

Objektiver Status, subjektiver Status und Prosozialität bei Schweizer Berufsschülern

Ulf Liebe*, Nicole Schwitter* und Andreas Tutić**

Zusammenfassung: Bisherige Forschung berichtet sowohl positive als auch negative Zusammenhänge zwischen sozialem Status und Prosozialität. Wir argumentieren, dass die Art des betrachteten Status diese divergierenden Befunde erklären kann. In einer experimentellen Studie mit gewerblichen und kaufmännischen Berufsschülern zeigen wir, dass der objektive Status einen positiven Effekt und der subjektive Status unter Kontrolle des objektiven Status einen negativen Effekt auf prosoziales Handeln haben kann.

Schlüsselwörter: Altruismus, Soziale Präferenzen, Empathie, Diktatorspiel, Quasi-Experiment

Statut objectif, statut subjectif et prosocialité chez des apprentis suisses

Résumé: Des recherches antérieures ont mis en évidence des relations tant positives que négatives entre le statut social et la prosocialité. Nous argumentons que la nature du statut observé peut expliquer la divergence de ces résultats. En nous basant sur une étude expérimentale conduite auprès d'apprentis actifs dans les secteurs industriel et commercial, nous montrons que le statut objectif peut avoir un effet positif sur le comportement prosocial, et que le statut subjectif, lorsqu'il est contrôlé pour le statut objectif, peut avoir un effet négatif sur ce comportement.

Mots-clés: altruisme, préférences sociales, empathie, jeu du dictateur, méthode quasi-expérimentale

Objective Status, Subjective Status and Prosociality of Swiss Apprentices

Abstract: In previous research, both positive and negative relationships between social status and prosociality have been reported. We argue that the nature of the observed status can explain these divergent findings. In an experimental study with technical and commercial apprentices, we show that objective status can have a positive effect on prosocial behaviour and that subjective status can have a negative effect when controlling for objective status.

Keywords: altruism, social preferences, empathy, dictator game, quasi-experiment

* University of Warwick, Department of Sociology, CV4 7AL Coventry, ulf.liebe@warwick.ac.uk, nicole.schwitter@warwick.ac.uk.

** Universität Leipzig, Institut für Soziologie, D-04107 Leipzig, andreas.tutic@sozio.uni-leipzig.de.

1 Einleitung¹

2010 hat eine Gruppe von Sozialpsychologen aus Berkeley eine aufsehenerregende Studie veröffentlicht, deren Ergebnissen zufolge Akteure mit hohem sozialem Status sich weniger prosozial verhalten als Akteure mit niedrigem sozialem Status (Piff et al. 2010). Die Autoren demonstrieren diesen Effekt in einer ganzen Reihe von Experimenten, die auf unterschiedliche Aspekte prosozialen Handelns abstellen. In einem dieser Experimente wurde altruistisches Geben mithilfe des sogenannten «Diktatorspiels» untersucht, das eine bestimmte Form, aber selbstredend nicht alle Formen, von Prosozialität abbildet. Im Diktatorspiel gibt es zwei Akteure, den Geber und den Empfänger. Der Geber erhält vom Experimentator eine gewisse Geldsumme, z. B. 10 CHF, und teilt diese Summe zwischen sich und dem Empfänger auf. Dabei ist der Geber keinerlei Einschränkungen bezüglich der Aufteilung der 10 CHF unterworfen; er kann alles für sich behalten, alles abgeben oder auch jede ganzzahlige Aufteilung zwischen beiden Extremen wählen. Im Diktatorspiel sind alle Entscheidungen anonym und in der Regel wird bei einmaligen Spielen jede Entscheidung und bei mehrmaligen Spielen mindestens eine Entscheidung pro Teilnehmer ausbezahlt. Damit gelten die Entscheidungen als anreizkompatibel, was einen Vorteil von Diktatorspielen gegenüber Messungen von Prosozialität mit Umfrage-Items zu selbstberichtetem Verhalten darstellt. In der Studie von Piff et al. (2010) zeigt sich nun, dass Akteure mit einem hohen sozialen Status geringere Abgaben im Diktatorspiel machen als Akteure mit einem geringen sozialen Status. In einer zweiten Studie spitzen Piff et al. (2012) ihre These auf die Aussage zu, dass sich Akteure mit einem höheren sozialen Status nicht nur weniger prosozial, sondern auch unethischer als Akteure mit einem geringen sozialen Status verhalten.

Die Arbeiten von Piff und Kollegen mit ihrem Kernbefund – je höher der soziale Status eines Akteurs, desto weniger prosozial sein Verhalten – wurden breit in den Medien rezipiert (u. a. New York Times, Los Angeles Times, TED Talk). Das gesellschaftliche Interesse an dieser Fragestellung kann kaum verwundern, berührt es doch unmittelbar Grundüberzeugungen über den «Charakter» sozial bessergestellter Akteure, die im klassischen Konflikt zwischen der politischen Linken und Rechten fortwährend thematisiert und diskutiert werden.

Zur gleichen Zeit wie Piff et al. (2010) ist allerdings auch eine soziologische Studie erschienen, die deren Kernbefund in Zweifel zieht. Liebe und Tutić (2010) führten Diktatorspiele an deutschen Schulen durch, wobei sie davon ausgingen, dass das stark stratifizierte Schulsystem mit der Unterteilung der sekundären Schulformen ein gutes Mass für sozialen Status bereitstellt. Ihr Hauptergebnis steht dem

1 Wir bedanken uns für wertvolle Hinweise zu einer früheren Fassung des Manuskripts bei drei anonymen Gutachterinnen und Gutachtern. Andreas Tutić bedankt sich bei der Alexander von Humboldt-Stiftung für die Förderung durch ein Feodor Lynen-Forschungsstipendium, in dessen Rahmen dieser Beitrag entstanden ist.

Befund von Piff und Kollegen diametral entgegen: Schüler², die eine privilegiertere Schulform, also Privatgymnasien oder Gymnasien, besuchen, geben signifikant höhere Beträge im Diktatorspiel ab als Schüler, die eine Real- oder Hauptschule besuchen. Diesen Befund – je höher der soziale Status eines Akteurs, desto stärker prosozial sein Verhalten – replizierten Liebe et al. (2017) in einer zweiten Studie in Krankenhäusern, wobei sozialer Status über den Beruf des Akteurs (also entweder Arzt, Schwester oder Pflegeschüler) operationalisiert wurde.

Mit diesem Beitrag möchten wir zur Klärung der Frage beitragen, wie die divergierenden Befunde von Piff et al. (2010; 2012) und Liebe und Kollegen (Liebe und Tutić 2010; Liebe et al. 2017) erklärt werden können. Zu diesem Zweck haben wir Diktatorspiele mit Schweizer Berufsschülern durchgeführt, wobei der soziale Status über die Orientierung der besuchten Schule, also entweder gewerblich-industrielle oder kaufmännische Orientierung, operationalisiert wurde. Absolventen dieser beiden Berufsschulformen unterscheiden sich in der Regel deutlich hinsichtlich ihres Berufsprestiges und ihres Einkommens (vgl. Abschnitt 3). Unsere Idee zur Erklärung der divergierenden Befunde setzt bei der Unterscheidung von objektivem Status und subjektivem Status an. Von Unterschieden im objektiven sozialen Status sprechen wir, wenn Unterschiede im Einkommen, im Bildungsgrad oder im Berufsprestige vorliegen. In der Forschung wird allerdings auch häufig ein subjektives Mass für den sozialen Status (kurz: subjektiver sozialer Status) verwendet, bei dem sich die Probanden selbst in einer schematischen Darstellung der hierarchischen Ordnung der Gesellschaft einordnen ("MacArthur Scale"; vgl. Abschnitt 3). Wir argumentieren nun, dass der subjektive soziale Status eines Akteurs zwar von seinem objektiven Status beeinflusst, aber darüber hinaus auch durch ein psychologisches Bedürfnis nach einer positiven Identität verzerrt wird. Von Akteuren, bei denen dieses Bedürfnis besonders stark ausgeprägt ist, erwarten wir eine geringere Neigung zum prosozialem Handeln. Diese theoretischen Überlegungen implizieren zum einen, dass der subjektive Status negativ mit prosozialem Handeln korrelieren kann, auch wenn der objektive Status in einem positiven Zusammenhang mit prosozialem Handeln steht. Weil viele der Experimente von Piff et al. (2010; 2012) lediglich mit einem subjektiven Mass für sozialen Status arbeiten, während Liebe und Tutić (2010) sowie Liebe et al. (2017) auf objektive Masse für sozialen Status rekurrieren, können diese Überlegungen zur Erklärung der divergierenden Befunde in der Literatur beitragen.

Die empirische Analyse unseres Schweizer Datensatzes bestätigt diese theoretischen Überlegungen. Der objektive und der subjektive Status des Gebers haben entgegengesetzte Effekte auf die Abgabe im Diktatorspiel. Je höher der objektive Status des Gebers, desto höher die Abgabe. Aber eben auch: Je höher der subjektive Status des Gebers unter statistischer Kontrolle für seinen objektiven Status, desto geringer die Abgabe.

2 Die weibliche Form ist der männlichen in diesem Artikel gleichgestellt. Aus Gründen der Lesbarkeit wird im Folgenden auf das generische Maskulinum zurückgegriffen.

Die Darstellung ist folgendermassen gegliedert: Im zweiten Abschnitt geben wir einen Überblick zum Stand der Forschung und zu den theoretischen Argumenten, die von den einzelnen Autorengruppen zur Erklärung ihrer divergierenden Befunde angeführt werden. Ferner entwickeln wir unser theoretisches Argument, das auf entgegengesetzte Effekte von objektivem und subjektivem sozialem Status hindeutet, im Detail. Abschnitt 3 trägt alle wesentlichen Informationen zur Stichprobe und zur Methodik zusammen und beschreibt die Operationalisierungen der relevanten Variablen. Im vierten Abschnitt analysieren wir den empirischen Zusammenhang von objektivem Status, subjektivem Status und altruistischem Geben im Diktatorspiel. Schliesslich diskutieren wir im fünften Abschnitt die Vor- und Nachteile der vorliegenden Studie und geben Anregungen für die zukünftige Forschung.

