

Die Kooperation in einer Gruppe gelingt umso besser, je mehr sich Menschen dieser Gruppe zugehörig fühlen. Würde globale Kooperation begünstigt, wenn Menschen sich mit der Welt als ganzer identifizieren könnten, also eine globale „Wir-Identität“ entwickelten? Empirische Forschung unterstützt diese „kosmopolitische Hypothese“, wie der Beitrag zeigt. Politische Entscheidungsträger könnten hieraus lernen.

Möglichkeiten von globalen „Wir-Identitäten“

Ein provisorisches politisches Programm¹

Von Gianluca Grimalda

Soziale Identität – verstanden als das Zugehörigkeitsgefühl und die emotionale Bindung eines Individuums an eine Gruppe – wird gemeinhin als starkes Instrument angesehen, die Kooperation mit anderen zu fördern. Normalerweise sind Gruppen jedoch in einer Weise aufgebaut, die Sozialpsychologen von „Ingroups“ und „Outgroups“ sprechen lässt.² Das beinhaltet die Neigung, die Mitglieder der eigenen Gruppe wohlgesinnt zu behandeln und Außenstehende nachteilig. Diese „wir“/„sie“-Mentalität kann ein starker Auslöser von Kooperation innerhalb der Ingroup sein, gleichzeitig aber der Kooperation zwischen Outgroups schaden.³ Das wäre besonders bedenklich für die weltweite Zusammenarbeit, welche gemeinsames Handeln auf der globalen Ebene erfordert und weit

verstreute und kulturell unterschiedliche Outgroups involvieren muss, damit sie für das Allgemeinwohl zusammenkommen.

Im Folgenden werden diese Themen durch die Darstellung von experimentellen Ergebnissen einer Pionierstudie behandelt, die in sechs Ländern mit sehr unterschiedlichen ökonomischen, sozialen und politischen Stufen der Teilhabe an der Globalität durchgeführt wurde. Es wurden Maße einer individuellen Identifikation mit der lokalen, nationalen und globalen Gemeinschaft angelegt, ebenso ein Maß der aktiven Teilhabe in ökonomischen und sozialen Netzwerken oder Beziehungen, die global ausgerichtet sind. Darüber hinaus wurde die individuelle Neigung zur Kooperation mit global anderen zur Beschaffung von öffentlichen Gütern experimentell

gemessen. Die Kernaussage der Studie lautet: Globale soziale Identität scheint ein positiver und starker Auslöser von globaler Kooperation zu sein. Darüber hinaus scheint globale soziale Identität den Effekt, den aktive Partizipation in globalen Netzwerken auf Kooperation hat, weiterhin zu begünstigen. Das steht in Einklang mit dem, was „kosmopolitische Hypothese“ genannt wird: Die Idee, dass während sich der Prozess der Globalisierung ausbreitet, sich die Individuen mehr und mehr daran gewöhnen, andere als Teil ihrer „Ingroup“ anzusehen, anstatt diese zu der „sie“-Gruppe zu zählen. Auf der Basis der vorläufigen Ergebnisse wird abschließend ein provisorisches politisches Programm für den globalitätsorientierten politischen Entscheidungsträger entworfen.



Gianluca Grimalda Foto: KHK/GCR

Schlüsselbegriffe: Soziale Identität, Kooperation und Globalisierung

Was meinen wir mit sozialer Identität?

Soziale Identität ist definiert als „a person's sense of self derived from perceived membership in social groups“.⁴ Nach Tejfels und Turners Theorie⁵ hat soziale Identität drei Hauptkomponenten. Erstens: *Kategorisierung* als psychologischer Prozess, Menschen bestimmten Kategorien zuzuordnen. Zum Beispiel können Menschen aufgrund ihrer Religion, ihres Geschlechts oder ihres Berufs beschrieben werden. Kategorisierung ist nicht auf andere Menschen begrenzt, sondern kann auch auf einen selbst angewendet werden. Zweitens: *Identifikation* als Prozess, durch den ein Individuum sich selbst mit bestimmten Gruppen assoziiert. Die Forschung liefert eine Hauptunterscheidung zwischen der Ingroup als derjenigen Gruppe, mit der man sich identifiziert, und der Outgroup als der Gruppe, mit der man sich *nicht* identifiziert. Die Outgroup kann auch eine unbestimmte Gruppe für all jene sein, die nicht zur Ingroup gehören. Drittens: *Vergleich* als Prozess, durch den wir unsere Gruppen mit anderen Gruppen vergleichen. Dadurch wird normalerweise eine begünstigende Tendenz zu der Gruppe hin hervorgerufen, zu der wir gehören.

Eine große Anzahl von experimentellen Beweisen zeigt, dass soziale Identität etwas für Individuen *bedeu-*

tet. Sobald eine Person sich als Teil einer Gruppe kategorisiert hat, nimmt sie Verhaltensweisen an, die mit den Stereotypen in Einklang stehen, die mit der Identität dieser Gruppe verbunden werden. Das beinhaltet so unterschiedliche Bereiche wie die Leistung in Mathematiktests, Gehgeschwindigkeit und Personenwahrnehmung.⁶ Ferner tendieren Individuen dazu, sobald sie sich mit einer Gruppe identifiziert haben, Ingroup-Mitgliedern eine bevorzugte Behandlung gegenüber anderen Menschen zukommen zu lassen. Das passiert sogar in sogenannten Minimalgruppen,⁷ in denen Menschen im Labor auf Basis von willkürlichen oder trivialen Kriterien zu Gruppen zugeordnet werden, wie zum Beispiel dem Geschmack der Teilnehmer in Bezug auf Gemälde.

In Experimenten bezogen auf Kooperation, die mit natürlich vorkommenden Gruppen durchgeführt wurden, wurde herausgefunden, dass Ingroup-Begünstigung dann auftritt, wenn Gruppen nach Ethnizität,⁸ Nationalität,⁹ Wohnortsgemeinschaft¹⁰ oder auch nach zufälligen, exogenen Zuordnungen zu Gruppen aufgeteilt wurden.¹¹ Ingroup-Begünstigung scheint aber dennoch kein universelles Charakteristikum menschlichen Verhaltens zu sein. Andere Studien stellen fest, dass entweder kein oder nur wenig Ingruppen-Begünstigungs-Effekt zwischen manchen ethnischen Gruppen vorkommt¹² oder sogar *Outgroup*-Begünstigung,¹³ welche an den sozialen Status geknüpft ist. In der Tat kann die Gruppensolidarität in manchen sozialen Gruppen stärker sein als in anderen¹⁴ und mit bestimmten ethno-spezifischen Normen verbunden sein.¹⁵ Diese Studien stellen also fest, dass Ingroup-Begünstigung ein elementarer psychologischer Mechanismus für Individuen ist. Eine große Anzahl von kulturellen und sozialen Faktoren können dieses Ingroup-Phänomen aber abschwächen, aufheben oder sogar umdrehen, wie in den Labors beobachtet wurde.

