

Feldforschungsarbeit im Tutorium
Thema „Jagen und Sammeln“

Ethnologisches Institut
Universität Bern
Candid Wild

*„Es chunnt gar nid druf a
was du eigentlech verzeusch“*

Mitgliederjäger und ihre Strategie

Die Rolle der Zuneigung im Tausch
zwischen Jäger und Opfer

Joëlle Glauser
Andreas von Känel

6. Mai 2005

Inhaltsverzeichnis

1.	<i>Jäger und Opfer</i>	3
1.1	Ökonomischer und sozialer Tausch im Zusammenspiel	3
1.2	Fragestellung und Thesen	5
2.	<i>Methode und Vorgehen</i>	6
2.1	Vorgehen	6
2.2	Methoden	6
3.	<i>Auswertung</i>	7
3.2	Das Soziale im Tausch: „I ga uf sie chli i“	7
3.1	Geschlecht und Alter im sozialen Tausch: „I probiere scho uf aui zuezgah“	7
3.2	Zuneigung im sozialen Tausch: „Es chunnt gar nid druf a was du eigentlech verzeusch“	8
4.	<i>Fazit</i>	9
5.	<i>Rückblick</i>	10
5.1	Das Feld bestimmen	10
5.2	Vom Feld bestimmt werden	10
5.3	Und das nächste Mal?	11
6.	<i>Anhang</i>	12
6.1	Grafiken zur Theorie des Tausches	12
6.3	Tabellen zu Alter und Geschlecht der Opfer	16
6.4	Interview mit Ilona	18
6.5	Beobachtungsposten	21
7.	<i>Bibliographie</i>	22

1. Jäger und Opfer

Wir alle kennen sie, die Mitgliederjäger im Dienste von Greenpeace, WWF oder Amnesty International. Den ganzen Tag lang lauern sie an strategisch günstigen Standorten Passanten auf mit dem Ziel, möglichst viele als Mitglieder für die betreffende Organisation zu gewinnen. Doch leichtes Spiel haben sie nicht. Führen uns unsere natürlichen Bedürfnisse regelmässig ins Coop, meiden wir normalerweise die jungen Menschen mit der Mappe in der Hand, im Wissen darum, dass diese unsere knapp bemessene Zeit – und wenn wir uns nicht in Acht nehmen auch unser Geld – stehlen wollen. Joëlle Glauser berichtet von einer solchen Begegnung:

Als ich die Mitgliederjäger in ihren gelben Jacken erblickte, die auf meinem Arbeitsweg lauerten, und ich wieder mal keine Zeit hatte, beschloss ich, diese geschickt zu umgehen. Doch kaum hatte ich mein Ausweichmanöver begonnen, schon war ich im Visier eines Mitgliederjägers, der meine Absicht wohl sofort erkannte. Die Flucht war unmöglich, der junge Mann hatte mich schon eingeholt und das gelbe Gummiboot hatte mir den Fluchtweg abgeschnitten. Da war ich nun, gejagt wie ein wildes Tier und nicht mehr fähig, dem geschickten Jäger eine Spende zu verweigern. (Erfahrungsbericht von Joëlle Glauser 2005)

Offensichtlich haben diese Jäger eine wirksame Strategie entwickelt, die dabei hilft, zunächst unwillige Opfer zu einem oft jahrelang anhaltenden finanziellen Engagement zu bewegen. Wenn wir von „Jägern“ und „Opfern“ sprechen, so soll damit keine Wertung vorgenommen werden. Vielmehr sind diese Bezeichnungen im Zusammenhang des übergeordneten Themas dieser Arbeit (Jagen und Sammeln) zu verstehen. Diese Vereinfachung ist insofern legitim, als sie abgeleitet werden kann von der oben genannten Situation, wo die Unfreiwilligkeit des Kontaktes durchaus als Jäger-Opfer-Beziehung gedeutet werden kann.

