

Kurzexposé

Arbeitstitel: „Moralische Emotionen in sozialen Interaktionen“

Bearbeiter: Dipl.-Psych. André Körner

Wieso empört es uns, wenn Josef Ackermann trotz sprudelnder Kassen Mitarbeiter entlässt? Wieso empfinden wir Verachtung für Klaus Zumwinkel, den prominenten Steuersünder? Warum bewundern wir Warren Buffet für seine Milliarden-schenkung an eine Stiftung? Die Antwort auf diese Fragen scheint denkbar einfach: Weil das eine falsch, das andere dagegen richtig erscheint. Genauer gesagt: Es ist moralisch richtig oder moralisch falsch. In meiner Arbeit geht es um eben jene Emotionen, die entstehen, wenn Handlungen von Personen bewertet werden. Solche Emotionen nennt man moralische Emotionen. Dabei interessieren mich einerseits die Entstehung, vor allem aber die Konsequenzen eines solchen Emotionsempfindens und damit die Funktion der moralischen Emotionen. Ich gehe dabei davon aus, dass diese Emotionen einen vermittelnden Charakter für nachfolgende Handlungen haben. Die entscheidende Frage ist also: Was TUN wir, wenn wir Empörung verspüren, was TUT jemand, dem Empörung entgegen schlägt?

Bisher haben Rudolph et al. (in Vorbereitung) eine empirisch gestützte allgemeingültige Taxonomie moralischer Emotionen vorgelegt, sowie die vorauslaufenden Bedingungen moralischer Emotionen identifiziert. Moralische Emotionen empfinden wir demnach wenn wir eigene Handlungen (so genannte Actor Emotionen) oder die Handlungen anderer (so genannte Observer Emotionen) bewerten. Es zeigt sich, dass unser moralisches Emotionsempfinden davon abhängt, ob diese Handlung a) unabhängig vom Handelnden als gut oder schlecht gilt, b) das Ziel der Handlung erreicht wurde oder nicht und c) sich der Handelnde dabei angestrengt hat oder nicht. Für Herrn Zumwinkel würde dies bedeuten: Steuern trotz großen Reichtums zu hinterziehen wird als schlecht angesehen und er hat dieses „Ziel“ erreicht. Das allein sollte Empörung oder Verachtung hervorrufen. Wird nun zusätzlich bekannt, dass Herr Zumwinkel sich dabei noch angestrengt hat (etwa, dass er viel Zeit investiert hat, um seine Aktionen zu vertuschen), wäre die Empörung umso größer.

Mich interessieren in meiner Arbeit nun vor allem die Konsequenzen der empfundenen Emotionen. Wie werden die „Mitspieler“ von Herrn Zumwinkel in Zukunft reagieren, also wie werden sich zum Beispiel Geschäftspartner in Zukunft verhalten? Ist in Zukunft weniger damit zu rechnen, dass er zu Vorträgen eingeladen wird? Wie reagieren langjährige Kollegen und Weggefährten? Gesetz dem Fall, Herr Zumwinkel schämt sich für seine Tat: Wird er in Zukunft versuchen, seinen Fehltritt wieder gut zu machen? In meiner Arbeit möchte ich solche Handlungstendenzen erfassen und einordnen.

Dabei kommt den moralischen Emotionen eine Schlüsselrolle zu. Sie sollten ähnlich wie die von Gigerenzer und Todd (1999) propagierten Heuristiken als schnelle und sparsame Entscheidungsgrundlage für das nachfolgende Verhalten dienen. Bei einer solchen Betrachtung fungieren die moralischen Emotionen als ‚heuristic cues‘, die unser Verhalten vermitteln. Ich brauche mir also nicht erst alle Dinge, die mir zu Herrn Zumwinkel einfallen zu eruieren. Die gefühlte Empörung über sein Verhalten sollte die Wahrscheinlichkeit mindern, dass ich ihm bei einer Autopanne aus der Patsche helfe. Mit meiner Arbeit möchte ich ein genaueres Bild der dabei ablaufenden Prozesse zeichnen.

Literatur:

Gigerenzer, G., & Todd, P. M. (1999). *Simple heuristics that make us smart*. New York, NY, US: Oxford University Press.

Rudolph, U., Schulz, K., Angermann, N., & Weiner, B. (in preparation). *Moral emotions: An analysis guided by Heider's naïve action analysis*.