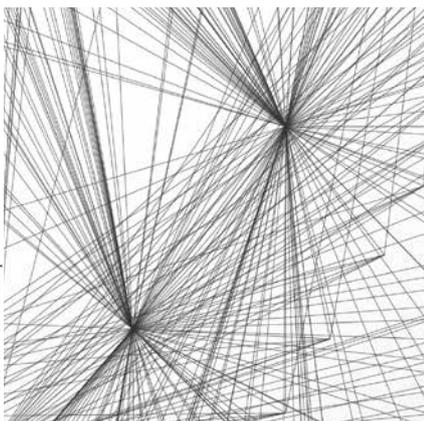
Inwiefern spielt soziale Identität für Kooperation eine Rolle?

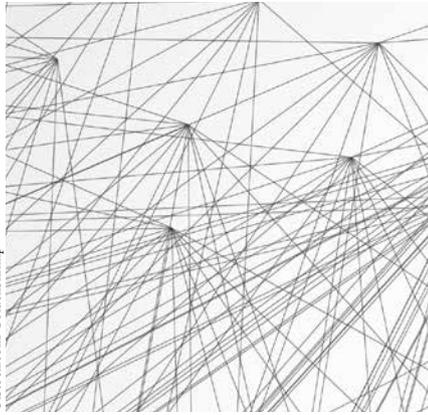
Eine Theorie der Ingroup-Kooperation basiert auf der Annahme, dass Teilhabe an einer Gruppenmitgliedschaft das gruppenimmanente Vertrauen erhöht, insbesondere die generelle Erwartung, dass andere innerhalb der Ingroup kooperativ sein werden.¹⁶ Ingroup-Vertrauen ist die generelle Erwartung eines Gruppenmitglieds, dass andere Gruppenmitglieder genau aus dem Grund kooperieren werden, Teil der Gruppe zu sein. Diese Erwartung gründet auf Normen der Wechselseitigkeit, die in gruppenimmanenten Interaktionen stark und über Gruppengrenzen hinaus schwächer oder nicht vorhanden sind.¹⁷ Wechselseitigkeit ist hier definiert als Bereitschaft, auf begünstigende (schädigende) Handlungen *von* anderen einem selbst gegenüber mit begünstigenden (schädigenden) Handlungen *gegenüber anderen* zu antworten.¹⁸ Daraus folgt: Je stärker die eigene Erwartung ist, dass andere kooperieren werden, desto stärker ist die eigene Neigung zu kooperieren.

Ein alternativer Mechanismus postuliert, dass soziale Identifikation einen direkten Effekt darauf hat, die Ziele von Individuen zu transformieren. Dadurch, dass sie ihre Selbstwahrnehmung der Gruppe unterordnen, sehen sich Individuen als austauschbare Komponenten eines sozialen Kollektivs. Der Gruppenerfolg wird zum Erfolg des Individuums. Daher beinhaltet Gruppenidentität eine Transformation der Ziele von der persönlichen auf die kollektive Ebene, die nicht von der Erwartung abhängt, dass andere innerhalb der Gruppe die Kooperation erwidern.¹⁹

Spielt soziale Identität eine Rolle für die ‚globale‘ Kooperation?

Scholte²⁰ konzeptualisiert Globalisierung als „the spread of transplanetary and [...] supraterritorial connections between people.“





Globalisation involves reduction in barriers to transworld contacts. People become more able – physically, legally, culturally, and psychologically – to engage with each other in ‚one world‘.“ Zwei Kanäle haben Buchan et al.²¹ als mögliche Mechanismen identifiziert, die den Einfluss von Globalisierung auf Kooperation definieren. Der Hauptgedanke ist, dass die soziale, kulturelle und psychologische Einbindung, die der Globalisierung inhärent ist, den Effekt hat, die Grenzen zwischen der Ingroup und der Outgroup neu zu gestalten.

Eine Sichtweise ist, dass Globalisierung die Konvergenz hin zu einer globalen Identität fördert. Diese hat entweder expansiven Charakter – zieht also andere Gruppen in die Grenzen der „Wir-Gruppe“ mit hinein – oder die Auffassung einer Grenze zwischen einem „wir“ und einigen „sie“ wird komplett ersetzt durch ein übergreifendes „globales wir“. Mit den Worten Giddens': „[...] with globalisation humankind becomes a ‚we‘, where there are no others.“²² Das Aufblühen von einigen ‚globalen‘ sozialen Bewegungen in Bezug auf verschiedene Themen, wie zum Beispiel Menschenrechte oder Umweltschutz und die wachsende Wichtigkeit von globalen Operationen der humanitären Hilfe sind alle Beispiele dieses ‚kosmopolitischen Gewissens‘.²³ Dies bezieht sich auf die ‚kosmopolitische Hypothese‘.

Nach einer anderen Sichtweise verstärkt die Globalisierung die Lücke zwischen Ingroup und Out-

group. Demnach löst die Globalisierung eine Reaktion auf globale Strömungen von Objekten, Gütern, Menschen und Ideen aus, die zu einer Verschanzung der nationalstaatlichen Gemeinschaft führt. In Bezug auf das Ingroup-Outgroup-Modell führt dieser Mechanismus dazu, dass die Anwesenheit eines ‚anderen‘ für die Mitglieder einer Ingroup fühlbarer wird. Dadurch wird die eingeschränkte und parochiale Grenze zwischen „uns“ und „ihnen“ noch weiter verstärkt.

Das experimentelle Design²⁴

In unserer Studie wurden die Teilnehmer mit 10 Wertmarken ausgestattet, die jeweils den Wert eines äquivalenten Geldwertes in Bezug auf Kaufkraftparitäten zwischen den Ländern hatten. In den USA war eine Wertmarke 0.50 \$ wert. Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, ihre Wertmarken einem persönlichen Konto zuzuweisen, wo das Geld seinen Wert beibehalten würde. Das heißt, der individuelle Marginal Per Capita Return (MPCR) ist 1. Die anderen Optionen gaben die Möglichkeit, die Wertmarken einigen kollektiven Konten zukommen zu lassen. Während der MPCR von kollektiven Konten für die Individuen weniger als 1 ist, produziert er positive externe Effekte für eine Gruppe anderer Menschen. Das ist der Fall, weil jede Wertmarke, die einem kollektiven Konto zukommt, durch den/die ForscherIn multipliziert wird mit einem Faktor größer als 1 und danach gleichmäßig aufgeteilt wird zwischen den Personen, aus denen die Gruppe besteht. Das heißt, jeder Beitrag zu einem kollektiven Konto generiert einen Marginal Social Return (MSR), der größer als 1 ist.

