, wie sie bedürftigen Menschen helfend unter die Arme greifen können. So ist es naheliegend, dass sie einem frierenden Obdachlosen sehr wahrscheinlich helfen werden.

In Bezug auf die Schulunterstützung für afrikanische Schulen gibt es im Hilfeverhalten keine Geschlechtsunterschiede, keine Kulturunterschiede, keine Temperaturunterschiede und die Interaktionen waren ebenfalls nicht signifikant.

Es scheint so, als wären sich alle zu jeder Zeit darin einig, dass afrikanische Schulen unterstützt werden sollten.

Schlussfolgerungen für die Praxis

Im Folgenden soll es um die Frage gehen, wie man Menschen dazu bringen kann mehr zu helfen.

Das Ausmaß der Anteilnahme und der Hilfsbereitschaft ist von vielen Faktoren abhängig. Beispielsweise wirkt sich der sogenannte „Identifiable-Victim-Effekt“ positiv auf das Hilfeverhalten aus (vgl. Jenni, K.; Loewenstein, G., 1997, S. 235-257). Dieser besagt, dass Menschen, die sich mit den Betroffenen leichter identifizieren können, in der Regel hilfsbereiter sind.

Bilder von hilfsbedürftigen Menschen, oder die persönliche Begegnung mit Opfern, regen einen Teil des Gehirns an, welcher für Emotionen und Empathie verantwortlich ist. So bringt man Menschen mehr dazu zu helfen, wenn man ihnen Bilder zeigt, anstatt ihnen nur über das Leid einer Gruppe zu erzählen. Es ist also nicht in erster Linie die Anzahl der Opfer, die bestimmt, wie hilfsbereit sich Menschen verhalten (vgl. Schneider, 2016, S.3). Der wichtigste Vertreter dieser Ansicht ist Daniel Batson. Er meinte, dass wir aus Altruismus heraus helfen, wenn wir Empathie verspüren (vgl. Batson, 2012, S.41-54).

In der Literatur lassen sich viele Belege dazu finden, dass besonders Mitleid und Empathie zu hilfsbereitem Verhalten beitragen. Rufen Emotionssignale des Opfers keine empathischen Reaktionen bei der Hilfsperson aus, dann ist ein höheres Maß an kognitiven Verarbeitungsprozessen nötig, um die Notlage zu erkennen (vgl. Halisch, 1988, S.96). Besonders hilfreich für die Hilfesuchende Person ist es, wenn die Emotionsfolgen der helfenden Person hoch sind oder diese sich verantwortlich fühlt, denn dann sind Empathie und Hilfsbereitschaft sehr wahrscheinlich (Halisch, 1988, S.99).

Unser Verhalten ist allgemein zum Teil durch unsere evolutionäre Vergangenheit bestimmt. Dies führt dazu, dass wir stets danach streben, unser eigenes Überleben und das unserer Artgenossen zu sichern. Hilft man beispielsweise Verwandten, dann hilft man sich in gewissem Maße selbst. Daher ist die Rede davon, dass hilfreiches Verhalten, aus evolutionärer Sicht, aus egoistischen Motiven hervorgeht (vgl. Greitemeyer, 2012, S.159). Die Theorie des sozialen Austausches geht davon aus, dass Menschen aus Selbstinteresse heraus helfen. Genaugenommen helfen Menschen laut dieser Theorie nur dann, wenn sie Nutzen und Kosten für hilfreiches

Verhalten abwägen und sich herausstellt, dass der Nutzen des Helfens und die Kosten des Nichthelfens größer sind als die Kosten des Helfens und der Nutzen des Nichthelfens (vgl. Greitemeyer, 2012, S.160; Bierhoff, 2003, S.350).

Die Frage, wann wir helfen, ist neu und bezieht sich auf die Bedingungen unter denen wir bereit sind zu helfen:

„Antworten auf die Frage nach dem Wann beziehen sich auf die Bedingungen, unter denen Menschen helfen. [...] die situative Kontrolle über prosoziales Verhalten recht stark ausgeprägt; dies bedeutet, dass soziale Bedingungen und Merkmale der Umwelt einen starken Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit ausüben, in einer vorgegebenen Situation im prosozialen Sinne einzugreifen.“(Bierhoff, 2003, S.342)

Die Bereitschaft zu helfen ist von Situationsvariablen abhängig. Ist eine Person allein, dann ist ihre Bereitschaft einzuschreiten laut zahlreichen Untersuchungen wahrscheinlicher, als wenn mehrere Personen das Geschehen beobachten (vgl. Bierhoff, 2003, S.343). Dafür verantwortlich ist die sogenannte Verantwortungsdiffusion.

Auch Schuldgefühle sind nicht zu unterschätzen. In zahlreichen Versuchen wurde festgestellt, dass Schuldgefühle prosoziales Verhalten motivieren (vgl. Bierhoff, 1990, S.142) und Menschen mit positiver Stimmung eher helfen als traurige (vgl. Bierhoff, 1990, S.144). Sie führen beispielsweise dazu, dass man hilft, um eine Sache wiedergutzumachen. (vgl. Montada, Schneider, Reichle, 1988, S.130) Untersuchungen zum Zusammenhang von Schuldgefühlen und hilfreichem Verhalten zeigten, dass Versuchspersonen mit Schuldgefühlen tatsächlich hilfsbereiter sind als Versuchspersonen ohne Schuldgefühlen (Bierhoff, 1990, S.143).

Bildungseinrichtungen spielen eine große Rolle bei der Aneignung von Hilfsbereitschaft. Menschen haben eine angeborene Neigung dazu, anderen helfend unter die Arme zu greifen, aber diese Neigung kann ohne ermutigende und fördernde Umgebung verkümmern und Kinder verlieren ihre Hilfsbereitschaft (vgl. Zimpel, 2014 S.40). Im Jahr 1931 adoptierte der amerikanische Psychologie Winthro Kellogg ein Schimpansen Baby und ließ es mit seinem zehn Monate alten Sohn aufwachsen. Dabei achtete er darauf, dass er keine Unterschiede zwischen den beiden machte, sie schliefen sogar im gleichen Bett und spielten mit denselben Spielen. Dies führte dazu, dass sich nicht der Schimpanse wie ein Mensch benahm, sondern sich sein