2 Theoretische Argumente und Stand der empirischen Forschung

Die theoretischen Argumente zum Zusammenhang von sozialem Status und Prosozialität lassen sich gut mithilfe der weichen Theorie rationalen Handelns systematisieren (vgl. Esser 1993; Opp 1999; Hedström 2005). Dieser Ansatz führt bekanntermassen individuelles Handeln auf die grundlegenden Konzepte «Präferenzen», «Opportunitäten» und «Erwartungen» zurück. Vor diesem Hintergrund lassen sich Unterschiede im prosozialem Handeln zwischen verschiedenen Statusgruppen darüber erklären, dass sich diese Gruppen bzw. Aggregate systematisch hinsichtlich ihrer Gelegenheitsstrukturen, ihrer Handlungsmotive und auch ihrer Erwartungen unterscheiden.

Liebe und Tutić (2010) und Liebe et al. (2017) stellen auf Unterschiede in den Opportunitäten ab. In der mikroökonomischen Haushaltstheorie wird neben dem sogenannten Nachfragegesetz, das eine negative Beziehung zwischen dem Preis eines normalen Gutes und der Nachfrage nach diesem Gut beschreibt, eine zweite allgemeine Eigenschaft des Nachfrageverhaltens von Akteuren formuliert: Je höher das Einkommen eines Akteurs, desto stärker ist seine Nachfrage nach einem Gut. Setzt man voraus, dass prosoziales Handeln intrinsisch belohnend für die Akteure ist, folgt hieraus, dass Akteure, die über ein höheres Einkommen verfügen, sich in einem stärkeren Ausmass prosozial verhalten. Hält man sich vor Augen, dass objektiver sozioökonomischer Status je nach terminologischer Konvention entweder definitiv oder empirisch korrelativ mit Einkommen zusammenhängt, ergibt sich hieraus die folgende Hypothese für das Abgabeverhalten im Diktatorspiel:

Hypothese 1 (Einkommenseffekt): Je höher der objektive Status des Gebers, desto grösser ist seine Abgabe im Diktatorspiel.

Es ist wichtig, sich klar zu machen, dass dieser Zusammenhang weitgehend unabhängig von den spezifischen Annahmen über die Art der sozialen Präferenzen

der Akteure ist. Einerlei ob die Akteure tatsächlich altruistisch an der materiellen Wohlfahrt anderer orientiert sind (Taylor 1976) oder aber im Sinne eines “warm glow of giving” lediglich den prosozialen Akt an sich geniessen (Andreoni 1989; 1990; Kahneman und Knetsch 1992): in jedem Fall sollte das Mehr an Möglichkeiten, diese Präferenz befriedigen zu können, auch mit einem grösseren Ausmass an prosozialem Handeln einhergehen. Es gibt inzwischen einige Studien, in denen ein positiver Zusammenhang zwischen sozialem Status und prosozialem Handeln gezeigt werden konnte (Liebe und Tutić 2010; Liebe et al. 2017; Fershtman und Gneezy 2001; Benenson et al. 2007; Korndörfer et al. 2015).

Diesen Befunden stehen die Arbeiten einer Gruppe von Sozialpsychologen (Piff et al. 2010; 2012) entgegen, die sowohl auf theoretischer Ebene für einen negativen Effekt von sozialem Status auf prosoziales Handeln argumentieren als auch empirische Evidenzen für einen derartigen negativen Zusammenhang beibringen. Ihr Ansatz rekurriert auf sozialpsychologische Theorien zur Kontextualisierung (Kluegel und Smith 1986; Kraus und Keltner 2009). In den Termen der weichen Theorie rationalen Handelns lässt sich ihr theoretisches Argument derart rekonstruieren, dass sich die Präferenzen der Akteure aus unterschiedlichen Statusgruppen unterscheiden, gerade weil sie differierenden Gelegenheitsstrukturen unterworfen sind. Ihrer Argumentation zufolge fehlen Akteuren mit einem niedrigen Status die ökonomischen Ressourcen, die Akteure mit einem hohen Status besitzen, was sie abhängiger von anderen macht. Aufgrund dieser Abhängigkeit von ihrer Umwelt und insbesondere auch von anderen Akteuren sind sie im Allgemeinen empathischer. Einschlägige Forschung von Batson (z. B. Batson und Moran 1999) und anderen Autoren (z. B. Eisenberg 2002) hat gezeigt, dass Empathie mit stärker ausgeprägten sozialen Präferenzen einhergeht. Mit Blick auf das Abgabeverhalten im Diktatorspiel können wir also die folgende Hypothese festhalten:

Hypothese 2 (Empathieeffekt): Je höher der objektive Status des Gebers, desto geringer ist seine Abgabe im Diktatorspiel.

Auch für diesen negativen Zusammenhang von sozialem Status und Prosozialität finden sich einige empirische Belege in der Literatur (Piff et al. 2010; Visser und Roelofs 2011; Piff et al. 2012; Chen et al. 2013; Guinote et al. 2015; Dubois et al. 2015).

Sowohl Hypothese 1 als auch Hypothese 2 beziehen sich auf Effekte, die der soziale Status des Gebers auf die Abgabe im Diktatorspiel haben könnte. Mit Blick auf die Effekte des Status des Empfängers stellen wir die folgende Hypothese auf:

Hypothese 3 (Wohlfahrtseffekt): Je höher der objektive soziale Status des Empfängers, desto geringer die Abgabe im Diktatorspiel.

Im Zusammenhang mit Hypothese 1 wurde bereits vermerkt, dass positive Abgaben im Diktatorspiel soziale Präferenzen voraussetzen: Ein rein an seiner eigenen

materiellen Auszahlung interessierter Geber würde dem Empfänger nichts abgeben. In der Literatur werden vor allem zwei Arten sozialer Präferenzen in diesem Zusammenhang diskutiert, nämlich reiner und unreiner Altruismus (vgl. Andreoni 1989; 1990). Ein rein altruistischer Akteur ist an der materiellen Wohlfahrt anderer interessiert und bestrebt, sie zu fördern. Bei einem unrein altruistischen Akteur tritt zu diesem Motiv hinzu, dass er einen intrinsischen Nutzen aus prosozialen Handlungen zieht, der in der Literatur häufig als “warm glow of giving” bezeichnet wird. Kahneman und Knetsch (1992) argumentieren, dass dieser warm glow of giving häufig im Konsum moralischer Befriedigung besteht. Unserer Ansicht nach lässt sich Hypothese 3 sowohl unter der Annahme des reinen als auch unter Annahme des unreinen Altruismus ableiten. Rein altruistisch motivierte Akteure geben Empfängern mit geringerem sozialen Status mehr ab, weil diese Akteure über – im Verhältnis gesehen – wenige materielle Ressourcen verfügen und weil deshalb der marginale Nutzen einer monetären Abgabe höher ist als bei Akteuren mit höherem sozialem Status. Unrein altruistisch motivierte Akteure verspüren hingegen eine grössere moralische Befriedigung, wenn sie das materielle Wohl relativ schlecht gestellter Empfänger fördern. Positive Evidenzen für Hypothese 3 finden sich bei Liebe und Tutić (2010) sowie bei Liebe et al. (2017).

Die Hypothesen 1 und 2 beschreiben Effekte des objektiven sozialen Status des Gebers im Diktatorspiel. Auch die theoretischen Argumente von Liebe und Tutić (2010) sowie Piff et al. (2010; 2012) nehmen Bezug zur Ausstattung an materiellen Ressourcen und mithin auf eine objektive Kategorie. Zugleich arbeiten Piff et al. (2010; 2012) in vielen ihrer Studien mit einem subjektiven Mass für sozialen Status, nämlich der sogenannten MacArthur Scale. Dabei werden die Probanden gebeten, sich den sozioökonomischen Aufbau der Gesellschaft als Leiter vorzustellen und den eigenen Status auf einer ihrer subjektiven Meinung nach angemessenen Sprosse dieser Leiter zu markieren (vgl. Abschnitt 3). Piff und Kollegen verwenden in einigen Studien dieses Mass für den subjektiven sozialen Status und in anderen Studien objektive Masse wie das Einkommen oder den Bildungsgrad der Probanden. Diese Forschungspraxis lässt vermuten, dass sie keine unterschiedlichen Effekte von objektivem und subjektivem sozialen Status auf Prosozialität erwarten. Der vorliegende Beitrag schliesst genau an dieser Stelle an und entwickelt im Folgenden ein theoretisches Argument, weshalb objektiver und subjektiver Status im Allgemeinen nicht auf dieselbe Art und Weise mit dem Ausmass prosozialen Handelns im Zusammenhang stehen (müssen).