Die TeilnehmerInnen hatten die Möglichkeit, ihre Ausstattung für sich zu behalten, ein bisschen davon einem lokalen Konto zuzuführen und/oder ein wenig davon einem globalen Konto zuzuführen. Dem lokalen Konto gehört der/die TeilnehmerIn plus drei andere

TeilnehmerInnen aus der lokalen Umgebung an. Jede Wertmarke, die dem lokalen Konto zukommt, wird mit 2 multipliziert und zwischen den vier TeilnehmerInnen aufgeteilt. Somit bringt eine Wertmarke, die dem lokalen Konto zukommt, einen MSR von 2 und einen MPCR von 0,25 ein. Das globale Konto besteht aus der lokalen Gruppe des Teilnehmers plus zwei weiteren lokalen Gruppen á vier Personen aus zwei anderen Ländern. Jede Wertmarke, die dem globalen Konto zukommt, wird mit 3 multipliziert und mit zwölf Personen geteilt. Somit bringt eine Wertmarke, die dem globalen Konto zukommt, einen MSR von 3 und einen MPCR von 0,25 ein.

In dem Versuch wurde ein Satz von drei Maßen sozialer Identität entworfen, adaptiert nach Yuki et al.²⁵ Diese messen soziale Identifikation auf den Ebenen der lokalen Gemeinschaft, der Nation und der Welt. Die Ergebnisse der ‚lokalen sozialen Identität‘, der ‚nationalen sozialen Identität‘ und der ‚globalen sozialen Identität‘ wurden zu einem 0 bis 1 Intervall hin normalisiert. Eine Person, die eine 1 in beispielsweise ‚lokaler sozialer Identität‘ erzielt hat, hat angegeben, dass sie eine sehr starke Verbindung zu ihrer lokalen Gemeinschaft empfindet, sich sehr stark als Mitglied ihrer lokalen Gemeinschaft definiert und sich den anderen Mitgliedern ihrer lokalen Gemeinschaft sehr nahe fühlt. Eine Person, die dagegen eine 0 in Bezug auf die ‚lokale soziale Identität‘ erzielt hat, hat angegeben, dass sie keinerlei Verbindung zu ihrer lokalen Gemeinschaft verspürt, sich in keiner Weise als Mitglied ihrer lokalen Gemeinschaft definieren würde und sich den anderen Mitgliedern ihrer lokalen Gemeinschaft überhaupt nicht nahe fühlt.

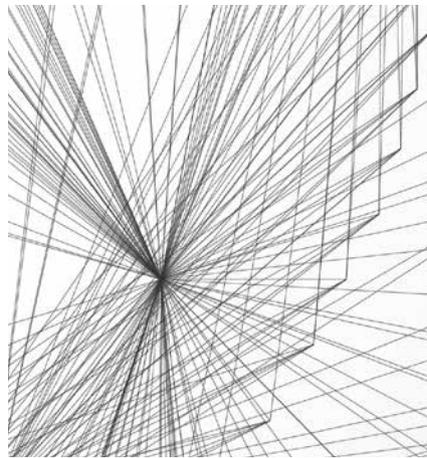
Es wurde darüber hinaus ein individueller Participation in Globalisation Index (PGI) entworfen. Dieser spiegelt das existierende Maß der Globalisierung auf Länderebene, wie zum Beispiel der Country-level

Globalisation Index (CGI), der von der Universität Warwick entwickelt wurde, wider. Es wurde die Partizipation in vier verschiedenen Bereichen gemessen, und zwar soziale, kulturelle, politische und wirtschaftliche. Die Idee, die dem PGI zugrunde liegt, ist die Messung einer individuellen Nutzung von globalen Netzwerken direkter Verbindung oder inter-personeller Beziehungen. Beispiele solcher Medien globaler Verbindungen oder Beziehungen sind das Internet, Mobiltelefone, Satellitenfernsehen, internationale Nachrichtenagenturen, Kreditkarten oder multinationale Unternehmen. Solche Medien haben eine potenziell globale Reichweite, allerdings ist die tatsächliche Reichweite der individuellen Wahl überlassen. So könnte ein Individuum beispielsweise im Internet nur Informationen über lokale Themen sammeln.

Als Letztes wurde ein zusätzliches Maß entworfen, nämlich ein Index über die Kenntnis globaler Themen. Dieser basiert auf den Antworten auf vier Fragen, die den Teilnehmern über ihre Kenntnisse in Bezug auf vier Themen von globaler Reichweite gestellt wurden, etwa die Erderwärmung, die weltweite Ausbreitung von gefährlichen Krankheiten, die Handlungen des Internationalen Strafgerichtshofes und die bestehenden Einkommensunterschiede zwischen Reichen und Armen.

Sechs Länder wurden in dieser Studie abgefragt, die eine relativ hohe Bandbreite auf dem Spektrum der Globalisierung innehaben, wie durch den CGI im Jahre 2004 gemessen. Das US-amerikanische Ergebnis auf einem [0,1] Intervall ist mit 0,87 nicht weit entfernt von dem Ergebnis 0,95 des am weitesten globalisierten Landes (Singapur).

Am anderen Ende des Spektrums steht der Iran mit einem Ergebnis von 0,20, während das am wenigstens globalisierte Land (Samoa) ein Ergebnis von 0,04 aufweist.²⁶ Die Strategie in der Studie war ein großes urbanes Zentrum als Knoten-



©iStock.com/GoldenShrimp

punkt des Versuchs zu bestimmen, das sich zu weniger globalisierten Zentren innerhalb eines relativ kleinen Radius ausdehnte. Die Knotenpunkte der Forschung in vier Ländern waren Columbus, Ohio (USA), Mailand (Italien), Buenos Aires (Argentinien) und Kazan (Russland). Im Iran wurde der Versuch in den zwei größten Städten des Landes durchgeführt: Teheran und Schiras, während in Südafrika Proben von EinwohnerInnen von vier verschiedenen und ökonomisch und kulturell sehr unterschiedlichen Bezirken von Johannesburg gesammelt wurden.

Etwa 200 TeilnehmerInnen wurden in jedem Land gewonnen. Den TeilnehmerInnen wurde mitgeteilt, dass sie in einer Serie von Entscheidungen involviert sein würden, die sich auf die Menschen aus ihrem lokalen Gebiet und auf Menschen in weiteren Ländern weltweit beziehen würden. Um welche Länder es sich handelt, wurde nicht mitgeteilt, um jegliche Befangenheit in den persönlichen Einstellungen gegenüber bestimmten Ländern zu vermeiden.