Sohn den Schimpansen zum Vorbild nahm. Er erlernte unterschiedliche Laute eines Schimpansen und konnte hingegen nur wenige Worte sprechen, weshalb seine Eltern das Experiment sofort beendeten. Dieses Experiment zeigt uns, dass Menschen von Natur aus imitieren und nachahmen und genau aus diesem Grund spielen Bildungseinrichtungen eine große Rolle bei der Aneignung von Hilfsbereitschaft. Die unbewusste Neigung zur Imitation bleibt beim Menschen bis in das Erwachsenenalter erhalten, daher sollte diese einem von Anfang an vorgelebt werden (vgl. Kellogg, W. N.; Kellogg, L. A., 1933). Empathie, bzw. das empathische Mitfühlen, kann durch Prozesse der klassischen Konditionierung schon im ersten Lebensjahr entwickelt werden und auftreten (Bierhoff, 1990, S.29):

„In dieser Phase wird das Leiden anderer Personen mit dem eigenen Leiden gleichgesetzt. Aufgrund der zunehmenden kognitiven Differenzierungsfähigkeit zwischen sich selbst und anderen entwickelt das Kind ein sympathisches Mitfühlen. Empathie wird als Erregung der Gefühle eines Beobachtens definiert, die nicht eine Reaktion auf die eigene Lage, sondern eine stellvertretende Reaktion auf die Lage einer anderen Person ist.“ (Bierhoff, 1990, S.29)

Die Ergebnisse der Studie von Belkin & Kouchaki (2017) zeigen, dass Menschen bei unangenehm warmen Raumtemperaturen weniger helfen und dass Klimaanlage Menschen dazu bringen hilfsbereiter zu sein. Setzt man Menschen einer angenehmen Raumtemperatur aus, dann ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass man sie zu hilfreichem Verhalten bringt.

Literaturverzeichnis

- Amato, P. R. (1983). Helping behavior in urban and rural environments: Field studies based on a taxonomic organization of helping episodes. In Steiner, I. D. (Hrsg.) *Journal of Personality and Social Psychology* Vol.45(3) (S. 571-586). DOI : 10.1037/0022-3514.45.3.571.
- Bargh, J. A. & Shalev, I. (2012). The Substitutability of Physical and Social Warmth in Daily Life. In David, D. (Hrsg.), *Emotion* Vol. 12 (1) (S.1-14). DOI: 10.1037/a0023527.
- Batson, D. (2016). The Empathy – Altruism Hypothesis : Issues and Implications. In Decety, J. (Hrsg.). *Empathy. From Bench to Bedside* (S.41-55).
- Belkin, L.Y & Kouchaki, M. (2017). Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping. In Wiley G. (Hrsg.), *European Journal of Social Psychologie* Vol. 47 (5) (S. 525- 537). DOI : 10.1002/ejsp.2242.
- Berkowitz, L. (1987). Mood, Self – Awareness, and Willingness to Help. In Reis, H. T. (Hrsg.), *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 52 (4) (S. 721. 729). DOI : 10.1037/0022-3514.52.4.721.
- Bierhoff, H.-W. (1990). *Psychologie hilfreichen Verhaltens*. Stuttgart: W.Kohlhammer.
- Bierhoff, H.-W. (2003). Prosoziales Verhalten. In: Stroebe, J. – Hewstone (Hrsg.), *Sozialpsychologie*. 4. Auflage. Berlin: Springer.
- Bruno, P. ; Melnyk, V. ; Völckner, F. (2017). Temperature and emotions Effects of physical temperature on responses to emotional advertising. In *International Journal of Research in Marketing* Vol. 34 (1) (S.1-19). DOI: 10.1016/j.ijresmar.2016.08.005.
- Carlson, M. ; Charlin, V., Miller, N. (1988). Positive Mood and Helping Behavior: A Test of Six Hypotheses. In Reis, H.T. (Hrsg.) *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 55 (2) (S.211-229). DOI: 10.1037. 0022-3514.55.2.211.
- Darley, J. M. ; Latane, B. (1968). Bystander Intervention in Emergencies : Diffusion of Responsibility. In *Mcguire, W. J. Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.8(4) DOI: 10.1037/h0025589.
- Dopp, I., Dopp, N., Olbrich- Baumann & Vogler (2017). *Cultural sensitive Interactional model of Prosocial Behavior (CSIM-PB)*. Wien: Universität Wien.

Fay, A. J. ; Maner, J.K.(2012). Warmth, spatial proximity, and social attachment: The embodied perception of a social metaphor. In *Journal of Experimental social Psychology* Vol. 48 (6) (S.1369-1372). DOI : 10.1016/j.jesp.2012.05.017.

Greitemeyer, T. (2012). *Sozialpsychologie*. Stuttgart: Verlag W. Kohlhammer.

Halisch, F. (1988). Empathie, Attribution und die Entwicklung des Hilfehandelns. In Bierhoff H., Montada L. (Hrsg.), *Altruismus. Bedingungen der Hilfsbereitschaft* (S.79-99). Göttingen: Verlag für Psychologie.

Huang, X. I. ; Zhang, M. ; Hui, M. K. ; Wyer Jr., R.S. (2013). Warmth and conformity : The effects of ambient temperature on product preferences and financial decisions. In *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 24 (2) (S.241-250). DOI : 10.1016/j.jcps.2013.09.009.

Jenni, K.; Loewenstein, G. (1997). Explaining the Identifiable Victim Effect. In *Journal of Risk and Uncertainty*, Volume 14, Issue 3, pp 235–257.

Ijzerman, H. ; Gallucci, M. ; Pouw, W. T . J. L ; Weißgerber, S.C. ; Van Doesum, N. J. ; Williams, K. D. (2012). Cold – blooded loneliness: Social exclusion leads to lower skin temperatures. In *Acta Psychologica*, Vol. 140 (3) (S.283-288).

Ijzerman, H. ; Semin, G. R. (2009). The Thermometer of Social Relations : Mapping Social Proximity on Temperature. In *Psychological Science*, Vol.20(10) (S.1214-1220). DOI : 10.1111/j.1467-9280.2009.02434.x.

Ijzerman, H. ; Semin, G. R. (2010). Temperature perceptions as a ground for social proximity. In *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 46 (6) (S. 867-873). DOI : 10.1016/j.jesp.2010.07.015.

Isen, A. M. ; Horn, N. ; Rosenhan, D.L.; (1973). Effects of success and failure on children's generosity. In Lanzetta, J. T. (Hrsg.) *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 27 (2) (S. 239-247). DOI : 10.1037/ h0034777.