Unsere Argumentation beruht auf zwei Annahmen. Zum einen gehen wir davon aus, dass die Einschätzung des eigenen subjektiven Status zwar durch den eigenen objektiven Status beeinflusst wird, aber zugleich auch systematisch aufgrund des Bedürfnisses nach einem positiven Selbstbild verzerrt wird.³ Der positiven Illu-

3 Ein Gutachter hat uns dankenswerterweise darauf hingewiesen, dass nicht nur ein Bedürfnis nach Selbstüberhöhung, d. h. der Wunsch, vor sich selbst gut dazustehen, den subjektiven Status

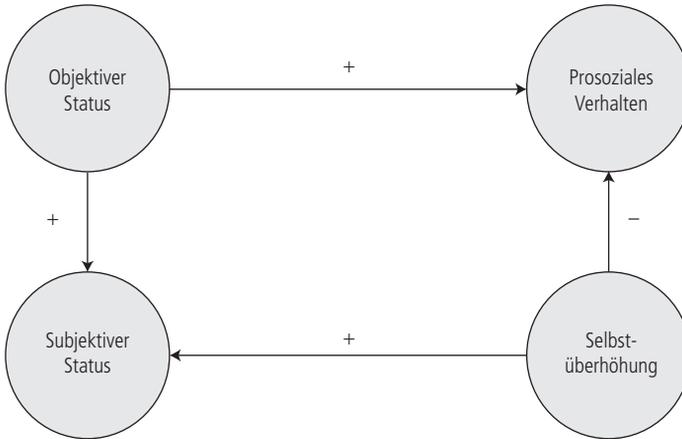
sionsperspektive (Greenwald 1980; Brown 1988) zufolge tendieren Menschen dazu, verzerrte Ansichten über sich selbst anzunehmen, um eine positive Selbstwahrnehmung beizubehalten und das Selbstbewusstsein zu stärken. Unterbewusste, kognitive Strategien der Selbstverbesserung umfassen unter anderem die «selbstwertdienliche Verzerrung der Zuschreibung» (Weiner 1985) und den sogenannten «Better-Than-Average-Effekt» (Alliecke 1985; Brown 2012). Die selbstwertdienliche Verzerrung basiert auf der unterschiedlichen Ursachenzuschreibung von Ereignissen: Während positive Ereignisse und Erfolge eher durch innere, persönliche Ursachen erklärt werden, werden zur Begründung von Fehlschlägen äussere, kontextuelle Ursachen herangezogen. Der gut dokumentierte Better-Than-Average-Effekt beschreibt die Tendenz, dass der durchschnittliche Antwortende sich als überdurchschnittlich – überdurchschnittlich intelligent, als überdurchschnittlich sicherer Motorradfahrer, als überdurchschnittlich attraktiv usw. – einschätzt (zum Beispiel Heine und Lehman 1997; Kruger und Dunning 1999). Barkow (1975) und Krebs und Denton (1997) haben argumentiert, dass der subjektive soziale Status anfällig für diese Art der Selbstüberhöhung ist, da dieser einen starken Faktor der Selbstwahrnehmung bildet. Vor diesem Hintergrund argumentieren wir, dass der subjektive soziale Status sowohl vom objektiven Status als auch von einem kognitiven Bias (durch Selbstüberhöhung) abhängt. Dies ist die erste Annahme, auf der unsere Argumentation für einen unterschiedlichen Effekt von objektivem und subjektivem sozialen Status auf Prosozialität beruht.

Unsere zweite Annahme besagt, dass Akteure mit einer stark ausgeprägten Selbstüberhöhung sich weniger prosozial verhalten als Akteure mit einer akkuraten Wahrnehmung des eigenen Status. Unseres Erachtens gibt es keine direkten Evidenzen in der psychologischen Literatur zu diesem Effekt. Allerdings lässt sich Narzissmus als eine Ursache bzw. als ein Korrelat von Selbstüberhöhung ansehen (John und Robins 1994). Ferner besteht ein negativer Zusammenhang zwischen Narzissmus und Empathie (Watson und Morris 1991) und Narzissmus und prosozialem Verhalten (Thomaes et al. 2008). Zusammenfassend lässt sich somit argumentieren, dass Personen mit einer stark ausgeprägten Selbstüberhöhung zu egozentrischeren und narzisstischeren Sichtweisen neigen als Personen mit einer bescheideneren Statureinschätzung, und dass sich daher erwarten lässt, dass sie sich weniger prosozial verhalten.

Diese Argumente implizieren eine auf den ersten Blick nicht intuitive Schlussfolgerung bezüglich der Wechselwirkung zwischen objektivem Status, subjektivem Status und Prosozialität (vergleiche Abbildung 1). Stellen wir uns eine Studie vor, in der objektiver sozialer Status, subjektiver sozialer Status und ein Mass für prosoziales Handeln erhoben wurden. Angenommen, wir berechnen einerseits ein bivariates Zusammenhangsmass x zwischen objektivem Status und Prosozialität

beeinflussen kann. Auch das Bedürfnis, vor anderen Akteuren gut dazustehen, kann zu einer systematischen Verzerrung des Effekts von subjektivem Status auf prosoziales Handeln führen.

Abbildung 1 Objektiver Status, subjektiver Status und Prosozialität



und andererseits ein bivariates Zusammenhangsmass y für subjektiven Status und Prosozialität. Kausalanalytisch (vgl. Pearl 2009; Elwert und Winship 2014) fließt in x lediglich der direkte kausale Effekt von objektivem Status und Prosozialität ein, denn der subjektive Status ist ein sogenannter “collider” auf dem Pfad *Objektiver Status – Subjektiver Status – Selbstüberhöhung – Prosoziales Verhalten*. In die Schätzung von y hingegen fließen zwei Pfade ein, nämlich *Subjektiver Status – Objektiver Status – Prosoziales Verhalten* sowie *Subjektiver Status – Selbstüberhöhung – Prosoziales Verhalten*. Da der zweite Pfad insgesamt ein negatives Vorzeichen hat, ist zu erwarten, dass y im Allgemeinen numerisch kleiner als x ist und möglicherweise sogar negative Werte annimmt, auch wenn x positiv ist. Intuitiv formuliert: Studien, die mit einem subjektiven Mass für sozialen Status arbeiten, können aufgrund der Möglichkeit einer systematischen Verzerrung auch dann negative Effekte von sozialem Status auf Prosozialität finden, wenn de facto ein positiver Zusammenhang zwischen objektivem Status und Prosozialität vorliegt. Objektiver und subjektiver sozialer Status sind mithin nicht austauschbar, wenn es um ihre Effekte auf prosoziales Handeln geht. Diese Argumente implizieren insbesondere folgende prüfbare Hypothese:

Hypothese 4 (Verzerrungseffekt): Unter statistischer Kontrolle von objektivem sozialem Status hat der subjektive soziale Status eines Gebers einen negativen Effekt auf die Abgabe im Diktatorspiel.

Hypothese 4 lässt sich aus diesen Überlegungen ableiten, weil das Konditionieren auf objektiven sozialen Status beim Schätzen des Zusammenhanges von subjektivem Status und Prosozialität den positiven Pfad *Subjektiver Status – Objektiver Status –*

Prosoziales Verhalten schliesst und mithin nur noch der negative Pfad *Subjektiver Status – Selbstüberhöhung – Prosoziales Verhalten* miteinfliesst.⁴

3 Stichprobe, Methodik und Messungen

Unsere Stichprobe besteht aus 218 Berufsschülern einer gewerblich-industriellen Berufsschule (N = 109) sowie einer kaufmännischen Berufsschule (N = 109) in der Deutschschweiz.

An der gewerblich-industriellen Berufsschule wurden Schulklassen der Ausbildungsberufe «Anlagen- und Apparatebauer», «Schreiner», «Koch», «Maurer», «Automobilmechatroniker» sowie «Automatikmonteur» befragt. Diese Schulklassen wurden von zwei Lehrpersonen unterrichtet, die unsere Ansprechpersonen für diese Studie waren. Schulklassen der weiteren an dieser Schule unterrichteten Ausbildungsberufe («Elektroinstallateur», «Montageelektriker» und «Coiffeur») konnten nicht befragt werden. An der kaufmännischen Berufsschule wurden Auszubildende des Lehrgangs «Kaufleute» befragt. Dieser gliedert sich in drei Anspruchsprofile: «B-Profil» (Basisausbildung), «E-Profil» (erweiterte Grundbildung) und «M-Profil» (Berufsmatura), wobei Schüler aller Profile befragt wurden. Die Ausbildungszeit aller Ausbildungsberufe beträgt 3 bis 4 Jahre. Es wurden Klassen verschiedener Stufen befragt.

Klassengrößen variierten zwischen 7 und 21 Schülern. Insgesamt sind 41% der Teilnehmenden weiblich und 40% geben an, dass mindestens ein Elternteil nicht in der Schweiz geboren ist. Die Geschlechterverteilung nach Schulform unterscheidet sich stark: Der Anteil Frauen unter den gewerblich-industriellen Berufsschülern beträgt 11% und unter den kaufmännischen Berufsschülern 72%. Der Anteil an Berufsschülern mit Migrationshintergrund beträgt 31% bzw. 48%. Das Durchschnittsalter aller Schüler beträgt 17.5 Jahre (SD = 1.35) und sowohl Mittelwert als auch Varianz des Alters unterscheiden sich nur marginal zwischen den Ausbildungsformen.

Die vorliegenden Daten wurden im April 2015 innerhalb einer Woche in 17 Klassen an zwei Schulen erhoben. Die Erlaubnis zur Durchführung der Quasi-Experimente wurde vorab von der Schulleitung und den betroffenen Lehrpersonen eingeholt. Im Anschluss an die Datenerhebung erhielten sie eine Aufforderung sowie Informationen zum Debriefing ihrer Lernenden, wie auch einen schriftlichen Ergebnisbericht.

Die Prozedur in jeder Klasse war wie folgt: Jeder Berufsschüler erhielt zwei Papierbögen – einen Entscheidungsbogen mit Erläuterungen, in dem Angaben

4 Die wesentlichen Schlussfolgerungen dieser kausalanalytischen Betrachtung bleiben auch dann bestehen, wenn man die Darstellung um einen Pfeil vom subjektiven Status zum prosozialem Verhalten erweitert.

zur Aufteilung von 10 Franken gemacht werden sollten, sowie einen Fragebogen – und einen Briefumschlag. Der Briefumschlag diente zur Auszahlung und enthielt 10 Franken. Innerhalb einer Lektion (45 Minuten) wurde der Fragebogen und Auszahlungsmechanismus erläutert, der Fragebogen von den Schülern ausgefüllt und anschliessend die Auszahlung vorgenommen.

Die Schüler wurden daraufhin gebeten, während des Erhebungszeitraums Stillschweigen über die Inhalte der Studie zu wahren. Zu Beginn der Lektion wurde jeweils gefragt, ob jemand vom Inhalt des Experiments wusste, also von anderen informiert worden war: Dies war nie der Fall gewesen. Zudem gibt es keine Hinweise in den Daten, dass sich das Abgabeverhalten der Schüler im Zeitverlauf ändert.

Im Folgenden wird die Messung der Schlüsselvariablen beschrieben:

Objektiver sozialer Status: Objektiver sozialer Status wird primär durch die Art der besuchten Ausbildungsstätte gemessen. Die Ausbildungsberufe weisen unterschiedliche Einkommenschancen sowie ein unterschiedliches Arbeitsprestige auf.