Die Ergebnisse

Die Ergebnisse des Experiments können wie folgt zusammengefasst werden:

Ergebnis 1: Das Modell identifiziert Individuen, die eine stärkere Bindung (oder eine schwächere) zur globalen Gemeinschaft empfinden relativ zu lokalen und nati-

onalen Gemeinschaften. Es wurde herausgefunden, dass Ergebnisse der Global Social Identity (GSI) systematisch niedriger waren als jene für die nationale oder lokale Ebene. Das Land, für welches diese Differenzen quantitativ am kleinsten und statistisch am wenigstens signifikant waren, sind die USA. Die Befunde deuten darauf hin, dass je größer das Maß der Globalisierung eines Landes wird und je stärker die Individuen von dem wirtschaftlichen Aspekt der Globalisierung betroffen sind, desto stärker wird die Identifikation des Individuums mit der globalen Gemeinschaft. Es wurde zudem herausgefunden, dass Frauen eine signifikant höhere GSI als Männer haben ($p=0,001$). Besser ausgebildete Menschen haben ein signifikant höheres GSI-Ergebnis als Menschen mit geringerem Bildungsniveau ($p=0,001$). Der Effekt von Einkommen und Alter scheint dagegen nicht signifikant zu sein.²⁷

Ergebnis 2: Diejenigen Individuen, die eine stärkere Identifikation mit der „gesamten Welt“ angeben, leben allgemein in globalisierteren Ländern, sie haben mehr Kenntnisse über globale Themen, sind global besser vernetzt, sind gegen eine restriktive Migrationspolitik ihrer Länder, sind nicht der Meinung, dass ihr Lebensstil vor äußerem Einfluss geschützt werden muss, und glauben, dass Handel und globales Business eine gute Sache sind. Den Facetten der wirtschaftlichen Globalisierung ausgesetzt zu sein, korreliert positiv mit der GSI, allerdings nur dann, wenn sich die Analyse auf die Unterschiede zwischen Ländern fokussiert und nicht etwa auf die innerhalb der Länder. Frauen und Menschen mit einem höheren Bildungsniveau äußern eine signifikant höhere Identifikation mit der gesamten Welt als Männer. Für Menschen, die eine höhere GSI äußern, ist es signifikant wahrscheinlicher, dass sie in irgendeiner Form einer Assoziation verbunden sind. Sobald eine umfassende Liste von Verhaltenskontrollen der Analyse hinzugefügt

wird, kommt heraus, dass höheres Einkommen in einer negativen Beziehung mit der GSI steht.

Ergebnis 3: Die GSI hat einen vermittelnden Effekt zwischen dem PGI und der Neigung, auf globaler Ebene zu kooperieren (ein Befund, der auch von Buchan et al. gezeigt wurde).²⁸ Das ist konsistent mit der Vermutung, dass die Partizipation an der Globalisierung die Neigung auf der globalen Ebene zu kooperieren erhöht, ebenso wie die soziale Identifikation mit der gesamten Welt. Zusätzlich wurde herausgefunden, dass die GSI stärkere Effekte in Ländern auf niedrigerem Globalisierungsstand ausübt als in Ländern auf einem höheren Globalisierungsstand.

Ergebnis 4: Wechselseitigkeit, in diesem Kontext verstanden als die Neigung zu kooperieren unter der Erwartung, dass andere kooperieren werden – also die Neigung, das im Gegensatz zum vergangenen, zukünftige erwartete Verhalten des Gegenüber zu kopieren – scheint ein extrem starker und signifikanter Faktor in der Studie zu sein. Wechselseitigkeit ist ein relevanter Faktor der Kooperation in allen sechs untersuchten Ländern. Ausnahme ist Südafrika, wo der Effekt schwach erscheint. Motive der Wechselseitigkeit scheinen in den USA am stärksten ausgeprägt zu sein. Wechselseitigkeit und GSI scheinen kaum zu korrelieren, sobald andere erklärende Faktoren als Kontrolle einfließen. Das deutet darauf hin, dass globale soziale Identität und Wechselseitigkeit in Bezug auf Mechanismen der Kooperation voneinander unabhängig sind.

Empirische Befunde über globale soziale Identität sind spärlich. Dieses Projekt war eine der ersten experimentellen Studien, die diese Themen angegangen ist. Das Hauptergebnis kann darin gesehen werden, dass es eine unumstrittene positive Antwort auf das Potenzial der globalen sozialen Identität gibt. Globale soziale Identität korreliert positiv und höchst signifikant

mit dem experimentellen Maß der Kooperation mit globalen anderen. Je höher die Identifikation mit der globalen Gemeinschaft, desto höher die Neigung zum globalen Allgemeinwohl beizutragen, relativ zu der grundsätzlichen Neigung mit lokalen anderen zu kooperieren. Dieses Resultat eröffnet neue Wege für eine Politik, die versucht, globale Kooperation zu verbessern. Allerdings stellt es auch eine Reihe von herausfordernden Fragen.

Die erste fundamentale Frage betrifft die Kausalitätsbeziehung zwischen globaler sozialer Identität und Kooperation. Kann von der GSI behauptet werden, dass sie verstärkte Kooperation *verursacht* oder führt die erhöhte Neigung zu kooperieren selbst zu einer höheren Wahrscheinlichkeit sich mit der globalen Gemeinschaft zu identifizieren? Es ist sicher sehr schwierig, eine saubere kausale Beziehung zwischen nicht beobachtbaren psychologischen Dispositionen festzustellen. Darüber hinaus ist es sehr wahrscheinlich, dass die kausale Beziehung beidseitig funktioniert und dass die Neigung zu kooperieren und die GSI beides Teil von Persönlichkeitsmerkmalen sind, die sich gegenseitig verstärken.

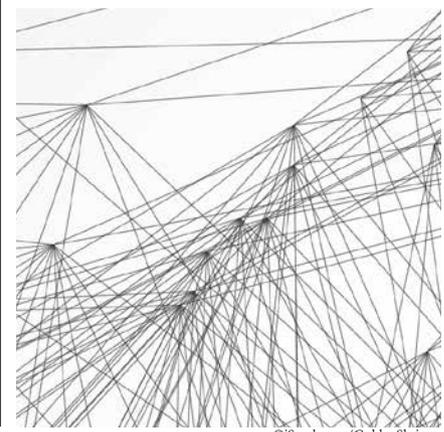
Ein weiterer Grund zur Vorsicht bezieht sich auf die Nutzung von Experimenten, um die oben stehenden Schlüsse zu ziehen. Experimente erlauben eine gründliche Messung von Variablen unter den Voraussetzungen von Auswahl-Standardisierung und finanziellen Anreizen. Allerdings geht damit die Durchführung von sehr unnatürlichen Entscheidungssituationen einher, in denen individuelles Verhalten unter der Beobachtung des Experimentators verzerrt werden kann. Obwohl das *Ausmaß* der Kooperation, das im Labor beobachtet wird, substantiell anders sein kann als jenes im realen Leben, kann man dennoch sicher annehmen, dass der *Unterschied*, den wir zwischen den Ländern beobachten, qualitativ größer ist als im realen Leben.