Kellogg, W. N.; Kellogg, L. A. (1933). The Ape and the Child. In *American Journal of Optometry*. 10(11):421-422.

Kolb, P. M. (2012): *The Effects of Temperature on Judgement and Behavior in the Contexts of Jurisdiction, Retail, and Services*, Dissertation, Universität Chemnitz.

Korte, C. ; Kerr, N. (1975). Response to Altruistic Opportunities in Urban and Nonurban Settings. In *The Journal of Social Psychology*, Vol.95(2) (S.183-184). DOI : 10.1080/00224545.1975.9918701.

Korte, C., Ayvalioglu, N. (1981). Helpfulness in Turkey Cities, Towns, and Urban Villages. In *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol 12(2).

Korte, C. ; Ypma, I. ; Toppen, Anneke ; L. (1975). Helpfulness in Dutch society as a function of urbanization and environmental input level. In Lanzetta, J. T. (Hrsg.) *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32 (6). DOI : 10.1037/0022-3514.32.6.996.

Levine, R. V. (2003). Measuring Helping Behavior Across Cultures. *Online Readings in Psychology and Culture*, 5(3).

Levine, R. V. ; Norenzayan, A. ; Philbrick, K. (2001). Cross-Cultural Differences in Helping Strangers. In *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol.32(5) (S. 1-5). DOI : 10.1177/0022022101032005002.

Milgram, S. (1970). The Experience of Living in Cities. In *Science*, Vol. 167, No. 3924.

Noam, A. K. ; Schwartz, S.H.; Levine, R. V. (2009). Helping Strangers is Lower in Embedded Cultures. In *Journal of Cross-Cultural Psychology Vol.40(5)* (S.1-5). DOI: 10.1177/0022022109339211.

Nisbett, R., & Wilson, T. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.

Russell, D. (1996). UCLA Loneliness Scale (Version 3): Reliability, validity, and factor structure In *Journal of Personality Assessment*, 66, 20-40.

Schneider, H. D. (1988). Helfen als Problemlöseprozeß. In Bierhoff H., Montada L. (Hrsg.), *Altruismus. Bedingungen der Hilfsbereitschaft* (S.7-30). Göttingen: Verlag für Psychologie.

Schneider, R. (2016). *Spendenverhalten: Warum einer manchmal mehr zählt als viele*, IW-Kurzberichte, No. 7.2016.

Siem, B.: *Prosoziale Emotionen und Interkulturelles Helfen*. Dissertation, FernUniversität in Hagen 2008.

Silbereisen, R.K., Boehnke, K., Eisenberg, N.H., Palmonari, A., Reykowski, J. Motiv prosozialen Handelns im Jugendalter – Untersuchungen in Berlin, Warschau, Bologna und Phoenix. In Bierhoff H., Montada L. (Hrsg.), *Altruismus. Bedingungen der Hilfsbereitschaft* (S.104-127). Göttingen: Verlag für Psychologie.

Stebly, N. M. (1987). Helping Behavior in Rural and Urban Environments: A Meta-Analysis. In John C. (Hrsg.) *Psychological Bulletin*, Vol.102(3) (S.346-356). DOI: 10.1037/0033-2909.102.3.346.

Steinmetz, J. ; Mussweiler, T. (2011). Breaking the ice: How physical warmth shapes social comparison consequences. In *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol.47(5) (S. 1025-1028). DOI : 10.1016/j.jesp.2011.03.022.

Williams, L. E. ; Bargh, J. A. (2008). Experiencing Physical Warmth Promotes Interpersonal Warmth In *Science (New York, N.Y.)*, Vol.322(5901) (S.606-607). DOI: 10.1126/science.1162548.

Wilson, T.D. ; Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: unwanted influences on judgments and evaluations In *Psychol Bull*, Vol.116(1):117-42.

Zhong, C.; Leonardelli, G. J. (2008). Cold and Lonely Does Social Exclusion Literally Feel Cold ? In *Psychological Science*, Vol.19(9) (S. 838-842). DOI : 10.1111/j.1467-9280.2008.02165.x

Zimpel, A. F. (2014). *Einander helfen. Der Weg zur inklusiven Lernkultur*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Anhang

Abstrakt

Universität Wien

Institut Philosophie

Titel der Diplomarbeit : Prosoziales Verhalten in Österreich und in Tunesien. Ist Helfen mehr von der Kultur oder mehr von der Temperatur abhängig?

Verfasserin : Mona Ayari

Abstract: Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit dem prosozialem Hilfeverhalten in Österreich und in Tunesien. Zur genauen Definition der zentralen Begriffe wurde das Modell von Dopp et al. (2017) herangezogen. Als Grundlage und Ausgangspunkt meiner Überlegungen und Nachforschungen dient die Studie „*Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping*“ von Liuba Belkin und Maryam Kouchaki (2017). Ihnen zufolge wird das menschliche Hilfeverhalten von der Temperatur beeinflusst. Darauf aufbauend führten sie Untersuchungen durch und fanden heraus, dass unangenehm warme Temperaturen dazu führen, dass anderen weniger helfend unter die Arme gegriffen wird. Diese Arbeit dient hauptsächlich der Überprüfung ob dies auch auf die Menschen in Österreich und in Tunesien zutrifft. Die Fragestellungen dieser Arbeit werden primär anhand eines Fragebogens beantwortet, welcher von 60 Tunesiern und Tunesierinnen in Tunesien, und von 60 Österreichern und Österreicherinnen in Österreich ausgefüllt wurden und spezifisches Hilfeverhalten an warmen und kalten Tagen abfragte. Im Ergebnis wurde deutlich, dass Temperatur in spezifischen Situationen tatsächlich einen Einfluss auf das menschliche Hilfeverhalten hat. Somit konnte die Hypothese von Belkin & Kouchaki (2017) auch in Österreich und Tunesien bestätigt werden. Es zeigte sich aber auch, dass es kulturelle Unterschiede in den einzelnen Situationen gibt. Insgesamt wurden mit Hilfe des Fragebogens sechs Hilfsituationen getestet. Die Hilfe der Teilnehmer und Teilnehmerinnen war bei einer Erste- Hilfe Situation, einer Tierbefreiung, einer PKW-Panne, einem frierenden Obdachlosen, einer Schulunterstützung und einer Schulunterstützung in Afrika gefragt. Bei der Erste- Hilfe Situation, der PKW – Panne und bei der Schulunterstützung zeigten sich Geschlechtsunterschiede im Hilfeverhalten. Bei der Erste- Hilfe Situation stellte sich heraus, dass Frauen signifikant häufiger helfen als Männer. Bei der PKW- Panne halfen Frauen ebenso signifikant häufiger als Männer. Bei der Schulunterstützung zeigte sich, dass Frauen bei wärmeren Temperaturen mehr helfen als bei kalten, während dies bei Männern genau