Eine Person, die in der Branche «Herstellung von Metallerzeugnissen» in der Ostschweiz tätig ist, Produkte bearbeitet und herstellt, keine Kaderfunktion besitzt, jedoch Tätigkeiten ausübt, die Berufs- und Fachkenntnisse voraussetzen und eine abgeschlossene Berufsausbildung besitzt, verdient als Mann im Median 6 000 Franken beziehungsweise als Frau 5 063 Franken pro Monat (bei weiteren lohnbestimmenden Merkmalen – Alter, Dienstjahren, Aufenthaltsstatus, Unternehmensgrösse, Auszahlungsart und möglichen Sonderzahlungen wird der Modus der Erhebung der ausgewählten Branche gesetzt). Bei gleicher Branche und gleichen Randbedingungen, jedoch anderer Tätigkeit – statt «Produkte bearbeiten und herstellen» wird «anderen kaufmännischen-administrativen Tätigkeiten» nachgegangen – erhöht sich der Medianlohn eines Mannes auf 6 609 Franken beziehungsweise auf 5 577 Franken für eine Frau. Die gleiche Tendenz zeigt sich für weitere Branchen wie «Handel, Instandhaltung und Reparatur von Motorfahrzeugen» oder «Gastronomie».⁵ Die Antworten auf offene Fragen belegen, dass den Befragten die unterschiedlichen Lohnchancen – vor allem im Zusammenhang mit unterschiedlichem körperlichem Arbeitsaufwand – bewusst sind.

Ein zweites Mass für objektiven sozialen Status bildet der Bildungsabschluss der Eltern. Die elterliche Bildung wird danach unterschieden, ob ein Abschluss im primären, sekundären oder tertiären Bereich erreicht wurde.

Subjektiver sozialer Status: Teilnehmer wurden gebeten, einige Antworten in Bezug auf die gesellschaftliche Version der MacArthur Scale zu geben. Die folgende Version der Skala wurde genutzt (vergleiche Adler et al. 2000):

Stelle Dir bitte vor, dass diese Leiter den Aufbau der Gesellschaft in der Schweiz darstellt.

5 Alle Angaben stützen sich auf den Lohnrechner des Bundesamts für Statistik und wurden zum Zeitpunkt der Experimente ermittelt.

Ganz oben auf der Leiter (Stufe 10) sind Leute, die es am besten haben – sie haben das meiste Geld, die höchste Schulbildung und die Berufe, die am meisten respektiert werden.

Ganz unten auf der Leiter (Stufe 1) sind Leute, die es am schlechtesten haben – sie haben das wenigste Geld, wenig oder keine Schulbildung, keine Arbeit oder Berufe, die niemand machen möchte oder respektiert.

Jeder Teilnehmer sollte die folgenden Fragen mithilfe einer 10-Punkte Skala, dargestellt als zehnsprossige Leiter, beantworten:

Denke bitte an Deine Familie: Wo auf dieser Leiter würde Deiner Meinung nach Deine Familie stehen?

Deiner Meinung nach: Wo auf dieser Leiter stehst Du in 10 Jahren?

Deiner Meinung nach: Wo auf dieser Leiter steht ein durchschnittlicher Schüler einer gewerblich-industriellen Berufsschule, der heute in Deinem Alter ist, in 10 Jahren?

Deiner Meinung nach: Wo auf dieser Leiter steht ein durchschnittlicher Schüler einer kaufmännischen Berufsschule, der heute in Deinem Alter ist, in 10 Jahren?

Die Reihenfolge dieser Fragen wurde randomisiert, wobei jede der 24 Fragebogenvarianten von mindestens 7 Personen beantwortet wurde.

Die untersuchten Berufsschüler befinden sich noch in ihrer Berufs- und damit Statusausbildung und sind in der Regel noch eng in ihr familiäres Umfeld eingebettet. Aus diesen Gründen wird in den folgenden Auswertungen der Durchschnittswert aus dem familiären und dem erwarteten eigenen Status als Mass des subjektiven Status verwendet.

Altruismus: Das Mass an Altruismus wurde anhand von Diktatorspielen mit Auszahlung gemessen. An einem Diktatorspiel nehmen zwei Spieler teil, ein Geber und ein Empfänger. Der Geber erhält einen Betrag (in diesem Fall: 10 Franken) und verteilt Anteile des Betrags zwischen sich selbst und dem Empfänger.

Die Berufsschüler wurden folgendermassen instruiert: Der Experimentator teilte den Teilnehmern mit, dass sie zwei Entscheidungen treffen müssen, dass sie in diesen Entscheidungen 10 Franken zwischen sich selbst und einem anderen Schüler aufteilen würden, dass sie jeden ganzzahligen Betrag zwischen 0 und 10 abgeben können und dass sie den Restbetrag der 10 Franken erhielten. Es wurde hierbei betont, dass sie ihre Entscheidung alleine treffen und der andere Schüler keine Möglichkeit hat, das Ergebnis zu beeinflussen. Zudem wurde darauf hingewiesen, dass die Teilnehmer beide ihrer Entscheidungen unabhängig von der anderen treffen sollten und dass sie in ihren Entscheidungen und im Fragebogen anonym bleiben.

Entscheidungen im Diktatorspiel wurden entsprechend vergütet. Die beiliegenden Erläuterungen informierten die Teilnehmer über folgenden Auszahlungsmechanismus: Nach Abschluss des Experiments wurde zufällig eine Zahl (num-

meriertes Papier) gezogen, die determinierte, welche der beiden Entscheidungen ausbezahlt wurde. Den Teilnehmern wurde im Voraus mitgeteilt, dass sie nur den Geldbetrag erhalten werden, den sie in der durch Zufall entschiedenen Entscheidung sich selbst zugeteilt hatten. Die Berufsschüler nahmen die Auszahlung selbst vor und sollten den Betrag, den sie für sich selbst behalten wollten, aus dem Umschlag entnehmen, und den Rest im Umschlag lassen.

Jeder Teilnehmer spielte zwei Diktatorspiele als Geber. Der Mitspieler wurde als Berufsschüler einer gewerblich-industriellen beziehungsweise kaufmännischen Berufsschule beschrieben. Um Reihenfolgeeffekte zu vermeiden, wurde die Entscheidungsreihenfolge randomisiert.

Im Folgenden ein Beispiel der genauen Formulierung des Erhebungsinstruments:

*Du bekommst 10 Franken. Diese 10 Franken kannst Du zwischen Dir und einem Schüler aus einer industriell-gewerblichen Berufsschule aufteilen. Die Entscheidung liegt allein bei Dir.
Wie entscheidest Du Dich?*

Bitte trage die Geldbeträge in die ...-Stellen ein! Verwende volle Frankenbeträge, also 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 Franken.

Von den 10 Franken

behalte ich ... Franken für mich

und gebe ... Franken an den Schüler der gewerblich-industriellen Berufsschule ab.

Es ist anzumerken, dass der Empfänger im Diktatorspiel nicht wirklich existierte, dass also das vorliegende Experimentaldesign eine Täuschung beinhaltet. Dies war aus mindestens zwei Gründen notwendig: Erstens ist es im Feldexperiment nur schwer möglich, Berufsschüler unterschiedlicher Schulen zu paaren, da für die Durchführung nur eine begrenzte Zeit zur Verfügung stand. Zweitens ist zudem eine Projektionsverzerrung zu erwarten (Loewenstein et al. 2003). Teilnehmer könnten es bevorzugen, Auszahlungen sofort zu erhalten. Echtes Matching über die Schulen hinweg würde bedeuten, dass die Auszahlung erst nach einigen Tagen oder Wochen stattfinden könnten. Es ist vorstellbar, dass die Berufsschüler die Aufgaben weniger ernst nehmen, wenn sie die Auszahlung erst an einem anderen Tag erhalten. Ferner ist anzumerken, dass die sozialwissenschaftlichen Disziplinen mit Bezug auf die ethische Vertretbarkeit von Täuschung in der Forschung verschiedene Standpunkte vertreten (Barrera und Simpson 2012). Unser Ansatz des Täuschens, bei welchem die Teilnehmer nach Abschluss der Datenerhebung Informationen über den Zweck und die Ergebnisse der Studie erhalten haben (Debriefing), folgt der Praxis anderer Forscher im Feld (Piff et al. 2010, 2012) und entspricht ethischen Richtlinien in der Psychologie (zum Beispiel dem “Code of Ethics and Conduct” der British Psychological Society).

Weitere Variablen: Geschlecht wird als Dummy-Variable definiert, die den Wert 1 annimmt, wenn der Teilnehmende weiblich ist; andernfalls wird eine 0 vergeben. Generalisiertes Vertrauen als Mass für soziales Kapital und sozialen Zusammenhalt (Putnam 2000; Brooks 2005) wird nach Rosenberg (1956) mit der Frage «Glaubst Du, dass man den meisten Menschen vertrauen kann, oder dass man im Umgang mit anderen Menschen nicht vorsichtig genug sein kann?» mit einer fünfstufigen Antwortskala gemessen.

Tabelle 1 Variablenübersicht

Konzept	Operationalisierung	Beobachtetes Minimum/ Maximum	Mittelwert (Standardabweichung)
Altruismus	Abgabe im Diktatorspiel	0/10	3.035 (2.258)
Objektiver sozialer Status	Besuchte Schulform (gewerblich/kaufmännisch)	0/1	0.505
Subjektiver sozialer Status	Bildung der Eltern (primär/sekundär/tertiär)	0/2	1.070 (0.532)
Subjektiver sozialer Status	MacArthur Scale (Durchschnitt eigener und familiärer Status)	2/9.5	7.105 (1.317)
Geschlecht	Mann/Frau	0/1	0.416
Vertrauen	Rosenberg (1956)	1/4	2.565 (0.925)

Aufgrund fehlender Werte reduzierten sich die Beobachtungen auf insgesamt 214 Befragte.