Fazit: Ein provisorisches politisches Programm für den globalitätsorientierten politischen Entscheidungsträger

Wenn man so vorsichtig wie möglich akzeptiert, dass die GSI als Schlüsselziel von Politik bestimmt werden sollte, stellt sich die Frage: Wie und auf welche Weise kann sie überhaupt angegangen werden? Unsere Ergebnisse bieten einige Antworten an, welche – was betont werden sollte – in Abwesenheit eines Beweises bezüglich der Kausalitätsbeziehungen rein spekulativer Natur sind.

A) Die Effekte der Globalisierung nutzbar machen und ausschöpfen

Die erste Antwort ist, dass politische Entscheidungsträger vorsichtig optimistisch in Bezug auf die positiven Effekte sein können, die das Ausgesetztsein und die Teilhabe an der Globalisierung auf die globale soziale Identität haben könnten und damit auf die Neigung zur Kooperation. Obwohl die Frage der Kausalität in der Analyse nicht ganz beantwortet werden konnte, kann man festhalten: Der wirtschaftlichen Globalisierung ausgesetzt zu sein und die damit verbundene signifikante Korrelation mit der GSI unterstützt die Sichtweise, dass erhöhtes Ausgesetztsein zu einer erhöhten GSI führen wird. Das gleiche kann gleichwohl nicht über den PGI gesagt werden. Aber sogar Globalisierungskritiker sollten mit der Tatsache übereinstim-



men, dass keine gegenteilige Konsequenz von verstärkter Globalisierung in der Studie ermittelt wurde. Vor allem wurde kein Beispiel von verstärktem Provinzialismus als Konsequenz der Globalisierung gefunden. Die simple Implikation ist, dass Politiken, die das Ausgesetztsein und die Teilhabe an globalen Netzwerken verbessern, schlimmstenfalls ineffektiv sein können. Im besten Fall sind sie hoch effektiv und erziehen zu stärkerer Identifikation mit der globalen Gemeinschaft. Solche Politiken können derart gestaltet sein, dass sie den Kontakt mit Menschen und kulturellen Ausprägungen aus anderen Ländern fördern. Beispielsweise ginge dies durch Reisen, durch die Bereitstellung von Zugang zu globalen Vernetzungsmedien wie dem Internet, aber auch durch die Schärfung des Bewusstseins für globale Themen. Gleichwohl wird die Öffnung eines Landes gegenüber der Globalisierung zum Beispiel in Bezug auf Handel und Migration Gewinner und Verlierer hervorbringen. Ein vorsichtiger politischer Entscheidungsträger sollte daher den Übergang kontrollieren und die temporären Verlierer entschädigen. Unsere Schlussfolgerungen beziehen sich auf die Effekte der Globalisierung auf die soziale Identität.

B) Die globale Gemeinschaft als Modell für die Identifikation empfehlen

Den zweiten Gedanken, den wir vorbringen möchten ist, dass globale soziale Identität ein direktes Ziel von Politik sein kann. Das Hauptergebnis von Buchan et al. ist genau jenes, dass die Identifikation mit der globalen Gemeinschaft stark mit der Neigung zur Kooperation verbunden ist.²⁹ Unter den drei Maßen der sozialen Identität ist globale soziale Identität noch immer die am schwächsten ausgeprägte – außer in den USA. Daher gibt es eine große Spanne, in der man das Potenzial der GSI ausschöpfen kann. Sogar in diesem Fall ist die Richtung der

Kausalitätsbeziehung unklar. Es kann durchaus sein, dass sehr kooperative Menschen innerhalb ihres Radius der sozialen Identifikation sowieso mehr dazu neigen, globale Gemeinschaften willkommen zu heißen. Es ist äußerst plausibel, dass beide Variablen kovariieren und sich in einem bestimmten Ausmaß gegenseitig beeinflussen. Das sollte unzweifelhaft der Gegenstand zukünftiger Forschung sein. Nichtsdestotrotz sollten politische Entscheidungsträger auf Basis der existierenden Befunde auch in diesem Fall aufgrund der Tatsache vorsichtig optimistisch sein, dass das Anvisieren von globaler sozialer Identität positive, oder zumindest nicht negative, Konsequenzen für die Neigung zur Kooperation mit globalen anderen hervorrufen wird. Die Gefahr mag darin liegen, dass der Versuch, die natürlichen Dispositionen der Menschen durch politische Autoritäten zu manipulieren, kontraproduktiv sein könnte und möglicherweise auch gegen demokratische Prinzipien verstößt. Politische Entscheidungsträger sollten vorsichtig sein und diese Gefahren umgehen. Individuen scheinen darauf aus zu sein, sehr unterschiedlich auf Anreize zu reagieren, abhängig von der wahrgenommenen *Intention* des Akteurs, der die Anreize setzt: Ob er dies eigennützig oder andere einbeziehend tut.³⁰ Die gleiche Sorge kann auf den gegenwärtigen Kontext angewendet werden. Politische Entscheidungsträger sollten eher in einen konstruktiven Dialog mit der Bevölkerung eintreten, der auf den *Vorschlag* von globalen „Arten zu denken“ abzielt, als diesen *aufzuzwingen*. Ein einfaches Beispiel könnte helfen, diese Sorge zu bereinigen. Die meisten unserer Geschichtsbücher sind immer noch von ethnozentrischer Natur. Sie setzen einen unverhältnismäßigen Schwerpunkt auf diejenigen Ereignisse, die auf dem Kontinent stattgefunden haben, auf dem sich das Land befindet. Gäbe man eine globale Schilderung von historischen Ereignissen, so wäre dies ein effektiver

Weg, SchülerInnen und Studierenden einen Blick auf die Dinge aus einer globalen Perspektive vorzuschlagen, im Gegensatz zu einer nationalen Sichtweise. Die globale Perspektive könnte ganz einfach mit der nationalen Perspektive einhergehen.