umgekehrt ist. Bei der Erste- Hilfe Situation, der Tierbefreiung, beim frierenden Obdachlosen und bei der Schulunterstützung zeigten sich kulturelle Unterschiede. Bei der Erste – Hilfe Situation zeigte sich, dass österreichische Frauen mehr helfen als Frauen in Tunesien, während es bei den Männern genau umgekehrt ist. Tunesische Männer helfen mehr als Österreichische. Bei der Tierbefreiung erwies sich ein tendenziell signifikanter Unterschied in der Kultur, in Österreich wird eher mehr geholfen als in Tunesien. Darüber hinaus wird in Österreich bei kalten Temperaturen wesentlich häufiger geholfen als an warmen Tagen. In Tunesien zeigte sich kein Unterschied im Hilfeverhalten. Bei der Situation, in der die Hilfsbereitschaft gegenüber einem frierenden Obdachlosen gefragt ist, wurde in Österreich mehr geholfen als in Tunesien. Zusätzlich helfen österreichische Frauen signifikant mehr als tunesische Frauen, während der Unterschied zwischen österreichischen und tunesischen Männern nicht so stark ausfällt. Bei der Schulunterstützung zeigte sich, dass in Österreich bei kalten Temperaturen mehr geholfen wird als bei warmen, in Tunesien fällt der Unterschied im Hilfeverhalten nicht so stark aus. Tunesische Frauen unterstützen Schulen bei warmen Tagen, während die höchsten Werte bei den österreichischen Männern gemessen wurden.

Topic of Thesis : Prosocial behavior in Austria and Tunisia. Does prosocial behavior depend more on culture or temperature?

Author : Mona Ayari

Abstract : The present work deals with prosocial aid helpful behavior in Austria and Tunisia. For the exact definition of prosocial help behavior I have used the model for prosocial help behavior of Dopp et al. (2017). The study "Too hot to help! Exploring the impact of ambient temperature on helping "by Liuba Belkin and Maryam Kouchaki (2017) is the basis and starting point of my reflections and investigations. According to them, helping behavior is influenced by temperature. Based on this, they carried out research and found that unpleasant warm temperatures lead to helping others less helpfully. This work mainly serves to check if this also applies to the people in Austria and in Tunisia. The questions of this work are answered primarily by means of a questionnaire, which was completed by 60 Tunisians in Tunisia, and by 60 Austrians in Austria and queried specific help behavior on warm and cold days. As a result, it became clear that temperature in specific situations actually has an influence on human behavior. Thus, the hypothesis of Belkin & Kouchaki (2017) could also be confirmed in Austria and Tunisia. But it also showed that there are cultural differences in individual situations. Altogether, six help situations were tested with the help of the questionnaire. The situations in which the participants showed helping behavior were the following: a first aid situation, an animal rescue, a car breakdown, a freezing homeless person, a school support and a school support in Africa. The first aid situation, the car breakdown and the school support showed gender differences in helping behavior. It turned out that in the first aid situation women help significantly more often than men. Women also helped significantly more than men in car breakdowns. The scenario school support has shown that women help more in warmer temperatures than in cold ones, whereas for men it is the opposite. The first aid situation, the animal liberation, the freezing homeless and the school support scenario showed cultural differences. The first aid situation showed that Austrian women help more than women in Tunisia, while the opposite is true for men.

Tunisian men help more than men in Austria. In the case of animal liberation, there was a tendency for a significant difference in culture: in Austria it is more likely to help animals than in Tunisia. In addition, the participants in Austria helped much more often in cold temperatures than on warm days. In Tunisia, there was no difference in aid behavior. The example with the freezing homeless person showed that the readiness to help was higher in Austria than in Tunisia. In addition, Austrian women help significantly more than Tunisian women, while the difference between Austrian and Tunisian men is not so significant. The school support situation showed that in Austria, people help more on cold days than on warm ones; in Tunisia the difference in helping behavior is not as strong. Tunisian women support schools on warm days, while the highest scores were recorded among Austrian men.

Fragebogen in der deutschen Sprache

Liebe Teilnehmerin,
 lieber Teilnehmer,
 vielen Dank dafür, dass Sie sich ein paar Minuten Zeit nehmen, um diesen Fragebogen auszufüllen. Es handelt sich um eine politische/psychologische Untersuchung, die auf private Initiative durchgeführt wird. Sämtliche erhobenen Daten werden anonym ausgewertet.

Angaben zu Ihrer Person

Geschlecht:		Alter:		Nationalität:		Geburtsland:	
Sprachkenntnisse:		_____		In welchem Land liegt der momentane Hauptwohnsitz? _____			

Familienstand		ledig		Seit wann? _____			
		geschieden		In welchen Ländern haben sie bisher schon länger als 2 Monate gelebt? _____ _____ _____			
		verheiratet					
		getrennt lebend					
		verwitwet					
Haushalt	Allein lebend		Höchster Bildungsstand	Matura			
	Mit Partner zusammen lebend			Pflichtschulabschluss			
	In WG lebend			Universitätsabschluss			
				sonstiges			
	Bei Eltern lebend						
Religion:	Christentum		Momentane Tätigkeit	Berufstätig für ____ Wochenstunden			
	Islam			LandwirtIn			
	Judentum			Hausfrau/Hausmann			
	Atheist			StudentIn/SchülerIn			
	Andere: _____			Arbeitssuchend			
				SoldatIn/Zivildienst/FSJ			

	Stimme gar nicht zu	Stimme nicht zu	Stimme eher nicht zu	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme sehr zu
Ich bin stolz auf meine Wurzeln.						
Ich praktiziere Bräuche und Traditionen meiner kulturellen Herkunft.						
Ich bin gläubig.						

Ich versuche mehr über meine Kultur in Erfahrung zu bringen.						
Ich bin aktiv in Vereinen oder Gruppen, die sich mit meiner kulturellen Herkunft beschäftigen.						
Viele Bereiche meines Lebens werden durch meine Gruppenzugehörigkeit beeinflusst.						

