

**Spendenbereitschaft** | 17.12.2015 | Lesezeit 4 Min.

## „Die menschliche Kapazität, Gutes und Böses zu tun, ist unbegrenzt“

*Warum manche Menschen für wildfremde Personen Geld ausgeben und welche Spendenkampagnen besonders erfolgreich sind, erklärt Detlef Fetchenhauer, Professor für Wirtschafts- und Sozialpsychologie an der Universität zu Köln.*

---

**Menschen führen Kriege und streiten um Gartenzäune, aber sie spenden auch aus freien Stücken. Warum tun wir das?**

Wenn wir uns mit anderen Spezies vergleichen, sind wir ja die furchtbarsten Wesen: Wir bringen andere Menschen um, weil sie die falsche Hautfarbe oder die falsche Religion haben; aber umgekehrt gibt es bei Menschen eine ganz enorme Solidarität und Hilfsbereitschaft nicht nur Verwandten gegenüber, sondern auch gegenüber wildfremden Menschen in anderen Kontinenten. Die menschliche Kapazität, Gutes zu tun und Böses zu tun, ist nahezu unbegrenzt.

**Ist Spendenbereitschaft eine Charakterfrage?**

Es gibt Menschen mit einer altruistischen Neigung, die aus eigenem Antrieb nach Anlässen suchen, um anderen zu helfen. Die meisten sind aber wahrscheinlich solche, die, wenn sich denn der Anlass bietet, dem sozialen Druck nachgeben und etwas Gutes tun.

## **Es gibt also Anlass-Spender und geborene Spender?**

Es gibt einen genetischen Anteil, zum größeren Teil ist die Bereitschaft zu helfen allerdings anerzogen. All die schlimmen Dinge, die Menschen tun, also Gewalttätigkeit und Aggression, haben einen relativ hohen Erblichkeitsanteil, während alles Gute einen relativ niedrigen Erblichkeitsanteil hat. Zum guten Menschen wird man also erzogen – durch das elterliche Vorbild, durch positive Erfahrungen. Insgesamt führt dies dann tatsächlich dazu, dass Menschen sich in ihrer Spendenbereitschaft unterscheiden.

**Derzeit fallen viele superreiche Amerikaner - Bill Gates und Mark Zuckerberg etwa - auf, die fast ihr gesamtes Vermögen spenden. In Deutschland kennt man das so nicht.**

Ja, das stimmt. Natürlich haben wir in Deutschland auch philanthropische Aktivitäten und Charity-Veranstaltungen wie Wohltätigkeitsbälle, aber das ist alles viel geringer ausgeprägt als in den USA. In Deutschland herrscht die Idee vor: Wer sehr viel Geld verdient, muss sehr viel Steuern zahlen und leistet damit schon seinen Beitrag. In den USA sind die Steuersätze viel, viel niedriger, sodass es zumindest bei einigen Unternehmern die Idee gibt, wenigstens einen Teil des Vermögens der guten Sache zu spenden. Bei Mark Zuckerberg ist es ja außerdem so, dass er auch bei einer Spendenquote von 99 Prozent seinen privaten Lebensstil nicht ändern muss.

**Sind solche prominenten Spender genauso zufrieden wie stille Spender, die mit ihrer Unterstützung nicht an die Öffentlichkeit gehen?**

Das ist eine spannende Frage. Ganz grundsätzlich kann man bei hilfreichem Verhalten feststellen, dass häufig eine Mischmotivation vorliegt: Wir machen es, um jemandem in der Not wirklich zu helfen, wir machen es aber auch, um unsere Reputation zu verbessern. Wer geheim spendet, für den mag es sich vielleicht noch ehrlicher und authentischer anfühlen, auf der anderen Seite bekommt aber unter Umständen selbst der eigene Ehepartner nicht mit, was für ein netter Mensch man ist. Es gibt Studien, die zeigen, dass junge Männer sehr viel mehr spenden, wenn sie von einer attraktiven Frau begleitet werden. Da liegt die Schlussfolgerung schon nah, dass Menschen auch spenden, um andere zu beeindrucken.

**Ist der Prestigegewinn nicht sogar die Hauptmotivation von Unternehmen, die Geld spenden oder anderweitig karitativ tätig sind?**

Tue Gutes und rede darüber – das trifft für Unternehmen natürlich noch mehr zu als

für Privatpersonen. Ich finde aber nichts Ehrenrühriges daran, wenn ein Betrieb sich wohltätig engagiert und dies anschließend über die Presseabteilung verbreitet. Fragwürdig wird es allerdings, wenn das Hilfeverhalten nahezu ausschließlich dem eigenen Reputationsgewinn dient. Das gilt beispielsweise für Unternehmen, die Umweltstandards missachten und durch ein wenig Umweltschutzengagement ihr schlechtes Image in der Öffentlichkeit aufpäppeln wollen.

### **Mit welcher Art von Spendenkampagne erreicht man am meisten?**

Man kann das Wissen aus der Verkaufspsychologie eins zu eins auf das Spendenverhalten übertragen, denn die beschäftigt sich ja mit nichts anderem als damit, wie man Menschen dazu bringt, für etwas Geld auszugeben, das sie eigentlich nicht kaufen wollen. Die Frage ist nur: Ist das der richtige Weg oder wollen die Hilfsorganisationen nicht lieber eine echte Spendenbereitschaft ansprechen?

### **Was sind denn erfolgversprechende Tricks?**

Ein beliebtes und erfolgreiches Mittel in der Spendenakquise sind Fotos kleiner Tiere und Kinder. Was auch sehr hilfreich ist, sind Gegenleistungen. Es gibt im Menschen diese ganz merkwürdige Neigung, dass wir, wenn wir etwas Gutes tun, gerne etwas dafür zurückbekommen wollen. Das kann ein Blümchen sein oder eine Weihnachtskarte, die man versenden kann. Auf diesem Weg wird sogar noch das soziale Umfeld darüber informiert, dass man ein guter Mensch ist. Wenn die Spende also gleichzeitig mehrere Funktionen erfüllt, dann steigert das auch die Spendenbereitschaft.

### **Seit Monaten engagieren sich viele Deutsche in der Flüchtlingshilfe. Überrascht Sie diese große Hilfsbereitschaft?**

Nein, hier können wir sehr anschaulich den Identifiable-Victim-Effekt beobachten, den Effekt des benennbaren, sichtbaren Opfers. Die Flüchtlinge gibt es ja schon seit Jahren, es gibt seit vielen Jahren Bürgerkrieg in Syrien. Aber erst jetzt, wo die Flüchtlinge plötzlich in unserem Land sind und man sie in ihrer Not sieht, spendet man noch einmal ganz besonders viel.

### **Im Interview: Detlef Fetchenhauer *Beruf***

1. ist Psychologe und Soziologe

2. ist Professor für Wirtschafts- und Sozialpsychologie an der Universität zu Köln
3. erklärt warum manche Menschen für wildfremde Personen Geld ausgeben und welche Spendenkampagnen besonders erfolgreich sind



### **Kernaussagen in Kürze:**

- "Wenn wir uns mit anderen Spezies vergleichen, sind wir ja die furchtbarsten Wesen."
- "Zum guten Menschen wird man erzogen."
- "Natürlich spenden wir auch, um andere zu beeindrucken."