1.1 Ökonomischer und sozialer Tausch im Zusammenspiel

Um dieses Phänomen – dass Passanten scheinbar gegen ihren Willen für eine Organisation gewonnen werden können – verstehen zu können, ist zuerst eine genauere Betrachtung der Situation erforderlich, in deren Rahmen der Jäger und das Opfer agieren. Dabei wird ersichtlich, dass wir es mit einer Form von Interaktion zu tun haben: „Interaktion ist, wenn die Handlung eines Menschen die Handlung eines anderen auslöst“ (Homans 1960: 117). Die Handlung des Jägers ist seine Strategie und sie löst in jedem Falle eine Handlung des Opfers aus, nämlich Mitgliedschaft oder Flucht. Nun stellt sich die Frage, wie durch die Jagdstrategie

möglichst oft die erwünschte Handlung des Gegenübers provoziert werden kann. Eine mögliche Antwort bietet folgender Forschungsbericht:

This study reports data from a field experiment that was conducted to investigate the relevance of gift-exchange for charitable giving. Roughly 10'000 solicitation letters were sent to potential donors in the experiment. One third of the letters contained no gift [...] and one third contained a large gift. [...] Compared to the no gift condition, the relative frequency of donations increased by [...] 75 percent for a large gift. (Falk 2004: 1)

Daraus ist zu schliessen, dass ein „Geschenk“ ganz wesentlich die Erfolgchancen des Spendenjägers erhöht. Das Opfer ist eher gewillt, Geld zu verschenken, wenn es vorher bereits eine Gabe erhalten hat. Nach dieser Feststellung liegt die Frage nahe, ob wir Menschen bloss „rationale Egoisten“ sind (Esser 2000: 363)? Dieser Schluss wäre übereilt und ungenau, denn der vermeintlich egoistische Spender hätte das Geschenk auch behalten können, ohne dafür eine Gegenleistung zu erbringen. Gouldner bietet eine differenziertere Sichtweise in seinem Werk *The Norm of Reciprocity* (Gouldner 1960). Er spricht von der „generalisierten Norm“, der zufolge das Bewusstsein sehr stark im Menschen verankert ist, dass „people should help those who have helped them“ (1960: 168).

Diese Feststellung führt uns zum behavioristisch orientierten Soziologen George C. Homans, der Interaktion als Tauschprozess versteht. In *Social Behavior* (1968) versucht Homans eine Beschreibung sozialen Verhaltens. Ihm zufolge sind „[...] die Prinzipien der elementaren Nationalökonomie vollkommen mit denen elementaren sozialen Verhaltens vereinbar [...]. Beide behandeln den Tausch von Gütern [...]“ (Homans 1968: 58). Er geht davon aus, dass es neben der ökonomischen auch eine soziale Form des Gebens und Nehmens gibt, in deren Verlauf materielle und immaterielle Güter ausgetauscht werden. Betrachten wir aus dieser Perspektive die oben zitierte Studie: Das Geschenk bewegt möglicherweise den Empfänger zum durchlesen des Briefes, da er wissen will, wie er es verdient hat und ob er etwas dafür bezahlen muss. Hier wird also ein erstes Mal getauscht, und zwar ein materielles Gut (Geschenk) gegen ein immaterielles (Zeit). Während viele der nicht Beschenkten den Brief ungelesen entsorgen, verschafft also das Geschenk der Wohltätigkeitsorganisation die Gelegenheit, sein Projekt vorzustellen und einen zweiten Tausch vorzuschlagen. Dieser kommt dann zustande, wenn der Empfänger des Briefes sich von einer Spende (Geld) eine angemessene Entschädigung erhoffen darf (Gefühl, etwas Gutes getan zu haben).