	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
Im Allgemeinen verende ich viel Energie darauf, negativen Ergebnissen (z.B. Scheitern in einer Prüfung oder gesundheitliche Schäden) in meinem Leben vorzubeugen.							
Ich habe oft Angst davor, Anforderungen und Erwartungen nicht gerecht zu werden.							
Ich stelle mir häufig vor, wie ich meine Hoffnungen und Sehnsüchte erreiche.							
Ich habe oft Befürchtungen und Ängste über meine Zukunft.							
Ich denke oft an die Verwirklichung meiner Ideale und Träume in der Zukunft.							
Mein Ziel ist meist der Erfolg.							
Ich habe oft die Befürchtung, dass ich meine Ziele z.B. in der Schule, dem Studium oder dem Beruf verfehle.							
Ich denke oft darüber nach, wie ich Erfolg z.B. in der Schule, dem Studium oder dem Beruf erreiche.							
Ich denke oft an Dinge oder Ereignisse, vor denen ich Angst habe.							
Ich denke oft darüber nach, wie ich ein mögliches Scheitern verhindern kann.							
Ich bin eher darauf ausgerichtet, mögliche Einbussen zu vermeiden, als Gewinne zu erzielen.							
	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
Mein Hauptziel z.B. in der Schule, dem Studium oder dem Beruf ist es zur Zeit, meine Ambitionen zu verwirklichen.							
Mein Hauptziel z.B. in der Schule, dem Studium oder dem Beruf ist es zur Zeit, ein							

Versagen zu vermeiden.							
Ich betrachte mich selbst als jemanden, der hauptsächlich bestrebt ist, seine Hoffnungen, Ziele und Wünsche zu verwirklichen.							
Ich betrachte mich selbst als jemanden, der hauptsächlich bestrebt ist, an ihn gestellte Erwartungen, Verantwortlichkeiten und Verpflichtungen zu erfüllen.							
Im Allgemeinen verwende ich meine Energie darauf, Positives im Leben (z.B. Erfolg, körperliche Fitness) zu erreichen.							
Ich denke häufig an tolle Dinge, von denen ich hoffe, dass sie mir passieren werden.							
Im Großen und Ganzen bin ich eher darauf ausgerichtet, Erfolge zu erreichen als Misserfolge zu vermeiden.							
Sie unterstützen Ihre neuen Schwiegereltern bei der Gartenarbeit. Ihr Schwiegervater/ihre Schwiegermutter gibt Ihnen eine Arbeitsanweisung, von der Sie wissen, dass sie nicht zielführend ist. Folgen Sie trotzdem der Anweisung?							
Sie sind in der Position Bauaufträge vergeben zu können. Ihr/e Vorgesetzte/r setzt Sie unter Druck Bestechungsgelder anzunehmen und diese mit ihm/ihr zu teilen. Gehen Sie dieser Aufforderung nach?							
Sie arbeiten als Koch bzw. Köchin in einem Restaurant. Ihr/e Chef/in zwingt Sie bereits abgelaufene Lebensmittel zu verarbeiten. Gehen Sie der Aufforderung nach?							
	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
An der Kassa einer Drogerie wird Ihnen zu viel Wechselgeld ausgehändigt. Machen Sie den Verkäufer/die Verkäuferin auf den Fehler aufmerksam?							
Auf der Straße verliert jemand, der vor Ihnen geht, unbemerkt							

Geld. Machen Sie ihn darauf aufmerksam?							
Auf dem Weg zu Ihrer Wohnungstür bemerken Sie, dass Ihr/e Nachbar/in, der/die Ihnen unsympathisch ist, seinen/ihren Haustürschlüssel stecken gelassen hat. Machen Sie ihn/sie darauf aufmerksam?							
Sie waren sehr ausgiebig essen und machen sich auf den Heimweg. Beim Ausparken streifen Sie versehentlich ein fremdes Auto, wodurch Lackspuren zurückbleiben. Lassen Sie dem Besitzer des von Ihnen angefahrenen Fahrzeugs Ihre Versicherungsdaten zukommen?							
Sie haben Freundinnen und Freunde zu Besuch. Beim Nachschenken stoßen Sie ein Glas Rotwein um, wodurch sich dieser über Ihren hellen Teppich ergießt. Einer der Gäste bietet an, es bei seiner/ihrer Versicherung einzureichen. Nehmen Sie das Angebot an?							
Sie gehen privat mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Essen, um einen beruflichen Erfolg zu feiern. Nachdem Sie üppig gegessen haben, bitten Sie die Bedienung um die Rechnung. Diese fragt Sie, ob Sie eine Quittung benötigen. Verneinen Sie diese Frage in dem Wissen, Sie können dadurch Geld sparen?							
Am Bahnhof stehen Sie in einer Menschenschlange und warten darauf, ein Zugticket kaufen zu können. Eine junge Person drängelt sich an Ihnen vorbei. Stellen Sie sie zur Rede?							
Als Sie in einem Lebensmittelgeschäft in der Warteschlange stehen, drängt sich eine betagte Person an Ihnen vorbei. Stellen Sie sie zur Rede?							
	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
Eine ältere Dame steht mit voller Einkaufstüte vor einem Regal, es ist ihr deutlich anzusehen, dass sie etwas von oben braucht, aber es alleine nicht schafft. Würden Sie zu ihr							

hingehen und ihr helfen?							
Ein paar Autos vor Ihnen krachen ineinander, Sie sind der erste am Unfallort, helfen Sie?							
Sie sind im Bus und ein Mann mit Krücken möchte aussteigen. Sie sehen, dass er es alleine nicht schaffen wird. Helfen Sie?							
Sie sehen wie jemand seine Brieftasche verliert. Weisen Sie ihn darauf hin?							

Es folgen einige Bilder mit zugehöriger kurzer Beschreibung.

Ich bitte Sie darum, sich die Bilder sehr gründlich anzusehen und erst nach etwa 30 Sekunden pro Bild mit der Beantwortung der Fragen fortzufahren.

Ein Mann bricht auf offener Strasse zusammen, nachdem er sich an die Brust gefasst hat. Die RettungssanitäterInnen sind etwa 15 Minuten später zur Stelle.