4 Empirische Analysen

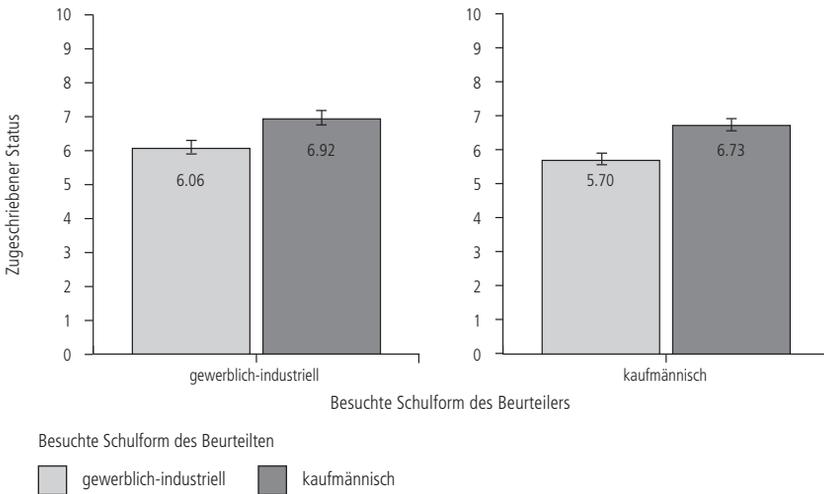
In diesem Abschnitt werden die Resultate präsentiert. In einem ersten Schritt wird die Beziehung zwischen objektivem und subjektivem Status erläutert. Anschliessend wird die Beziehung zwischen beiden Arten des sozialen Status und altruistischem Abgabeverhalten im Diktatorspiel untersucht.

4.1 Objektiver und subjektiver sozialer Status

Der folgende Abschnitt liefert Details bezüglich der Messungen von objektivem und subjektivem Status und untersucht deren Beziehung. Zudem wird die Validität der Messung des objektiven Status durch die besuchte Schulform als auch des subjektiven Status durch die MacArthur Scale bestätigt. Darüber hinaus findet sich direkte Evidenz für die Existenz einer Verzerrung durch Selbstaufwertung des subjektiven Status.

Abbildung 2 gibt einen Überblick darüber, wie Berufsschüler der beiden Schulformen den erreichbaren Status eines durchschnittlichen Schülers, der eine der zwei Schulformen besucht, einschätzen. Die Einschätzungen sind im Hinblick auf den

Abbildung 2 Zugeschriebener Status in Abhängigkeit vom objektiven Status mit 95%-Konfidenzintervallen



objektiven Status gruppiert. Folglich beschreiben die ersten beiden Balken, wie Schüler einer gewerblich-industriellen Berufsschule den erreichbaren sozioökonomischen Status der durchschnittlichen Berufsschüler von beiden Schulformen einschätzen. Innerhalb der Gruppierung sind die Balken mit zunehmendem objektivem Status geordnet. Die Messungen beziehen sich auf die gleiche Leiter, die zur Erhebung des subjektiven Status genutzt wurde. Es scheint somit glaubwürdig, dass die Befragten an den sozioökonomischen Status gedacht haben, wenn sie ihren subjektiven Status eingeschätzt haben, da sie den erreichbaren Status durchschnittlicher Berufsschüler anderer Schulformen stimmig eingeschätzt haben.

Die beiden Statusgruppen stimmen in der relativen Rangordnung ihrer Einschätzungen überein. Die Unterschiede sind für beide Schulformen statistisch signifikant (hier und im Folgenden stets zweiseitige t-Tests; für Schüler der gewerblich-industriellen Schule $t = 6.61$, $p < 0.01$; für kaufmännische Schüler $t = 8.21$, $p < 0.01$). Die Teilnehmer sind sich offenbar bewusst, dass der Ausbildungsberuf und damit die besuchte Schulform ein Prädiktor für den sozioökonomischen Status ist.

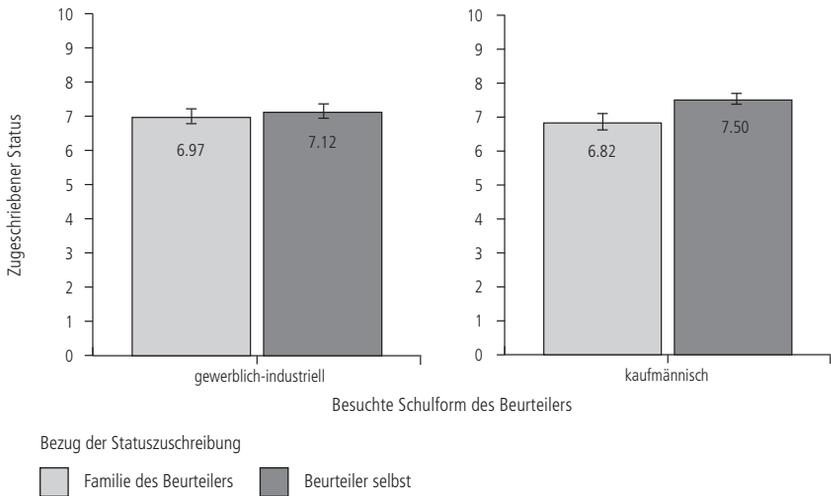
In Abbildung 2 kann zudem eine schwache Lageverzerrung beobachtet werden: Tiefere objektive Statusgruppen – Schüler der gewerblich-industriellen Berufsschule – weisen allgemein höhere Werte zu. Gewerblich-industrielle Teilnehmer schätzen andere Schüler im Schnitt bei 6.49 ein, kaufmännische Schüler bei 6.22 ($t = 1.59$, $p > 0.10$). Diese Unterschiede könnten von einem kognitiven Druck stammen, dem niedrige Statusgruppen ausgesetzt sind, und der sie dazu zwingt,

ihrer eigenen Gruppe einen genügend hohen durchschnittlich erreichbaren Status zuzuweisen und gleichzeitig einen plausiblen Statusunterschied zur anderen Gruppe aufrechtzuerhalten.

Abbildung 3 stellt die durchschnittlichen Bewertungen jeder Statusgruppe bezüglich ihrer eigenen Familie und ihren zukünftigen erwarteten Status für sich selbst dar, wobei sich die Messungen auf die gleiche Leiter beziehen, die genutzt wurde, um den durchschnittlich erreichbaren Status zu erheben.

Der eigene erwartete Status unterscheidet sich signifikant nach besuchter Schulform: Kaufmännische Schüler schätzen ihren erreichbaren Status mit 7.5 signifikant höher ein als Schüler der gewerblich-industriellen Schule mit 7.12 ($t = -2.00$; $p < 0.05$). Berufsschüler einer gewerblich-industriellen Berufsschule schätzen die soziale Position ihrer Familie jedoch etwas höher ein als kaufmännische Schüler die Position der ihrigen (6.97 bzw. 6.82), der Unterschied kann aber durch Zufall entstanden sein ($t = 0.63$; $p > 0.10$).

Abbildung 3 Familienstatus und eigener subjektiver Status in Abhängigkeit vom objektiven Status mit 95%-Konfidenzintervallen



Beim Vergleich der beiden Abbildungen fällt zudem auf, dass der typische Berufsschüler einer gewerblich-industriellen Schule erwartet, den durchschnittlichen Teilnehmer einer gewerblich-industriellen Berufsschule bezüglich sozialem Status mit über einem Punkt zu übertreffen. Das gleiche Bild zeigt sich für kaufmännische Berufsschüler, wenn auch in etwas kleinerem Ausmass. Der Better-Than-Average-

Effekt findet sich somit für beide Statusgruppen. Der Lage-Bias sowie der Better-Than-Average-Effekt schwächen den Zusammenhang zwischen objektivem und subjektivem Status, nichtsdestotrotz bleibt der Unterschied signifikant bestehen.

Neben der besuchten Schulform wurde als zweite Messung des objektiven Status die Bildung der Eltern erhoben. Die Bildung der Eltern der kaufmännischen Berufsschüler liegt erwartungsgemäss höher, allerdings ist der Unterschied statistisch nicht signifikant ($t = -0.11$; $p > 0.10$). Der Bildungsabschluss der Eltern korreliert positiv mit beiden Messungen des subjektiven Status, jedoch ist nur der Zusammenhang zwischen Bildung der Eltern sowie subjektiver Status der Familie signifikant (Bildung der Eltern/Status der Familie: Korrelation = 0.21, $p < 0.01$; Bildung der Eltern/eigener erwarteter Status: Korrelation = 0.10, $p > 0.10$).

Der erwartete eigene Status sowie der soziale Status der Familie korrelieren positiv und signifikant (Korrelation = 0.46, $p < 0.01$). Da angenommen werden kann, dass Berufsschüler ihren subjektiven Status noch nicht vollständig ausgebildet haben, und sowohl die Einschätzung zur eigenen Person und der Familie von Relevanz sind, wird im Folgenden der Durchschnittswert beider Einschätzungen als Mass des subjektiven sozialen Status verwendet.

4.2 Sozialer Status und Prosozialität

Unterscheiden sich Statusgruppen bezüglich altruistischen Verhaltens? Inwieweit hängt das Ausmass von altruistischem Verhalten vom Status des Empfängers ab? Hat der subjektive Status einen ähnlichen Effekt auf prosoziales Verhalten oder zeigt sich eine negative Beziehung zwischen subjektivem Status und prosozialem Verhalten, bei statistischer Kontrolle für objektiven Status?

In einem ersten Schritt werden die bivariaten Zusammenhänge zwischen objektivem Status von Empfänger und Geber und prosozialem Verhalten im Diktatorspiel untersucht: 69% der gewerblich-industriellen und 84% der kaufmännischen Berufslernenden haben im Quasi-Experiment einen Betrag grösser Null abgegeben. Diese Anteilswerte unterscheiden sich signifikant ($t = -3.77$, $p < 0.01$). Das zweite Mass für objektiven Status, der Bildungsabschluss der Eltern, unterscheidet sich ebenfalls signifikant zwischen den Personen, die einen Betrag grösser Null abgegeben haben und solchen, die kein Geld abgegeben haben ($t = -2.29$, $p < 0.05$). Im Schnitt weisen Eltern von Personen, die einen Geldbetrag abgegeben haben, eine höhere Bildung auf.