Kehren wir zurück zu unseren Mitgliederjägern: deren Strategie muss also darauf abzielen, das Opfer davon zu überzeugen, dass es einen lukrativen Tausch tätigt, wenn es Mitglied

wird. Dazu ist ein mehr oder weniger langes Gespräch nötig. Eine letzte Frage bleibt dabei zu klären: Wie bringt der Jäger das Opfer zum Zuhören, was gibt er dem Opfer für dessen Zeit? Sozialer Tausch umfasst unter anderem „[...] a kiss [...] a congratulatory handshake, a glance of admiration or reproach, a pat on the back, or a punch on the nose“ (Foa und Foa 1980: 78). Wir gehen in dieser Arbeit davon aus, dass immaterielle Güter emotionaler Art ein wichtiges Hilfsmittel des Mitgliederjägers sind, um das Opfer zum Stehenbleiben zu bewegen. Denn sie erlauben es, ein Tauschangebot (z.B. Zuneigung gegen Zeit) in Sekundenbruchteilen zu unterbreiten. Ist dann der Passant stehen geblieben, kann der Jäger dazu übergehen das zweite Tauschangebot vorzustellen (Mitgliedschaft gegen Gefühl, etwas Gutes getan zu haben. Abb. 1).

1.2 Fragestellung und Thesen

Auf dieser theoretischen Basis können wir für unsere Arbeit folgende Hypothese formulieren: *Zwischen Mitgliederjäger, Opfer und Organisation besteht eine Tauschbeziehung, wobei sowohl materielle als auch immaterielle Güter getauscht werden.* Zusätzlich wollen wir die Subthese überprüfen, die lautet: *Da der Jäger häufiger ein positives Resultat erzielt, wenn er sich mit einem Opfer des anderen Geschlechts und ähnlicher Altersklasse in Interaktion befindet, spricht er überwiegend Passanten an, die diese Merkmale tragen.* Unsere Fragestellung deckt sich teilweise mit der These und der Subthese, soll aber auch über diese hinausweisen: *Welche Rolle spielen emotionale Reize in der Anwerbungsstrategie der Mitgliederjäger?*

Wir werden uns dieser Fragestellung folgendermassen annähern: Nach der oben geleisteten thematisch-theoretischen Einführung werden im zweiten Kapitel unsere Methoden offen gelegt. Das dritte Kapitel dient der Verarbeitung der erhobenen Daten. Die dort gewonnenen Erkenntnisse werden im Fazit noch einmal kurz zusammengefasst und auf unsere Thesen und die Fragestellung bezogen. Abschliessend werden wir im Rückblick unsere Feldforschung von der technischen Seite beleuchten und so einen Blick hinter die Kulissen dieser Arbeit ermöglichen.

2. Methode und Vorgehen

2.1 Vorgehen

Zur Durchführung unserer Forschung wählten wir zwei Hilfsorganisationen – Amnesty International und die Gesellschaft für bedrohte Völker – aus, die in der Stadt Bern eine Spendenaktion geplant hatten. Dazu informierten wir uns bei der Stadtpolizei Bern, welche uns mitteilte wo und an welchen Tagen sie die Bewilligung für eine Spendenaktion vergeben hatte.

Als Datenquellen dienten uns die Beobachtung der Mitgliederjäger, sowie sie selbst als Informanten. Die gesammelten Daten wurden schriftlich, in zwei Beobachtungsbögen, und mündlich, in einem Interview mit den Informanten, mit einem Diktiergerät festgehalten. Die Daten wurden erhoben während (Beobachtung) und nach der Mitgliederanwerbung (Interviews).

2.2 Methoden

Zur Beobachtung setzten wir uns in die Nähe der Mitgliederjäger, von wo aus wir sie gut beobachten konnten aber unauffällig blieben. So beobachtete jeder von uns jeweils eine Person und trug die Beobachtungen in die Beobachtungsbögen ein.

Es wurden ein allgemeiner und ein spezieller Beobachtungsbogen verwendet. Der allgemeine sollte erfassen, wen die beobachteten Mitgliederjäger ansprechen. Dazu entwarfen wir eine Tabelle mit den Unterscheidungen Mann und Frau und drei verschiedenen Altersklassen (Abb. 3). So mussten wir während des Beobachtens nur noch Striche in der jeweiligen Spalte bzw. Zeile machen. Der spezielle Beobachtungsbogen sollte dazu dienen näher auf die Art und Weise eines Gesprächs zwischen dem Mitgliederjäger einzugehen. Dazu entwarfen wir Kriterien, nach denen wir die Gespräche beobachten wollten, so dass wir uns auch hier auf die Beobachtung konzentrieren konnten (Abb. 4). In beiden Beobachtungsbögen wurde Raum gelassen für Anmerkungen, wo mögliche Auffälligkeiten notiert werden konnten.