	Überhaupt nicht	Eher Nein	Neutral	Eher Ja	Sehr stark
Ich habe während der Betrachtung des Bildes einen erhöhten Herzschlag wahrgenommen.					
Ich habe während der Betrachtung etwas geschwitzt.					
Mir war bei der Betrachtung unwohl.					

	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
Ich selber möchte mich in							

derartigen Situationen mehr engagieren (Eigene Kompetenzen verbessern, z.B. Durch Erste-Hilfe-Auffrischung).							
Ich wäre weiter gegangen, da ich mich nicht mit einer Krankheit anstecken will.							
Ich hätte selber sofort die Atmung der Person überprüft.							
Ich hätte selber sofort die Rettung gerufen.							
Ich wäre weiter gegangen, da ich mich in Erster Hilfe nicht auskenne.							
Ich hätte umstehende Personen angesprochen und Hilfe gesucht.							
Ich wäre weiter gegangen, da ich eine Betrugsmasche vermutet hätte.							

Völlig abgemagerte und schlecht versorgte Hunde in einem südeuropäischen Tierheim.



	Überhaupt nicht	Eher Nein	Neutral	Eher Ja	Sehr stark
Ich habe während der Betrachtung des Bildes einen erhöhten Herzschlag wahrgenommen.					
Ich habe während der Betrachtung etwas geschwitzt.					
Mir war bei der Betrachtung unwohl.					

	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
Ich denke derartige Situationen haben Vorrang vor anderen Hilfsprojekten.							
Ich würde gerne ein paar der Tiere aufnehmen.							
Ich würde die Betreiber einer solchen Anlage anzeigen.							
Ich würde die Tiere in so einer Anlage gerne befreien.							
Ich würde nicht reagieren, menschliches Leid hat Vorrang.							
Ich würde die Tiere einschläfern lassen.							
Ich würde nicht reagieren, das ist Sache der Betreiber.							

Auf einer Landstraße hat ein PKW eine Panne. Gefahr besteht derzeit nur wenig, da der PKW an einer sehr übersichtlichen Stelle zum Stehen gekommen ist. Der Fahrer wirkt auf den ersten Blick völlig überfordert.



	Überhaupt nicht	Eher Nein	Neutral	Eher Ja	Sehr stark
Ich habe während der Betrachtung des Bildes einen erhöhten Herzschlag wahrgenommen.					
Ich habe während der Betrachtung etwas geschwitzt.					
Mir war bei der Betrachtung unwohl.					

	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
Für derartige Situationen sollte der Staat mehr Hilfe anbieten (Notrufsäulen, Ausbau des Pannendienstes etc.).							
Ich würde anhalten und meine Hilfe anbieten.							
Ich würde anhalten und mein Handy anbieten.							
Ich würde anhalten und die Polizei informieren.							
Ich würde weiter fahren ohne etwas zu tun, weil ich mich bei Autos nicht auskenne.							
Ich würde weiter fahren ohne etwas zu tun, weil ich das für einen Trick halte.							
Ich würde weiter fahren, die Person ist selber schuld.							

Ein Obdachloser liegt an einer Mauer. Er scheint sich dort kein Lager eingerichtet zu haben, die Temperatur sinkt allmählich ab. In der Nacht wird Frost erwartet.



	Überhaupt nicht	Eher Nein	Neutral	Eher Ja	Sehr stark
Ich habe während der Betrachtung des Bildes einen erhöhten Herzschlag wahrgenommen.					
Ich habe während der Betrachtung etwas geschwitzt.					
Mir war bei der Betrachtung unwohl.					

	Starke		Leichte	Neutrale	Leichte		Starke
--	--------	--	---------	----------	---------	--	--------

	Ablehnung	Ablehnung	Ablehnung	Haltung	Zustimmung	Zustimmung	Zustimmung
Ich denke derartige Situationen haben Vorrang vor anderen Hilfsprojekten.							
Ich würde die Lebenszeichen des Mannes kontrollieren.							
Ich würde die Rettung informieren.							
Ich würde die Polizei informieren.							
Ich würde weiter gehen, denn ich will mich mit nichts anstecken.							
Ich würde weiter gehen, er ist vermutlich betrunken und damit selber schuld.							
Ich würde weiter gehen, denn Obdachlose reagieren auf Hilfe oft aggressiv.							

Eine Schule in der Nachbarschaft bittet um Unterstützung. Die Technik ist veraltet, das Gebäude teilweise marode und die Mittel der Schule reichen nicht aus um beispielsweise den Kindern aus sozial sehr schwachen Familien die Teilnahme an Ausfahrten oder innerschulischen Aktivitäten zu ermöglichen.



	Überhaupt nicht	Eher Nein	Neutral	Eher Ja	Sehr stark
Ich habe während der Betrachtung des Bildes einen erhöhten Herzschlag wahrgenommen.					
Ich habe während der Betrachtung etwas geschwitzt.					
Mir war bei der Betrachtung unwohl.					

	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
Ich denke derartige Situationen haben Vorrang vor anderen Hilfsprojekten.							
Ich würde Geld spenden.							
Ich würde Material (Bücher, Bastelutensilien usw.) spenden.							
Ich habe keine Kinder, daher spende ich nichts.							
Ich spende nichts, denn dies sollte Aufgabe des Staates sein.							
Ich würde gerne persönlich mithelfen (Aufsicht, Lesestunde... etc.)							
Ich denke, dass viele Ausflüge und Aktivitäten in der Schule überflüssig sind.							

Eine Schule in Afrika. Ein Gebäude existiert derzeit nicht. Der Lehrer ist Teil einer Organisation, die versucht, Kindern eine schulische Ausbildung und später eine Berufsausbildung zu bieten. Es soll ihnen eine Zukunft ermöglicht werden um den Ausbau der Region voran zu treiben.



	Überhaupt nicht	Eher Nein	Neutral	Eher Ja	Sehr stark
Ich habe während der Betrachtung des Bildes einen erhöhten Herzschlag wahrgenommen.					
Ich habe während der Betrachtung etwas geschwitzt.					
Mir war bei der Betrachtung unwohl.					

	Starke Ablehnung	Ablehnung	Leichte Ablehnung	Neutrale Haltung	Leichte Zustimmung	Zustimmung	Starke Zustimmung
--	------------------	-----------	-------------------	------------------	--------------------	------------	-------------------

Ich denke derartige Situationen haben Vorrang vor anderen Hilfsprojekten.							
Ich würde Geld spenden.							
Ich würde über eine Hilfsorganisation ein Patenkind annehmen.							
Ich würde nichts tun, denn es ist nicht meine Aufgabe.							
Ich würde nichts tun, denn unsere Schulen brauchen auch Hilfe.							
Ich würde mich gerne dabei engagieren (Spenden sammeln, etc.)							
Ich würde nichts tun, das ist Aufgabe des jeweiligen Landes.							