C) Probleme der Kooperation eher als global entwerfen denn als international

Ein verwandter Punkt hat mit der Möglichkeit zu tun, Probleme mit kollektiven Handlungen eher aus einer explizit globalen Perspektive zu entwerfen als aus einer multinationalen oder internationalen.³¹ Das Narrativ, das globale Vereinbarungen normalerweise begleitet, ist auf die nationalen Interessen fokussiert. Politische Entscheidungsträger rechtfertigen die Teilnahme an internationalen Vereinbarungen normalerweise als „im Interesse der Nation“. Eine alternative Herangehensweise wäre es, die Aufmerksamkeit der Menschen in Richtung der globalen Interessen zu lenken – oder wie es Thaler und Sunstein formulieren, die Menschen „anzustoßen“ – wenn sie versuchen, einen Konsens für eine bestimmte Politik herzustellen.³² Der Rekurs auf nationale Narrative ist vielleicht konsistent mit der verengten Sichtweise des „homo oeconomicus“, nämlich dass die Bürger es nicht akzeptieren, wenn kostspielige internationale Vereinbarungen abgeschlossen werden, die nicht in ihrem Interesse sind. Auf der anderen Seite wurde in den letzten Jahren eine enorme Anzahl von Beweisen dafür gesammelt, dass Individuen sehr oft von den Voraussetzungen der „homo oeconomicus“-Sichtweise abweichen. Das sollte reichen, global orientierte politische Entscheidungsträger davon zu überzeugen, dass ein „Anstoßen“ der Menschen, global zu denken, eine erfolgreiche Herangehensweise seine könnte, um sie zu einer Einwilligung mit globalen Vereinbarungen zu mobilisieren.

D) Sicherstellen, dass globale Vereinbarungen mit den Prinzipien der Wechselseitigkeit im Einklang sind

Eine wichtige Mahnung ist allerdings notwendig. Das vorherrschende Modell des menschlichen Verhaltens, das erklärt, warum Menschen kooperieren, auch wenn es nicht in ihrem direkten Interesse ist, basiert auf Wechselseitigkeit. Auch wenn in dieser Studie Wechselseitigkeit in allen Ländern beobachtet wurde, tauchen dort wenige signifikante Unterschiede auf. Rein altruistische Menschen – d.h. bedingungslose Kooperativeure – existieren, sind aber selten. Globale Kooperationsvereinbarungen mit der Vorstellung zu treffen, dass Individuen anderen bedingungslos helfen werden, ist sehr wahrscheinlich eine erfolglose Strategie. Politische Entscheidungsträger müssen Institutionen und Vereinbarungen entwickeln, denen sich wechselseitig orientierte Individuen – oder bedingte Kooperativeure – fügen würden. Das verlangt nicht nur die Erwartung, dass andere kooperieren werden, sondern auch dass die aufkommenden Lasten und Kosten fair unter den Akteuren aufgeteilt werden. Selbstverständlich machen die enormen Asymmetrien in den Ausgangsbedingungen der Länder dies zu einem sehr schwer zu lösenden Problem. Das Bestehen einer „eigennützigen Voreingenommenheit“, also der Vorzug der eigenen Bedürfnisse gegenüber

den Bedürfnissen von anderen, verkompliziert das Finden von gemeinsamen Prinzipien der Verantwortung. So herausfordernd es sein mag, so zeigen doch die Ergebnisse der vorliegenden Studie ebenso wie die anderer Untersuchungen eindeutig, dass Projekte als „Probleme der Kooperation“ entworfen werden müssen, in denen jeder involvierte Akteur seinen Teil dazu beiträgt, das Problem anzugehen. Die Auffassung, dass einige Akteure auf Kosten anderer „schmarotzen“, wird die Neigung von konditionalen Kooperativeuren dramatisch reduzieren, zum Allgemeinwohl beizutragen.

E) Zuerst auf die Länder mit geringem Globalisierungsstand konzentrieren

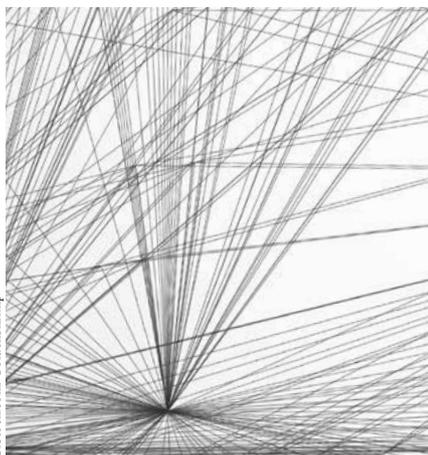
Ergebnis 4 hat gezeigt, dass eine Steigerung der GSI stärkere Effekte in schwächer globalisierten Ländern aufweist. Daher sollte sich die Priorität der Bemühungen, eine globale soziale Identität zu fördern, auf diese Reihe von Ländern konzentrieren. Dies könnte durch einen „Sättigungseffekt“ vorgegeben werden: Es gibt mehr Möglichkeiten zur Expansion, wenn eine Variable eher klein als groß ist. Die Tatsache, dass wenig globalisierte Länder normalerweise auch auf einem niedrigen Stand wirtschaftlicher Entwicklung sind, ist dann eine gute Nachricht, da die Politiken in diesen Fällen in finanzieller Hinsicht weniger kostspielig sind. Trotzdem könnte der kulturelle Widerstand gegen Veränderung in weniger globalisierten Ländern stärker sein. Dies zeigt sich klar durch die Tatsache, dass die USA dasjenige Land mit dem relativ höchsten Grad der Verbindung zur globalen Gemeinschaft sind.

In einer Welt mit neun Milliarden Menschen zu kooperieren, ist eine immense Herausforderung für die Menschheit. Es ist eben auch ein Spiel, dass „we cannot afford to lose“. ³³ Die momentane Versorgung mit globalen öffentlichen Gütern ist viel geringer als die Komplexität

der Herausforderungen, mit der die Menschheit konfrontiert ist, es eigentlich erfordern würde. In der vorliegenden Studie wurde in einem Experiment, dass Menschen aus verschiedenen Ländern der Welt involviert, herausgefunden, dass globale soziale Identität stark mit der individuellen Kooperation verbunden ist. In Einklang mit der „kosmopolitischen Hypothese“ scheint globale soziale Identität den Effekt, den Teilhabe an globalen Netzwerken auf die Neigung zur Kooperation hat, zu verstärken. Die Globalisierung scheint diejenige Gruppe von Menschen zu erweitern, die ein Individuum als ein „wir“ im Gegensatz zum „sie“ behandelt. Dies wiederum führt zu einer stärkeren Tendenz mit ihnen zu kooperieren. Auch Wechselseitigkeit tritt als starke Antreiberin von Kooperation hervor. Diese Erkenntnisse weisen auf Folgendes hin: Das Bauen auf eine Art globalen „wir“-Denkens in Kombination mit der Notwendigkeit, dass die Verteilung von Lasten durch die Akteure als wechselseitig anerkannt wird, kann bzw. sollte Teil einer umfassenden Strategie sein, diese Probleme anzugehen.