Neben der Wahrscheinlichkeit dafür, Geld abzugeben, unterscheidet sich die Höhe des abgegebenen Betrags. Lehrlinge der kaufmännischen Schule geben im Schnitt Fr. 3.50 ab, während gewerblich-industrielle Berufsschüler durchschnittlich Fr. 2.56 abgeben. Dieser Mittelwertunterschied ist statistisch signifikant ($t = -4.37$, $p < 0.01$). Der Bildungsabschluss der Eltern korreliert ebenso positiv und signifikant mit dem Abgabebetrag (Korrelation = 0.12, $p < 0.05$).

Für beide Masse des objektiven sozialen Status ergibt sich somit folgendes Resultat: Je höher der objektive Status eines Akteurs, desto häufiger und desto mehr gibt dieser im Diktatorspiel ab. Diese Beobachtungen sind in Einklang mit Hypothese 1 (Einkommenseffekt) und stehen in Widerspruch zu Hypothese 2 (Empathieeffekt).

In einem zweiten Schritt wird die bivariate Beziehung zwischen altruistischem Abgabeverhalten und der Messung des subjektiven sozialen Status untersucht.

Obwohl aufgrund einer positiven Korrelation zwischen subjektivem und objektivem Status sowie zwischen objektivem Status und prosozialem Verhalten eine positive Beziehung zu erwarten wäre, zeigt sich ein negativer Zusammenhang: Subjektiver sozialer Status und sowohl die Abgabewahrscheinlichkeit als auch der Abgabebetrag im Diktatorspiel hängen negativ zusammen (Mittelwertunterschied des subjektiven Status zwischen Personen, die einen Betrag von 0 [subjektiver Status von im Schnitt 7.32] bzw. > 0 [subjektiver Status von im Schnitt 7.04] abgegeben haben: $t = 1.86$, $p < 0.10$; Korrelation zwischen subjektivem Status und Abgabehöhe = -0.06 , $p > 0.10$). Dies ist ein erster Hinweis darauf, dass die in Abschnitt 2 vorgetragenen Überlegungen zur systematischen Verzerrung des subjektiven Status etwas für sich haben.

Nachfolgend wird das Abgabeverhalten nach Empfängern unterschieden. Gewerblich-industrielle Empfänger erhalten häufiger als kaufmännische Empfänger einen Betrag grösser Null (80% bzw. 73%; $t = 1.67$, $p < 0.10$), welcher im Mittel höher ist: An einen kaufmännischen Berufsschüler werden im Mittel 2.85 Franken abgegeben, während ein gewerblich-industrieller Rezipient durchschnittlich 3.20 Franken erhält ($t = 1.62$, $p > 0.10$). Werden sowohl Empfänger als auch Diktatoren nach Status unterschieden, so wird ein schwacher Empfängereffekt sichtbar (siehe Tabelle 2). Im Mittel erhalten gewerblich-industrielle Lernende häufiger überhaupt einen Betrag, der im Schnitt zudem höher ausfällt.

Schüler einer kaufmännischen Berufsschule machen als Diktatoren keinen signifikanten Unterschied zwischen Empfängern mit einem unterschiedlichen Status. Von den kaufmännischen Berufsschülern geben 85% den gewerblich-industriellen Empfängern und 83% anderen kaufmännischen Empfängern einen Betrag grösser Null ab ($t = 0.34$, $p > 0.10$). Der mittlere Abgabebetrag unterscheidet sich statistisch nicht signifikant (3.50 bzw. 3.49, $t = 0.05$, $p > 0.10$).

Im Gegensatz dazu unterscheiden gewerblich-industrielle Berufsschüler zwischen den Statusgruppen: 75% geben einen Betrag grösser Null an einen Empfänger ihrer Schulform ab, 63% an einen Schüler der anderen Schulform ($t = 1.90$, $p < 0.10$). Der durchschnittliche Abgabebetrag unterscheidet sich signifikant (2.91 bzw. 2.21 Franken, $t = 2.27$, $p < 0.05$). Sowohl kaufmännische als auch gewerblich-industrielle Berufsschüler erhalten somit von gewerblich-industriellen Teilnehmern seltener einen Betrag grösser Null als von kaufmännischen Teilnehmern ($t = -1.83$, $p < 0.10$ bzw. $t = -3.45$, $p < 0.01$). Zudem fallen die Abgabebeträge tiefer aus ($t = -4.45$, $p < 0.01$ bzw. $t = -1.91$, $p < 0.10$).

Der Zusammenhang zwischen Bildungsabschluss der Eltern und Abgabeverhalten ist unabhängig vom Empfänger positiv, jedoch schwächer und nicht signifikant bei einem kaufmännischen Empfänger (für die Wahrscheinlichkeit, einen Betrag grösser Null abzugeben: $t = -0.87$, $p > 0.10$ für kaufmännische Empfänger; $t = -2.48$, $p < 0.05$ für gewerbliche Empfänger; für die Höhe des Betrags: Korrelation = 0.11, $p > 0.10$ für kaufmännische Empfänger; Korrelation = 0.14, $p < 0.05$ für gewerbliche Empfänger).

Mit Einschränkungen lässt sich Hypothese 3 (Wohlfahrtseffekt), die einen negativen Zusammenhang zwischen Status des Empfängers und Abgaben im Diktatorspiel erwarten lässt, mithin bestätigen; es sind zwar nicht alle beobachteten Unterschiede signifikant, aber zumindest weisen deskriptiv alle Werte in die prognostizierte Richtung.

Tabelle 2 Anteil positiver Abgaben und Mittelwert (Standardabweichung) aller Abgaben

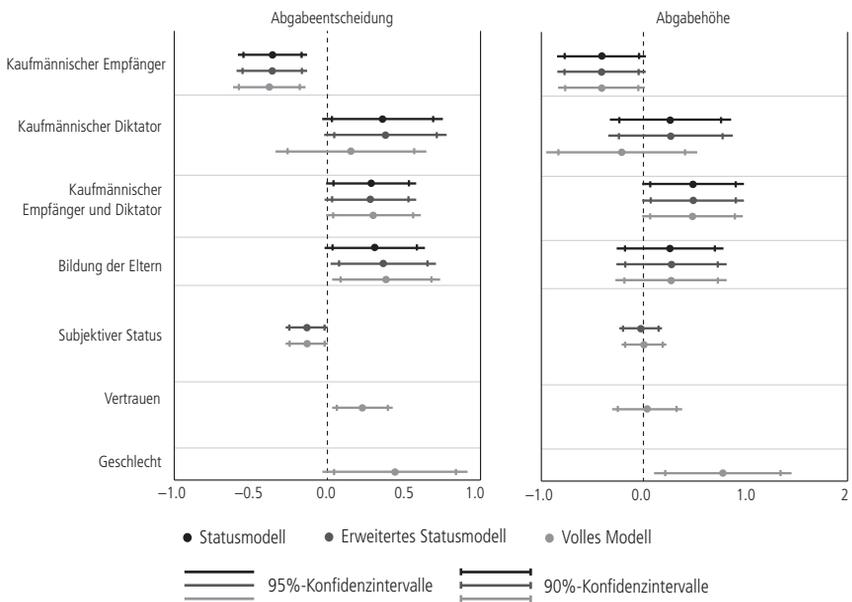
		Empfänger	
		Gewerbe	Kaufmann
Geber	Gewerbe	75% 2.91 (2.34) n = 104	63% 2.21 (2.12) n = 105
	Kaufmann	85% 3.50 (2.16) n = 107	83% 3.49 (2.18) n = 108

Um die Validität der Vorhersagen bezüglich objektivem und subjektivem sozialen Status und Prosozialität zu untersuchen, wurden multivariat mehrere Modellvarianten verglichen. Zur Modellierung wird das Cragg-Modell (Cragg 1971) herangezogen, welches die Entscheidung, überhaupt Geld abzugeben, und die Entscheidung über die Höhe des Betrags als zwei unterschiedliche Prozesse auffasst. Dies ist eine flexiblere Alternative zum bekannten Tobit-Modell, welches unterstellt, dass diese Prozesse durch dieselben Erklärungsdeterminanten modelliert werden können. Im Cragg-Modell können Erklärungsfaktoren somit das Eintreten eines Ereignisses und das Ausmass des Ereignisses (gegeben dessen Eintritts) auf unterschiedliche Art und Weise beeinflussen. Das Cragg-Modell lässt sich mit einer Schätzung eines Probit-Modells auf der ersten Stufe und gestutzten Regression auf einer zweiten Stufe berechnen. Im Vergleich zu Tobit-Modellen weisen die hier verwendeten linearen Cragg-Modelle stets eine signifikant bessere Anpassungsgüte auf.

Alle Analysen werden mit denselben 424 Fällen bzw. 325 Fällen mit einem Abgabebetrag grösser Null und mit cluster-robusten Standardfehlern (zwei Entscheidungen pro Schüler) berechnet. Abbildung 4 stellt drei Modelle mit altruistischem

Abgabeverhalten als unabhängiger Variable dar. Das erste Statusmodell beinhaltet beide Messungen des objektiven Status, den Status des Empfängers sowie einen Interaktionseffekt zwischen Status des Empfängers und Geber als erklärender Variablen. Das erweiterte Statusmodell kontrolliert zusätzlich für den subjektiven Status, das volle Modell für Geschlecht und Vertrauen. Der Einfachheit halber werden Konstanten in der Abbildung nicht gezeigt.

Abbildung 4 Multivariate Analyse der Wahrscheinlichkeit positiver Abgaben und der Höhe der Abgaben mit 90%- und 95%-Konfidenzintervallen (KI)



Cragg-Modelle; Log-Likelihood Statusmodell: -848.49, erweitertes Statusmodell: -845.43, volles Modell: -833.92; N = 424 (Abgabeentscheidung) bzw. N = 325 (Abgabehöhe).

Der Vergleich der ersten beiden Modelle zeigt, dass die Effekte beider Masse des objektiven Status – die Schulform und Bildung der Eltern – stabil, positiv und schwach signifikant (10%-Niveau) für die Abgabeentscheidung sind: Je höher der objektive Status, desto wahrscheinlicher wird Geld im Diktatorspiel abgegeben. Damit bestätigt sich Hypothese 1 (Einkommenseffekt) für die grundsätzliche Bereitschaft, einen Gelbetrag grösser Null abzugeben. Die Hypothese wird aber mit dem Kriterium der statistischen Signifikanz nicht für die Abgabehöhe unterstützt.