Nach dieser ersten Datenaufnahme interviewten wir die einzelnen Mitgliederjäger. Dazu bezogen wir uns auf schon vorgefertigte Interviewfragen und auf Beobachtungen, welche wir in den Beobachtungen notiert hatten. Alle Interviews wurden auf ein Diktiergerät aufgezeichnet. Eines der Interviews wurde später ausgewählt und in der Originalsprache transkribiert (siehe 7.4).

3. Auswertung

In diesem Kapitel präsentieren wir die gewonnenen Daten und bringen sie in Zusammenhang mit der oben formulierten Theorie des sozialen Tausches. Wo nicht anders vermerkt, sind wörtliche Zitate dem transkribierten Interview mit Ilona entnommen. Sie können insofern als repräsentativ bezeichnet werden, als ähnliche oder identische Aussagen auch von der Mehrzahl der anderen Jäger gemacht wurden.

3.2 Das Soziale im Tausch: „I ga uf sie chli i“

Wie ein roter Faden zieht sich ein Motiv durch unsere quantitativ und qualitativ gewonnenen Daten: Die Feststellung, dass man eingehen muss auf das Opfer, das Mitglied werden soll. Alle Jäger arbeiten zwar innerhalb eines gewissen Rahmens, der die Ziele der von ihnen vertretenen Organisation umreißt. Angela klagte sogar, die Routine werde mit der Zeit sehr anstrengend, so dass sie sich manchmal schon selbst zuhöre. Doch dieser vorgegebene Rahmen muss von den Jägern persönlich gefüllt werden, wollen sie Erfolg haben, d.h. Mitglieder schreiben. Unsere Interviewpartner haben ausnahmslos betont, dass dies ein ganz entscheidender Punkt ist in ihrer Strategie. Es wird darauf geachtet, die sachliche Präsentation wenn immer möglich auf das Opfer abzustimmen. Es geht darum, „dr Punkt ds finge warum sie eigentlech würdä mitmachä“. Diese Aussagen lassen deutlich das persönliche, soziale Moment erkennen (Zuneigung), das in der Interaktion zwischen Mitgliederjäger und Opfer allgegenwärtig ist.

3.1 Geschlecht und Alter im sozialen Tausch: „I probiere scho uf aui zuezgah“

Hat dies zur Folge, dass – wie nach Homans zu erwarten – die Jäger vor allem junge Passanten des anderen Geschlechts auswählen? Unseren Daten zu Folge müssen wir diese Frage verneinen (Tab. 1): Die Präferenzen hinsichtlich des Geschlechts sind nicht einheitlich. Immerhin zeigt sich aber, dass junge Menschen unter dreissig Jahren bevorzugte Opfer sind, während über sechzig Jährige kaum angesprochen werden. Erwähnenswert ist an dieser Stelle, dass alle unsere Interviewpartner erwähnten, junge, andersgeschlechtliche seien tendenziell leichter als Mitglieder zu gewinnen als ältere gleichgeschlechtliche. Wenn sich die Jäger trotz dieser Erkenntnis nicht auf junge Personen anderen Geschlechts konzentrieren, muss danach gefragt werden, wie wir das oben beschriebene persönliche, emotionale Element erklären können.

3.2 Zuneigung im sozialen Tausch: „Es chunnt gar nid druf a was du eigentlech verzeusch“

Offensichtlich müssen wir davon absehen, den hier untersuchten Tausch ausschliesslich auf die Kategorien des Alters und des Geschlechts zu reduzieren. Unsere Daten ermöglichen eine differenziertere Betrachtung. Im Folgenden eine Aussage, die überspitzt aber präzise auf den Punkt bringt, welche Rolle der Zuneigung zukommt: „Vili Lüt sägä de, i makes jetz dir ds lieb“. Betrachten wir die Tauschbeziehung zwischen Jäger, Opfer und Organisation, erkennen wir hier eine neue Konstellation getauschter Güter (Abb. 2). Für Opfer beider Geschlechter scheint oft zu gelten: „D’Informationä si gar nid so wichtig“. In diese Richtung weist nämlich die Feststellung all unserer Interviewpartner, ohne gegenseitige Sympathie zwischen Opfer und Jäger seien die Erfolgschancen sehr klein. Das verweist auf die Tatsache, dass die emotionale Dimension (Zuneigung) für das Gelingend des Tausches sehr wichtig ist. Zwar haben wir gesehen, dass die Jäger nicht ihre ganze Strategie nach dem anderen Geschlecht ausrichten. Zu vernachlässigen ist dieser Faktor dennoch nicht:

*Ich mäin, Amnesty verlangt vo dir, dass du Lüt asprichsch, wo wänn [wollen], oder?
Und Corris verlangt eigentlich, dass du die Lüt überredsch [...]. Und denn muesch halt scho chli din Charme isetzä u flirte wenn mit Männer redsch. (Sarah)*

Der Flirt – der von einigen Jägern bewusst eingesetzt, von anderen vermieden wird – kann unter demselben Gesichtspunkt gesehen werden, wie andere immaterielle Tauschgüter: nämlich als einer Möglichkeit, fehlendes Interesse des Opfers an der Sache (der Organisation) auf emotionaler Ebene auszugleichen.

4. Fazit

Im letzten Kapitel konnten wir die eingangs dieser Arbeit formulierte Hypothese stützen. Insbesondere in den Interviews ist klar hervorgetreten, wie zentral es für den Jäger ist, auf das Opfer einzugehen. Insofern können wir berechtigterweise von einem Tausch sprechen, in dem überdies immaterielle Güter von grosser Bedeutung sind.

Dagegen müssen wir unsere Subthese widerlegen, wonach die Mitgliederjäger vor allem junge andersgeschlechtliche Opfer auswählen. Alleine hinsichtlich des Alters zeigten sich hier durchgehende Präferenzen.

Unsere Leitfrage lautete: *Welche Rolle spielt Zuneigung in der Anwerbungsstrategie der Mitgliederjäger?* Der Flirt ist nur eine von vielen Möglichkeiten, dem Opfer Zuneigung zu geben um dafür eine Gegenleistung zu erhalten. Unter dem Aspekt der Funktion können wir sagen, Zuneigung diene den Jägern als immaterielles Gut, das gegen die Zeit und manchmal sogar das Geld des Opfers getauscht wird. Die Rolle der Zuneigung ist aber noch viel weiter zu fassen: Betrachten wir die Grafiken im Anhang als zwei Pole, zwischen denen sich dieser Tausch abspielt, so können wir in diesem Spannungsfeld auch die unterschiedlichen Anwerbungsstrategien positionieren. Diese Strategien unterscheiden sich zwar beträchtlich betreffend der Wichtigkeit der Zuneigung und der Art und Weise, wie diese zum Ausdruck gebracht wird. Doch ganz ohne sie geht es nicht: Die in dieser Arbeit untersuchte Interaktion lässt sich ohne sie nicht denken.

5. Rückblick

Bevor wir mit unseren Beobachtungs- und Interviewvorlagen ins Feld ziehen konnten, mussten wir die Voraussetzungen schaffen, die einen reibungslosen Ablauf sicherstellen und die spätere Auswertung der gewonnenen Daten erleichtern sollte.

5.1 Das Feld bestimmen

Die thematische Eingrenzung unseres Forschungsgegenstandes erforderte einen recht grossen Zeitaufwand. Interessierten wir uns anfangs allgemein für die Strategien der Mitgliederjäger, entschieden wir uns letztlich dafür, uns auf die Rolle der Zuneigung innerhalb dieser Strategien zu konzentrieren. Auch die Wahl der theoretischen Basis ergab sich aus einem Prozess der Suche und hätte auch anders ausfallen können. So versuchten wir zunächst, die Mitgliederjagd über die Raumsoziologie zu verstehen, also vor allem mit dem Gegensatz von Öffentlichkeit und Privatheit. Gleichzeitig lasen wir uns in die Rollensoziologie ein; doch keiner der beiden Ansätze schien uns für unsere Feldforschung geeignet, da weder der eine noch der andere eine klare Perspektive auf die zu untersuchende Interaktion lieferten. Überzeugen konnte uns schliesslich das Konzept des sozialen Tausches, das Jäger und Opfer in Beziehung zueinander brachte, und das darüber hinaus mehreren ethnologischen Klassikern zugrunde liegt (Mauss, Malinowski u.a.m.).