Summary

Sharing a sense of common identity with a group has been shown to act as a potent instrument to improve cooperation within the group. This article explores the thesis that a specific type of social identity – i.e. identification with the world as a whole, or ‘global-we’ identity – can improve cooperation of a specific type, i.e. global cooperation. I report results from an experimental research conducted in six countries spanning a broad range of the globalization spectrum. The research finds a strong correlation between global-we identity and individual propensity to cooperate with global others. I also present the results of statistical analyses supporting the idea that this evi-



dence is not merely correlational, but follows a specific theoretical hypothesis. Participation in global networks fosters a sense of global-we identity with global others, which in turn strengthens the propensity to cooperate on a global scale. The article seeks to illustrate the theoretical and empirical foundations lying behind this 'cosmopolitan' mechanism. I also analyse the reciprocity patterns that act as strong motivating factors. The higher the expectation of others' cooperation from others, the higher one's propensity to cooperate. On the basis of these results, a tentative agenda for the 'global-minded' policy maker is offered. This emphasises the need to increase inter-personal connections on a global scale, and to construct social choices in global terms rather than in more narrow national terms.

Anmerkungen

- 1) Dieser Beitrag basiert auf einem Artikel, der 2015 in der kollegseigenen Routledge Global Cooperation Series erscheinen wird (Grimalda i.E. 2015). Er wurde von Eva Riedke bearbeitet, von Daniele Saracino ins Deutsche übertragen und von Thomas Junker redaktionell bearbeitet.
- 2) Brewer 1999
- 3) Choi und Bowles 2007
- 4) Chen/Li 2009
- 5) Tajfel/Turner 1979
- 6) Bargh/Pietromonaco 1982; Bargh et al. 1996; Shih et al. 1999; Akerlof/Kranton 2000; Benjamin et al. 2010
- 7) Tajfel/Turner 1979
- 8) Fershtman et al. 2005; Bernhard et al. 2006
- 9) Finocchiaro Castro 2008
- 10) Ruffle/Sosis 2006; Falk/Zehnder 2013
- 11) Goette et al. 2006; 2012
- 12) Fershtam/Gneezy 2001; Whitt/Wilson 2007
- 13) Tanaka/Camerer 2010
- 14) Siehe Hoff et al. 2011 zu einer Studie zu Indischen Kästen.
- 15) Habyarimana et al. 2007
- 16) Brewer 1986; Yamagishi/Kiyonari 2000
- 17) Tanis/Postmes 2005
- 18) Falk/Fischbacher 2006
- 19) De Cremer/Van Vugt 1999; Kramer/Brewer 1986; De Cremer/van Dijk 2002
- 20) Scholte 2005
- 21) Buchan et al. 2009
- 22) Giddens 1991
- 23) Cheah/Robbins 1998; Vertovec/Cohen 2002
- 24) Für eine detaillierte Erklärung der Methoden des Experiments: Buchan et al. 2009. Darüber hinaus befindet sich eine ausführlichere Version dieses Artikels im Erscheinen.
- 25) Yuki et al. 2004
- 26) Die Ergebnisse der anderen Staaten der Probe lauten: 0,67 (Italien), 0,60 (Russland); 0,38 (Argentinien); 0,33 (Südafrika). Siehe Tabelle S1 in Buchan et al. 2009 für mehr Details und die Aufschlüsselung des Indexes in Bezug auf wirtschaftliche, soziale und politische Globalisierung.
- 27) Grimalda et al. 2015 liefern eine detailliertere ökonometrische Analyse der Variablen, die am stärksten mit der GSI korrelieren. Zusätzlich befindet sich eine ausführlichere graphische Darstellung der hier vorgestellten experimentellen Ergebnisse im Erscheinen.
- 28) Buchan et al. 2009
- 29) Buchan et al. 2011
- 30) Bowles/Polania-Reyes 2012
- 31) Ich danke Eric Johnson für diesen Hinweis.
- 32) Thaler/Sunstein 2008
- 33) Pfeiffer/Nowak 2006

Literatur

- Akerlof, George A./Rachel Kranton (2000): Economics and identity. In: Quarterly Journal of Economics, 115. 715–53.
- Bargh, John/Paula Pietromonaco (1982): Automatic Information Processing and Social Perception: The Influence of Trait Information Presented outside of Conscious Awareness on Impression Formation. In: Journal of Personality and Social Psychology, 43(3). 437–49.
- Bargh, John/Mark Chen/Lara Burrows (1996): Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action. In: Journal of Personality and Social Psychology, 71(2). 230–44.
- Benjamin, Daniel J./James J. Choi/A. Joshua Strickland (2010): Social Identity and Preferences. In: American Economic Review, 100. 1913–1928.
- Bernhard, Helen/Urs Fischbacher/Ernst Fehr (2006): Parochial altruism in humans. In: Nature, 442. 912–915.
- Bowles, Samuel/Sandra Polania-Reyes (2012): Economic incentives and social preferences: substitutes or complements? In: Journal of Economic Literature, 50(2). 368–425.
- Brewer, Marilynn (1986): Ethnocentrism and its role in interpersonal trust. In: Brewer, Marilynn/Barry E. Collins (Hrsg.): Scientific inquiry and the social sciences: A volume in honor of Donald T. Campbell. San Francisco, CA: Jossey-Bass. 345–360.
- Brewer, Marilynn (1999): The Psychology of Prejudice: Ingroup Love or Outgroup Hate. In: Journal of Social Issues, 55. 429–44.
- Buchan, Nancy/Gianluca Grimalda/Rick Wilson/Marilynn Brewer/Enrique Fatas/Margaret Foddy (2009): Globalization and Human Cooperation. In: Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA, 106(11). 4138–4142.
- Buchan, Nancy/Marilynn B. Brewer/Gianluca Grimalda/Rick K. Wilson/Enrique Fatas/Margaret Foddy (2011): Global Identity and Global Cooperation. In: Psychological Science, 22(6). 821–828.
- Cheah Pheng/Bruce Robbins (1998): Cosmopolitics: Thinking and Feeling Beyond the Nation. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Chen, Yan/Sherry Xin Li (2009): Group Identity and Social Preferences. In: American Economic Review, 99(1). 431–57.
- Choi, Jung-Kyoo/Samuel Bowles (2007): The coevolution of parochial altruism and war. In: Science, 318. 636–640.
- De Cremer, David/Eric van Dijk (2002): Reactions to group success and failure as a function of identification level: A test of the goal transformation hypothesis in social dilemmas. In: Journal of Experimental Social Psychology, 38. 435–442.
- De Cremer, David/Mark Van Vugt (1999): Social identification effects in social dilemmas: A transformation of motives. In: European Journal of Social Psychology, 29. 871–893.
- Falk, Armin/Christian Zehnder (2013): A city-wide experiment on trust discrimination. In: Journal of Public Economics, 100. 15–27.
- Falk, Armin/Urs Fischbacher (2006): A theory of reciprocity. In: Games and Economic Behavior, 54 (2). 293–315.
- Fershtman, Chaim/Uri Gneezy (2001): Discrimination in a segmented society: An experimental approach. In: Quarterly Journal of Economics, 116. 351–377.
- Fershtman, Chaim/Uri Gneezy/Frank Verboven (2005): Discrimination and nepotism: The efficiency of the anonymity rule. In: Journal of Legal Studies, 34(2). 371–394
- Finocchiaro Castro, Massimo (2008): Where are you from? Cultural differences in public good experiments. In: The Journal of Socio-Economics, 37(6). 2319–2329.
- Giddens, Anthony (1991): Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age. Cambridge: Polity Press.
- Goette, Lorenz/David Huffman/Stephan Meier (2006): The Impact of Group Membership on Cooperation and Norm Enforcement: Evidence Using Random Assignment to Real Social Groups. In: American Economic Review, 96(2). 212–216.
- Goette, Lorenz/David Huffman/Stephan Meier (2012): The Impact of Social Ties on Group Interactions: Evidence from Minimal Groups and Randomly Assigned Real Groups. In: American Economic Journal: Microeconomics, 4 (1). 101–115.
- Grimalda, Gianluca (i.E. 2015): The Possibilities of Global We-identities. In: Messner, Dirk/Silke Weinlich (Hrsg.): Global Cooperation and the Human Factor in International Relations. Routledge Global Cooperation Series. London: Routledge.
- Grimalda, Gianluca/Nancy Buchan/Marilynn Brewer (2015): Globalization, Social Identity, and Cooperation: An Experimental Analysis of Their Linkages and Effects (Global Cooperation Research Papers 10).