Hypothese 2 (Empathieeffekt), wonach ein negativer Zusammenhang zwischen Status und Abgabeverhalten erwartet wird, kann nicht bestätigt werden. Der subjektive soziale Status hat zudem in der Tat einen schwach signifikanten (10%-Niveau) und negativen Effekt auf altruistisches Abgabeverhalten – die grundsätzliche Abgabebereitschaft – sobald für dessen Korrelation mit objektivem Status kontrolliert wird. Dies ist eine Bestätigung für Hypothese 4 (Verzerrungseffekt), die wiederum für die grundsätzliche Entscheidung, Geld abzugeben, aber nicht die Abgabehöhe gilt. Kaufmännische Empfänger erhalten signifikant (1%-Niveau) seltener einen Betrag grösser Null und auch die Abgabehöhe fällt signifikant (10%-Niveau) geringer aus. Dies ist eine Bestätigung für Hypothese 3 (Wohlfahrtseffekt), die einen negativen Zusammenhang zwischen objektivem Status und Abgabeverhalten erwarten lässt. Jedoch zeigt der statistisch signifikante (10%-Niveau) Interaktionseffekt, dass dies durch die geringe Abgabebereitschaft und -höhe der gewerblich-industriellen Berufsschüler an die kaufmännischen Empfänger zustande kommt. Demnach geben kaufmännische Berufsschüler an kaufmännische Empfänger eher einen Betrag grösser Null und auch in der Betragshöhe mehr ab als gewerbliche-industrielle Berufsschüler an kaufmännische Empfänger. Das dritte Modell bestätigt schliesslich das bekannte Ergebnis, dass Frauen sich im Diktatorspiel grosszügiger zeigen als Männer (Engel 2011). Zudem erhöht Vertrauen in Mitmenschen als ein Mass für soziales Kapital und sozialen Zusammenhalt die Abgabebereitschaft. Im Gegensatz zur grundsätzlichen Abgabeentscheidung, die durch das Modell gut beschrieben wird, scheint die Höhe der Abgabe von weiteren Determinanten abzuhängen. Im Falle einer positiven Abgabebereitschaft gilt weiterhin, dass Probanden sich gegenüber kaufmännischen Rezipienten weniger prosozial verhalten, sofern es sich beim Probanden nicht ebenfalls um einen Schüler der kaufmännischen Berufsschule handelt. Daneben hat einzig Geschlecht einen deutlichen, statistisch signifikanten Effekt: Frauen geben im Durchschnitt mehr ab als Männer.

5 Diskussion

In diesem Beitrag wurden vier Hypothesen zum Zusammenhang von sozialem Status und altruistischem Geben im Diktatorspiel getestet. Bei den Probanden handelt es sich um Schweizer Berufsschüler und ihr sozialer Status wird über die Art der Schule, die sie besuchen, also entweder gewerblich-industrielle oder kaufmännische Berufsschule, operationalisiert. Es zeigt sich, dass der objektive soziale Status einen positiven Effekt auf die grundsätzliche Abgabebereitschaft im Diktatorspiel hat. Dies steht im Einklang mit theoretischen Argumenten und Befunden von Liebe und Tutić (2010) sowie Liebe et al. (2017) und widerspricht den Arbeiten von Piff et al. (2010; 2012). Ferner lässt sich der Tendenz nach beobachten, dass Empfänger

mit objektiv geringerem sozialen Status höhere Abgaben im Diktatorspiel erhalten. Auch dies bestätigt eher die Befunde von Liebe und Kollegen.

Das wichtigste Novum der vorliegenden Studie besteht darin, einen Beitrag zur Frage zu leisten, warum sich die Befunde von einerseits Liebe und Kollegen und andererseits Piff und Kollegen widersprechen. Viele der psychologischen Experimente von Piff et al. (2010; 2012) arbeiten mit einem subjektiven Mass für sozialen Status, während die Befunde von Liebe und Tutić (2010) sowie Liebe et al. (2017) durchweg auf Massen des objektiven sozialen Status beruhen. In diesem Beitrag wurde auf theoretischer Ebene argumentiert, dass objektiver und subjektiver sozialer Status jedoch keine austauschbaren Grössen sind, wenn es um ihre Effekte auf prosoziales Handeln geht. Denn die subjektive Einschätzung des sozialen Status hängt nicht nur vom objektiven Status ab, sondern, so legt es zumindest die psychologische Forschung zur positiven Illusionsperspektive (Greenwald 1980; Brown 1988) nahe, unterliegt auch einer systematischen Verzerrung. Und es liegt nahe, dass sich diejenigen Akteure, welche sich selbst einen besonders hohen subjektiven sozialen Status zuschreiben, weniger prosozial handeln.

Diese theoretischen Überlegungen implizieren zum einen, dass der subjektive soziale Status in einem negativen Zusammenhang mit prosozialem Handeln stehen kann, auch wenn der objektive soziale Status einen positiven Effekt auf prosoziales Verhalten hat. Genau dies beobachten wir in der vorliegenden Studie. Zum anderen folgt aus den dargebrachten Argumenten, dass der subjektive soziale Status unter statistischer Kontrolle des objektiven sozialen Status einen negativen Effekt auf die Abgabe im Diktatorspiel haben sollte. Auch diese Vorhersage lässt sich anhand unserer Daten bestätigen.

Zugleich darf die Bedeutung dieses Beitrags zur Literatur zum Zusammenhang von sozialem Status und Prosozialität nicht überschätzt werden. Zunächst ist kritisch anzumerken, dass altruistisches Geben nur eine von vielen Spielarten prosozialem Handelns ist. Ob und inwiefern sich die dargelegten theoretischen Argumente auch bei anderen Formen prosozialem Handelns, wie etwa beim Honorieren von Vertrauen oder auch direkter und generalisierter Reziprozität, bestätigen lassen, ist eine Frage für zukünftige Forschung. Auch wäre es interessant zu testen, inwieweit es für die vorliegenden Ergebnisse zu Statusunterschieden von Relevanz ist, wenn man statt der Aufteilung von Geldeinheiten die knappe Ressource Zeit betrachtet (Berger et al. 2012) oder Alltagshandlungen wie das Hup-Verhalten an der Ampel (Jann und Coutts 2017). Weiterhin sind Berufsschüler eine spezielle Untersuchungspopulation, in der belastbare Statusunterschiede geltend gemacht werden können. Jedoch kann auch davon ausgegangen werden, dass der (subjektive) Status noch nicht voll ausgebildet ist. Dies legt künftige Untersuchungen mit anderen Populationen nahe.

Es ist ein Vorzug unserer Studie, dass wir realweltliche Statusgruppen betrachten. Dies birgt aber auch eine Schwäche: Die Zuteilung des Treatments (Unterschiede im sozialen Status) liegt ausserhalb unserer Kontrolle und damit handelt

es sich um ein Quasi-Experiment. Somit können wir Effekte von Selbstselektion nicht ausschliessen. Es könnte sein, dass Personen mit einer stärkeren Neigung zu Altruismus und Hilfsbereitschaft zu bestimmten Berufsgruppen neigen. Dies mag im Falle der hier betrachteten Berufsgruppen unwahrscheinlich erscheinen, kann aber nicht gänzlich ausgeschlossen werden. In Laborexperimenten können Probleme wie das der Selbstselektion vermieden werden. Hierbei werden Statusunterschiede künstlich erzeugt und Probanden den Statusgruppen zufällig zugewiesen (z. B. Tutić und Grehl 2018). Allerdings werden dann eben nicht realweltliche, vertraute Statusunterschiede betrachtet. Insofern können sich Labor- und Quasi-Experimente gegenseitig ergänzen. Die Daten der vorliegenden Studie lassen es nicht zu, den von uns theoretisch beschriebenen Mechanismus zur Divergenz von objektivem und subjektivem Status direkt zu überprüfen. Dafür müsste man ein Mass für das psychologische Bedürfnis um Selbstaufwertung oder auch dem Grad des Narzissmus des Probanden erheben, um testen zu können, ob diese Variablen in der beschriebenen Art und Weise zum einen den subjektiven Status und zum anderen das prosoziale Handeln beeinflussen. In dieser Studie mussten wir uns darauf beschränken, die beobachtbaren Implikationen dieses theoretischen Argumentes hinsichtlich des Zusammenhangs von objektivem Status, subjektivem Status und der Abgabe im Diktatorspiel zu überprüfen.

Eine weitere Einschränkung der vorliegenden Studie ist darin zu sehen, dass sie keine Auskünfte darüber liefert, über welche Mechanismen der Effekt des sozialen Status auf prosoziales Handeln zustande kommt. In der Literatur werden einige Mechanismen debattiert, die sich anhand der Wirkungsweise diverser Mediatorvariablen explizieren lassen. Piff et al. (2010) in etwa argumentieren, dass sich Statusgruppen in ihrem empathischen Empfinden und deshalb in ihrem prosozialem Verhalten unterscheiden. Callan et al. (2017) verweisen darauf, dass Statusgruppen in der subjektiv empfundenen relativen Deprivation Unterschiede aufweisen und erklären einen Teil der beobachtbaren Statureffekte darüber. Andere Ansätze, wie etwa Theorien sozialer Präferenzen (Fehr und Schmidt 1999; Tutić und Liebe 2009), legen nahe, dass moralische Gefühle wie Neid und Scham im Falle einer ungerechten Verteilung von materiellen Ressourcen als wichtige Mediatorvariablen fungieren könnten. Die zukünftige Forschung zum Zusammenhang von Status und Prosozialität sollte potenzielle Mediatorvariablen erheben und in einer komparativen, multivariaten Mediatoranalyse einander gegenüberstellen.