Und wann würden wir wohin ins Feld gehen? Da uns keine der telefonisch und elektronisch angefragten Organisationen antwortete, mussten wir die gewünschten Informationen schliesslich bei der Stadtpolizei einholen (siehe Kapitel 2.1).

5.2 Vom Feld bestimmt werden

Schon von weitem erblickten wir die drei jungen Damen, denen während der nächsten vier Stunden unsere ganze Aufmerksamkeit gelten würde. Ein geeigneter Beobachtungsposten schien schnell gefunden: Wir setzten uns an einen Tisch im Freien vor dem Restaurant Anker und machten uns daran, die drei Mitgliederjägerinnen zu benennen, als uns der Kellner an einen anderen Tisch verbannte. Da dieser zu klein war, mussten wir uns an zwei separate Tische setzen (Abb. 5). Bevor wir begonnen hatten, spürten wir also bereits ein erstes Mal, dass im Feld gewisse Tücken lauern, die kaum vorherzusehen sind. Die Phase der Beobachtung erlebten wir als interessant. Allerdings verlief weiterhin nicht alles nach Plan. Regelmässig verschwanden die Jägerinnen aus unserem Blickfeld. Und als dann zwei von ihnen Mittagspause machten, begann Joëlle mangels Arbeit mit der Illustration materieller Kultur, namentlich der Turnschuhe der zurück gebliebenen Jägerin und des Kindlifressers im

Hintergrund. In diesem Moment konnten wir erahnen, was Nigel Barley unter dem Begriff „Feldforschungs-Gang“ versteht (Barley 2004: 147). Den Restaurantgästen neben uns waren wir schon durch unsere seltsame Sitzordnung aufgefallen – dass Joëlle und ich zusammengehörten, wurde klar, weil wir ab und zu miteinander sprachen – als ein Windstoss Andreas' Unterlagen durch die Luft wirbeln liess. Ein kleiner Junge half beim sammeln der Blätter und die Gäste bedachten uns mit teils amüsierten, teils leicht verstörten Blicken. Spontan entschieden wir uns dafür, unsere Tarnung für eine weitere Methode zu nutzen: Andreas verliess den Beobachtungsposten, um an der Mitgliederjägerin vorüber zu gehen. Diese ignorierte ihn zuerst (ein weiterer Beweis der Unberechenbarkeit des Feldes), so dass er zwei Minuten später einen weiteren Versuch starten musste. Diesmal klappte es und Sarah (von uns auf den Namen „Perlenkette“ benannt) versuchte ihn zur Mitgliedschaft bei Amnesty International zu überreden.

Anschliessend gingen wir in die Interviewphase. Wir stellten uns vor und sagten, wir würden eine Feldforschungsarbeit über Mitgliederjäger durchführen. Nachdem wir versichert hatten, dass sie keine Auskunft über Amnesty International oder Corris geben mussten, erklärten sich Sarah, Ilona und Angela bereit, uns von ihrer Arbeit zu erzählen. Erwähnenswert ist an dieser Stelle, dass sie unser Diktiergerät nicht zu irritieren schien.

5.3 Und das nächste Mal?

Positive Erfahrungen haben wir gemacht mit dem halbstrukturierten Interview und dem Diktiergerät, die recht offene Gespräche ermöglichten. Wir haben andererseits gemerkt, dass es unglaublich schwierig ist, die Resultate nicht zu sehr beeinflussen (selektive Beobachtung, Suggestivfragen). Die Arbeit im Feld war ein tolles Erlebnis, das uns vor allem gezeigt hat, dass oft Geduld und Improvisation gefragt ist, da die reale Feldsituation in vielerlei Hinsicht von der Idealvorstellung abweicht, die wir zuvor im ethnologischen Institut entwerfen.