- Duisburg: Käte Hamburger Kolleg/Centre for Global Cooperation Research (KHK/GCR21).
- Habyarimana, James/Macartan Humphreys/Daniel N. Posner/Jeremy M. Weinstein (2007): Why does ethnic diversity undermine public goods provision? In: *American Political Science Review*, 101(04). 709–725.
 - Hoff, Karla/Mayuresh Kshetramade/Ernst Fehr (2011): Caste and Punishment: the Legacy of Caste Culture in Norm Enforcement. In: *Economic Journal*, 121(556). 449–475.
 - Kramer, Roderick Moreland/Marilynn Brewer (1986): Social group identity and the emergence of cooperation in resource conservation dilemmas. In: Wilke Henk/Dave Messick/Christel Rutte (Hrsg.): *Experimental social dilemmas*. Frankfurt am Main: Peter Lang. 129–137.
 - Pfeiffer, Thomas/Martin A. Nowak (2006): Climate change: all in the game. In: *Nature*, 441. 583–584.
 - Ruffle, Bradley/Richard Sosis (2006): Cooperation and the in-group-out-group bias: A field test on Israeli kibbutz members and city residents. In: *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60. 147–163.
 - Scholte, Jan Aart (2005): *Globalisation: A Critical Introduction*. Basingstoke and New York: Palgrave.
 - Shih, Margaret/Todd L. Pittinsky/Nalini Ambady (1999): Stereotype Susceptibility: Identity, Salience and Shifts in Quantitative Performance. In: *Psychological Science*, 10 (1). 80–83.
 - Tajfel, Henri/John Turner (1979): An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In: Austin, William G./Stephen Worchel (Hrsg.): *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole. 34–47.
 - Tanaka, Tomomi/Collin Camerer (2010): Patronizing economic preferences toward low-status groups in Vietnam. Discussion paper. Mimeo, Arizona State University.
 - Tanis, Martin/Tom Postmes (2005): A social identity approach to trust: Interpersonal perception, group membership and trusting behaviour. In: *European Journal of Social Psychology*, 35. 413–424.
 - Thaler, Richard. H./Cass R. Sunstein (2008): *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven, CT und London: Yale University Press.
 - Vertovec, Stephen/Robin Cohen (Hrsg.) (2002): *Conceiving cosmopolitanism: Theory, context and practice*. Oxford: Oxford University Press.
 - Whitt, Sam/Rick K. Wilson (2007): The Dictator Game, Fairness and Ethnicity in Postwar Bosnia. In: *American Journal of Political Science*, 51. 655–668.
 - Yamagishi, Toshio/Toko Kiyonari (2000): The group as the container of generalized reciprocity. In: *Social Psychology Quarterly*, 63. 116–132.
 - Yuki, Masaki/Kosuke Takemura/William W. Maddux/Marilynn Brewer (2004): Cross-Cultural Differences in Relationship and Group-Based Trust. In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(1). 48–62.

Der Autor

Gianluca Grimalda ist Wissenschaftler am Kieler Institut für Weltwirtschaft und Dozent an der Universität Jaume I de Castellon, Spanien. Von August 2013 bis Februar 2014 war er Fellow am Käte Hamburger Kolleg, wohin er 2015 zurückkehren wird. In seiner Forschung wendet er experimentelle Methoden an, um die Interaktion zwischen individuellem Verhalten und sozio-ökonomischen Strukturen zu untersuchen, wobei er häufig eine interkulturelle Perspektive einnimmt. Diese Methode wandte er auch bei der Erforschung globaler Kooperation und der Einkommensumverteilung an. Seine Forschungsergebnisse sind in mehrere Publikationen des Käte Hamburger Kollegs eingeflossen, darunter aktuell Research Paper 10 zu „Globalization, Social Identity, and Cooperation: An Experimental Analysis of Their Linkages and Effects“, das er zusammen mit Nancy Buchan und Marilynn Brewer verfasst hat.

DuEPublico

Duisburg-Essen Publications online

UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN

Offen im Denken

ub | universitäts
bibliothek

Dieser Text wird über DuEPublico, dem Dokumenten- und Publikationsserver der Universität Duisburg-Essen, zur Verfügung gestellt. Die hier veröffentlichte Version der E-Publikation kann von einer eventuell ebenfalls veröffentlichten Verlagsversion abweichen.

DOI: 10.17185/duepublico/70457
URN: urn:nbn:de:hbz:464-20190821-144658-2

Erschienen in: UNIKATE 47 (2015), S. 24-33

Alle Rechte vorbehalten.