Schliesslich kann das Argument der Divergenz von objektivem und subjektivem Status nicht zur Gänze das Rätsel um die kontradiktorischen Befunde von Liebe und Kollegen sowie Piff und Kollegen aufklären. Denn in einigen Studien verwenden auch Piff et al. (2010; 2012) objektive Masse für sozialen Status und auch hier finden sie einen negativen Effekt auf prosoziales Handeln. Eine mögliche Erklärung für die sich widersprechenden Befunde könnte darin bestehen, dass Piff und Kollegen ihre Studien in den USA durchgeführt haben, während Liebe und Kollegen mit Daten

aus Deutschland und der Schweiz arbeiten. Aus kulturvergleichenden Studien ist bekannt, dass sich zum einen die Einstellungen zu und die Akzeptanz von hierarchischen Strukturen und zum anderen auch die Normen prosozialen Handelns zwischen Ländern unterscheiden (Inglehart 1997; Hofstede 2001; Henrich et al. 2001). Vor diesem Hintergrund liegt es nahe, dass auch der Zusammenhang von sozialem Status und prosozialem Handeln durch kulturelle Charakteristika moderiert wird. Daher sind für die zukünftige Forschung kulturvergleichende Studien in mehreren Ländern angezeigt, die umfassende Masse für objektiven wie subjektiven sozialen Status und eine Vielzahl an monetär inzentivierten Instrumenten zur Erhebung diverser Formen prosozialen Handelns beinhalten. Die vorliegende Studie hat zumindest eine mögliche Erklärung divergenter Effekte von objektivem und subjektivem Status auf prosoziales Handeln thematisiert. Dies ist ein Novum und bildet hoffentlich die Grundlage für eine weitergefasste Forschung in diese Richtung.

6 Literatur

- Adler, Nancy E., Elissa S. Epel, Grace Castellazzo und Jeannette R. Ickovics. 2000. Relationship of Subjective and Objective Social Status With Psychological and Physiological Functioning: Preliminary Data in Healthy, White Women. *Health Psychology* 19(6): 586–592.
- Allicke, Mark D. 1985. Global Self-Evaluation as Determined by the Desirability and Controllability of Trait Adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology* 49(6): 1621–1630.
- Andreoni, James. 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow of Giving. *Economic Journal* 100(401): 464–477.
- Andreoni, James. 1989. Giving With Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy* 97(6): 1447–1458.
- Barkow, Jerome H. 1975. Prestige and Culture: A Biosocial Interpretation. *Current Anthropology* 16(4): 553–562.
- Barrera, Davide und Brent Simpson. 2012. Much Ado About Deception: Consequences of Deceiving Research Participants in the Social Sciences. *Sociological Methods & Research* 41(3): 383–413.
- Batson, C. Daniel und Tecia Moran. 1999. Empathy-Induced Altruism in a Prisoner's Dilemma. *European Journal of Social Psychology* 29(7): 909–924.
- Benenson, Joyce F., Johanna Pascoe und Nicola Radmore. 2007. Children's Altruistic Behavior in the Dictator Gamer. *Evolution and Human Behavior* 28(3): 168–175.
- Berger, Roger, Heiko Rauhut, Sandra Prade und Dirk Helbing. 2012. Bargaining Over Waiting Time in Ultimatum Game Experiments. *Social Science Research* 41: 372–379.
- Brooks, Arthur C. 2005. Does Social Capital Make You Generous? *Social Science Quarterly* 86(1): 1–15.
- Brown, Jonathon D. (2012). Understanding the Better Than Average Effect: Motives (Still) Matter. *Personality and Social Psychology Bulletin* 38(2): 209–219.
- Brown, Shelley E. und Jonathan D. Taylor. 1988. Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health. *Psychological Bulletin* 103(2): 193–210.
- Callan, Mitchell J., Hyunjk Kim, Ana I. Gheorghiu und William J. Matthews. 2017. The Interrelations Between Social Class, Personal Relative Deprivation, and Prosociality. *Social-Psychological and Personality Science* 8(6): 660–669.

- Chen, Yongxiang, Liqi Zhu und Zhe Chen. 2013. Family Income Affects Children's Altruistic Behavior in the Dictator Game. *PLoS ONE* 8(11): e80419.
- Cragg, John G. 1971. Some Statistical Models for Limited Dependent Variables With Application to the Demand for Durable Goods. *Econometrica* 39(5): 829–844.
- Dubois, David, Derek D. Rucker und Adam D. Galinsky. 2015. Social Class, Power, and Selfishness: When and Why Upper and Lower Class Individuals Behave Unethically. *Journal of Personality and Social Psychology* 108(3): 436–449.
- Eisenberg, Nancy. 2002. Empathy-Related Emotional Responses, Altruism, and Their Socialization. S. 131–164 in *Visions of Compassion: Western Scientists and Tibetan Buddhists Examine Human Nature*, hrsg. von Richard J. Davidson und Anne Harrington. New York: Oxford University Press.
- Elwert, Felix und Christopher Winship. 2014. Endogenous Selection Bias: The Problem of Conditioning on a Collider Variable. *Annual Review of Sociology* 40: 31–53.
- Engel, Christoph. 2011. Dictator Games: A Meta Study. *Experimental Economics* 14(11): 583–610.
- Esser, Hartmut. 1993. *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt: Campus.
- Fehr, Ernst und Klaus Schmidt. 1999. A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics* 114: 817–868.
- Fershtman, Chaim und Uri Gneezy. 2001. Discrimination in a Segmented Society: An Experimental Approach. *Quarterly Journal of Economics* 116(1): 351–378.
- Greenwald, Anthony G. 1980. The Totalitarian Ego: Fabrication and Revision of Personal History. *American Psychologist* 35(7): 603–618.
- Guinote, Ana, Ioanna Cotzia, Sanpreet Sandhu und Pramila Siwa. 2015. Social Status Modulates Prosocial Behavior and Egalitarianism in Preschool Children and Adults. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 112(3): 731–736.
- Hedström, Peter. 2005. *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Heine, Steven. J. und Darrin R. Lehman. 1997. The Cultural Construction of Self-Enhancement: An Examination of Group-Serving Biases. *Journal of Personality and Social Psychology* 72(6): 1268–1283.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis und Richard McElreath. 2001. In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review* 91(2): 73–78.
- Hofstede, Geert. 2001. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Inglehart, Ronald. 1997. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. New York: Princeton University Press.
- Jann, Ben und Elisabeth Coutts. 2017. Social Status and Peer-Punishment: Findings From Two Road Traffic Field Experiments. S. 259–277 in: Ben Jann, Wojtek Przepiorka (Hrsg.). *Social Dilemmas, Institutions, and the Evolution of Cooperation*. Berlin: De Gruyter.
- John, Oliver P. und Richard W. Robins. 1994. Accuracy and Bias in Self-Perception: Individual Differences in Self-Enhancement and the Role of Narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology* 66(1): 206–219.
- Kahneman, Daniel und Jack L. Knetsch. 1992. Valuing Public Goods: The Purchase of Moral Satisfaction, *Journal of Environmental Economics and Management* 22(1): 57–90.
- Kluegel, James R. und Eliot R. Smith. 1986. *Beliefs About Inequality: Americans' Views of What Is and What Ought to Be*. New York: Aldine de Gruyter.
- Korndörfer, Martin, Boris Egloff und Stefan C. Schmukle. 2015. A Large Scale Test of the Effect of Social Class on Prosocial Behaviour. *PLoS ONE* 10(7): e0133193.

- Kraus, Michael W. und Dacher Keltner. 2009. Signs of Socioeconomic Status: A Thin-Slicing Approach. *Psychological Science* 20(1): 992–1004.
- Krebs, Dennis L. und Kathy Denton. 1997. Social Illusions and Self-Deception: The Evolution of Biases in Person Perception. S. 21–48 in *Evolutionary Social Psychology*, hrsg. von J. A. Simpson und D. T. Kenrick. Mahwah: Erlbaum.
- Kruger, Justin und David Dunning. 1999. Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments. *Journal of Personality and Social Psychology* 77(6): 1121–1134.
- Liebe, Ulf, Elias Naumann und Andreas Tutić. 2017. Sozialer Status und prosoziales Handeln: Ein Quasi-Experiment im Krankenhaus. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 69(1): 109–129.
- Liebe, Ulf und Andreas Tutić. 2010. Status Groups and Altruistic Behaviour in Dictator Games. *Rationality and Society* 22(3): 353–380.
- Loewenstein, George T., Ted O. Donoghue und Matthew Rabin. 2003. Projection Bias in Predicting Future Utility. *Quarterly Journal of Economics* 118(4): 1209–1248.
- Opp, Karl-Dieter. 1999. Contending Conceptions of the Theory of Rational Action. *Journal of Theoretical Politics* 11(2): 171–202.
- Pearl, Judea. 2009. *Causality. Models, Reasoning, and Inference*. New York: Cambridge University Press.
- Piff, Paul K., Michael W. Kraus, Stéphane Côté, Bonnie Hayden Cheng und Dacher Keltner. 2010. Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* 99(5): 771–784.
- Piff, Paul K., Daniel M. Stancato, Stéphane Côté, Rodolfo Mendoza-Denton und Dacher Keltner. 2012. Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109(11): 4086–4091.
- Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Rosenberg, Milton. 1956. Cognitive Structure and Attitudinal Affect. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 53(3): 367–372.
- Taylor, Michael. 1976. *Anarchy and Cooperation*. London: Wiley.
- Thomaes, Sander, Brad J. Bushman, Hedy Stegge und Tjeert Olthof. 2008. Trumping Shame by Blasts of Noise: Narcissism, Self-Esteem, Shame, and Aggression in Young Adolescents. *Child Development* 79(6): 1792–1801.
- Tutić, Andreas und Sascha Grehl. 2018. Status Characteristics and the Provision of Public Goods – Experimental Evidence. *Sociological Science* 5: 1–20.
- Tutić, Andreas und Ulf Liebe. 2009. A Theory of Status-Mediated Inequity Aversion. *Journal of Mathematical Sociology* 33: 157–195.
- Visser, Michael S. und Matthew R. Roelofs. 2011. Heterogeneous Preferences for Altruism: Gender and Personality, Social Status, Giving and Taking. *Experimental Economics* 14(4): 490–506.
- Watson, P.J. und Ronald J. Morris. 1991. Narcissism, Empathy and Social Desirability. *Personality and Individual Differences* 12(6): 575–579.
- Weiner, Bernard. 1985. An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion. *Psychological Review* 92(4): 548–573.