Vielen Dank für die Teilnahme! Wenn Sie über Ergebnisse informiert werden möchten oder Fragen haben wenden Sie sich bitte an: nielsdopp.kommunikation@gmail.com oder ayari.mona@hotmail.com

Fragebogen in der französischen Sprache

Chère participante, cher participant,

Je vous remercie par avance du temps que vous allez consacrer en répondant à ce questionnaire et votre soutien à mon mémoire. Ce questionnaire a été rédigé dans le cadre du cours de psychologie, à l'université de Vienne.

Tous vos renseignements seront traités de façon anonyme et la protection des données sera respectée. Je peux vous assurer que vos informations seront traitées de manière strictement confidentielle.

Merci beaucoup pour votre temps et votre aide.

Données personnelles

Sexe:	Age:	Nationalité:	Lieu de Naissance:	
Connaissances en langue:	_____	Le domicile: (Pays du résidence principale) _____		

	_____	Depuis quand? _____		
Situation amoureuse:	célibataire	Dans quels pays vous avez habité plus de deux mois?	_____	
	divorcé		_____	
	marié		_____	
	En couple		_____	
	Veuf/veuve		_____	
Le ménage:	J'habite seul/e	Formation scolaire:	Bac	
	J'habite avec mon partenaire		Scolarité obligatoire	
	J'habite dans une colocation		Diplôme universitaire	
	J'habite avec mes parents		Quelque chose d'autre	
Religion:	La chrétien	Situation actuelle:	Je travaille _____ heures par semaine	
	L'islam		L'agriculteur	
	Le judaïsme		Mère au foyer	
	L'athéisme		Étudiant/e	
	Autres: _____		Au chômage	
			Soldat	

	Je ne suis pas du tout d'accord	Je ne suis pas d'accord	Je ne suis pas trop d'accord	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
--	---------------------------------	-------------------------	------------------------------	-------------------------	------------------	-----------------------------

Je suis fier de mon origine						
Je préserve mes habitudes quotidiennes traditionnelles						
Je suis une personne religieuse						
J'essaie d'apprendre plus sur mon culture..						
J'ai la tendance de faire des activités qui s'occupent de mon culture						
Beaucoup des situations dans ma vie sont influencées par mon origine						

	Grand refus	Refus	Peu de refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
En général, j'utilise beaucoup d'énergie pour prévenir les résultats négatifs (par exemple : des problèmes de santé ou un échec d'un examen) dans ma vie.							
J'ai souvent peur, de n'être pas à la hauteur des exigences.							
J'imagine souvent comment j'atteins mes espoirs et mes envies.							
J'ai souvent peur de mon avenir.							
Je pense souvent à la réalisation de mes idéaux et de mes rêves à l'avenir.							
Mon objectif est généralement le succès.							
J'ai souvent peur que je rate mes objectifs à l'école, dans mes études ou dans ma profession.							
J'imagine souvent comment j'atteins mes objectifs à l'école, dans mes études ou dans ma profession.							
Je pense souvent à des choses ou des cas dont j'ai peur.							
Je pense souvent à la façon dont je peux éviter un échec.							
Je suis plus calé sur éviter les pertes potentielles que d'obtenir des bénéfices.							
	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
Mon principal intérêt pour l'école, à l'université ou dans ma profession en ce moment est de réaliser mes ambitions.							

Mon but principal à l'école, à l'université ou dans ma profession en ce moment est d'éviter des échecs.							
Je me considère comme quelqu'un qui s'efforce principalement de réaliser ses espoirs, ses objectifs et ses désirs.							
Je me considère comme quelqu'un qui s'efforce principalement d'être à la hauteur des exigences, des responsabilités et des obligations.							
En général, j'utilise mon énergie pour réaliser des choses positives dans la vie (comme le succès, la bonne condition physique).							
Je pense souvent à de grandes choses que j'espère qu'elles m'arriveront.							
En général je suis plus calé sur d'obtenir des bénéfices que d'éviter les pertes.							
Vous soutenez vos beaux-parents dans le jardinage. Votre beau-père vous donnera une instruction de travail que vous connaissez qu'il n'est pas efficace. Suivez-vous comme même la déclaration?							
Vous devez passer des commandes de travaux dans votre position. Votre patron vous met sous pression de prendre de pots-de-vin et de le partager avec lui. Est-ce que vous suivez cet appel?							
Vous travaillez comme chef de cuisine dans un restaurant. Votre patron vous oblige à traiter des aliments périmés. Est-ce que vous suivez cet appel?							
	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
À la caisse d'un supermarché, vous recevrez trop de changements. Est-ce que vous ferez remarquer l'erreur au vendeur?							
Dans la rue, quelqu'un devant vous perd son l'argent. Est-ce que vous lui informez ?							
Sur le chemin de la porte de votre appartement, vous remarquerez que votre voisin,							

qui n'est pas sympathique pour vous, a oublié son clé dans la porte. Est-ce que vous lui informez ?							
Vous étiez mangé dans un restaurant. En rentrant chez vous, vous touchez accidentellement une autre voiture, et laissez des marques de peinture. Donnez-vous vos données d'assurance ?							
Vous avez des amis chez vous. Quand vous êtes en train de redonner du vin rouge, il se déverse sur votre tapis. L'un des invités propose de le soumettre à son assurance. Acceptez-vous l'offre?							
Vous allez manger avec vos collègues pour célébrer un succès professionnel. Après avoir mangé bien, vous demandez au serveur la facture. Il vous demandera si vous avez besoin d'un reçu. Répondez-vous à cette question en sachant que vous pouvez économiser l'argent?							
À la gare, vous attendez dans une file d'attente d'acheter un billet de train. Une jeune se déplace devant vous. Parlez-vous avec elle ?							
Lorsque vous êtes dans une file d'attente dans un supermarché, une personne âgée passe devant vous. Parlez-vous avec elle ?							

	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
Une dame plus âgée se trouve avec un sac plein des achats devant un rayon, c'est clair qu'elle a besoin de quelque chose un peu d'en haut, mais elle ne peut pas l'atteindre. Vous l'aideriez?							
Quelques voitures devant vous font du bruit, ils ont fait un accident. Vous êtes le premier au lieu d'accident, aidez-vous ?							
Vous êtes dans							

l'autobus et un homme avec des béquilles veut descendre. Il ne peut pas descendre seul. Aidez-vous ?							
Vous voyez comme quelqu'un perd son portefeuille. Faites-vous un remarque?							

Voici quelques images avec une courte description.

Je vous demanderais de regarder attentivement les images et de répondre aux questions après environ 30 secondes par image.

Un homme s'effondre, après avoir touché sa poitrine. L'ambulance arrivent environ 15 minutes plus tard.



	pas du tout	Je pense que non	Neutre	Je pense que oui	trop
En regardant l'image, j'ai remarqué un battement de cœur augmenté.					
J'ai un peu sué.					
En regardant l'image, j'étais mal à l'aise.					

	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
Je voudrais moi-même être plus impliqué dans telles situations (par exemple améliorer mes propres							

compétences, comme faire un cours de premier secours)							
J'aurais marché plus loin, parce que je ne veux pas être infecté par une maladie.							
J'aurais immédiatement contrôlé la respiration de la personne.							
J'aurais appelé immédiatement l'ambulance.							
J'aurais marché plus loin, car je n'ai pas des connaissances en premiers secours.							
J'aurais demandé aux gens de l'aide.							
J'aurais marché plus loin, car je soupçonnais une fraude.							

Des chiens déprimé et maigris dans un asile pour des animaux du sud de l'Europe.



	pas du tout	Je pense que non	Neutre	Je pense que oui	trop
En regardant l'image, j'ai remarqué un battement de cœur augmenté.					
J'ai un peu sué.					
En regardant l'image, j'étais mal à l'aise.					

	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
--	-------------	-------	--------------	--------	-------------------------	------------------	-----------------------------

Je pense que telles situations ont priorité sur d'autres projets d'aide.							
Je voudrais ramasser certains des animaux.							
Je voudrais déclarer les opérateurs.							
Je voudrais libérer les animaux.							
Je ne réagis pas aux souffrances qui ne sont pas des souffrances humaines.							
Je laissais les animaux endormis.							
Je ne réagirai pas, c'est la responsabilité de l'opérateur.							

Sur une route de campagne, une voiture a une panne. Il y a actuellement très peu de danger, car la voiture s'est arrêtée à un point très clair. À première vue, le conducteur semble être complètement surchargé.



	pas du tout	Je pense que non	Neutre	Je pense que oui	trop
En regardant l'image, j'ai remarqué un battement de cœur augmenté.					
J'ai un peu sué.					
En regardant l'image, j'étais mal à l'aise.					

	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
Dans telles situations, il faudrait que l'État fourni plus d'aide (comme des piliers d'urgence, une expansion du service, etc.)							
J'arrêtera et offrirais mon aide.							
J'arrêtera et offrirais mon téléphone portable.							
Je arrêtera et informerais la police.							
Je continuerais sans rien faire parce que je n'ai pas de la connaissance concernant les voitures.							
Je continuerais sans faire quelque chose, car je pense que c'est une finasserie.							
Je continuerais, la personne est elle-même à blâmer.							

Un sans-abri est allongé sur un mur. Il ne semble pas avoir installé un camp là, la température baisse progressivement. Le gel est attendu la nuit.



	pas du tout	Je pense que non	Neutre	Je pense que oui	trop
En regardant l'image, j'ai remarqué un battement de cœur augmenté.					
J'ai un peu sué.					
En regardant l'image, j'étais mal à l'aise.					

	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
Je pense que telles situations ont priorité sur d'autres projets d'aide.							
Je contrôlais si l'homme est encore vivant.							
J'informerai l'ambulance.							
J'informerai la police.							
Je continuerais, je ne veux pas être infecté.							
Je continuerais, il est probablement ivre et donc lui-même à blâmer.							
Je continuerais, parce que les sans-abris répondent souvent de manière agressive à l'aide.							

Une école du quartier demande de l'aide. La technologie est obsolète, le bâtiment est partiellement pauvre et les ressources de l'école ne suffisent pas pour permettre aux enfants de familles socialement très faibles de participer à des sorties et des activités scolaires.



	pas du tout	Je pense que non	Neutre	Je pense que oui	trop
--	-------------	------------------	--------	------------------	------

En regardant l'image, j'ai remarqué un battement de cœur augmenté.					
J'ai un peu sué.					
En regardant l'image, j'étais mal à l'aise.					

	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
Je pense que telles situations ont priorité sur d'autres projets d'aide.							
Je donnerais de l'argent.							
Je ferais du don de matériaux (les livres, l'ustensiles, etc.)							
Je n'ai pas d'enfants, donc je ne donne rien.							
Je ne fais rien, car cela devrait être la tâche de l'État.							
J'aimerais aider personnellement (supervision, cour de lecture, etc.)							
Je pense que de nombreuses excursions et activités à l'école sont superflues.							

Une école en Afrique. Un bâtiment n'existe pas actuellement. Le professeur fait partie d'une organisation qui essaie d'offrir aux enfants une formation scolaire et plus tard une formation professionnelle. On essaie de leur permettre un meilleur avenir et de faire progresser l'expansion de la région.



	pas du tout	Je pense que non	Neutre	Je pense que oui	trop
En regardant l'image, j'ai remarqué un battement de cœur augmenté.					

J'ai un peu sué.					
En regardant l'image, j'étais mal à l'aise.					

	Grand Refus	Refus	Peu de Refus	Neutre	Je suis un peu d'accord	Je suis d'accord	Je suis absolument d'accord
Je pense que telles situations ont priorité sur d'autres projets d'aide.							
Je donnerais de l'argent.							
J'accepterais un filleul par l'intermédiaire d'un organisme de bienfaisance.							
Je ne ferais rien parce que ce n'est pas mon travail.							
Je ne ferais rien parce que nos écoles ont également besoin d'aide.							
Je voudrais aider personnellement (ramasser des dons, etc.)							
Je ne ferais rien du tout, c'est la tâche du pays.							

Merci beaucoup pour votre temps et votre aide ! Si vous avez des questions ou si vous voulez avoir des informations sur des résultats n'hésitez pas à me demander :
nielsdopp.kommunikation@gmail.com ou ayari.mona@hotmail.com