Eine kritische Anmerkung zu unseren theoretischen Basis möchten wir hier auch noch anfügen: Wir glauben, dass das Konzept des sozialen Tausches eine interessante Perspektive bietet. Eine grosse Schwierigkeit sehen wir aber in der Unwiderlegbarkeit dieses Modells: Je weniger mit empirischen Methoden tatsächlich eine Tauschbeziehung beobachtet werden kann, umso mehr werden psychologische Argumente ins Spiel gebracht, mit deren Hilfe mögliche Ungereimtheiten wieder gerade gebogen werden können. So kann jede Interaktion als Tauschprozess dargestellt werden, unabhängig davon, ob man damit tatsächlich der Realität gerecht wird.

6. Anhang

6.1 Grafiken zur Theorie des Tausches

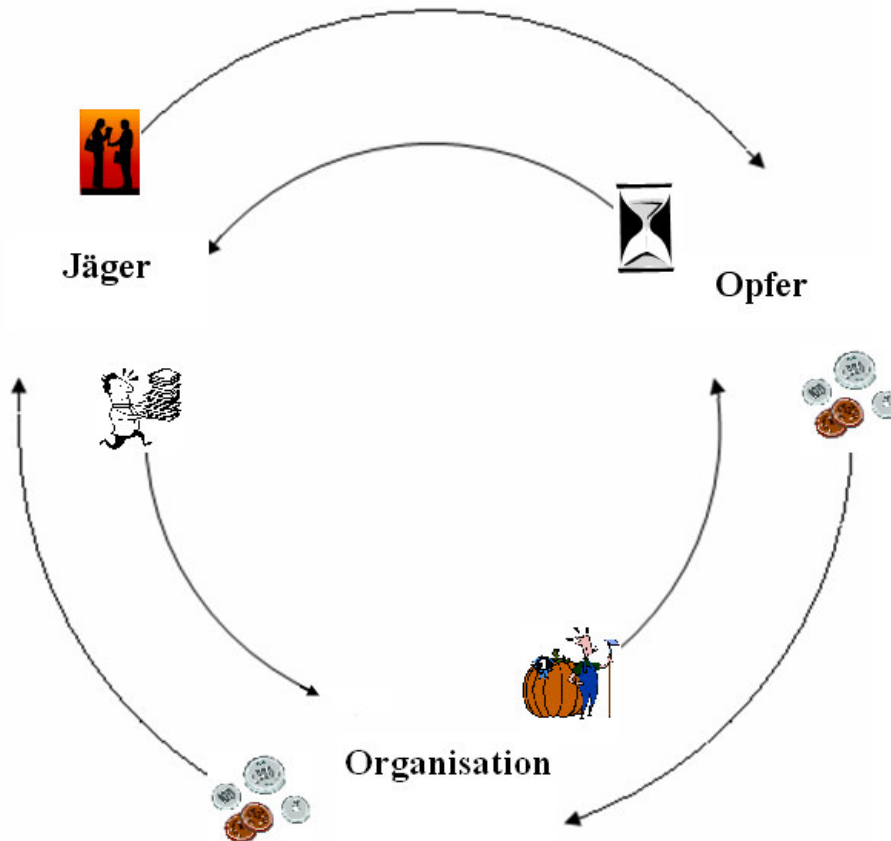


Abb. 1: Diese Grafik zeigt vereinfacht die Tauschbeziehung zwischen Jäger, Opfer und Organisation. Der Jäger schenkt dem Opfer Zuneigung und erhält dafür Zeit. Die Zeit ermöglicht es dem Jäger, für die Organisation zu werben. Erscheint dieses Tauschangebot dem Opfer lohnend, so wird es Mitglied oder spendet für die Organisation, um im Gegenzug das Gefühl zu erhalten, etwas Gutes getan zu haben. Schliesslich wird der Jäger für seine geleistete Arbeit von der Organisation finanziell entschädigt.

	Zeit
	Geld
	Zuneigung
	Arbeit
	Gefühl, etwas Gutes getan zu haben

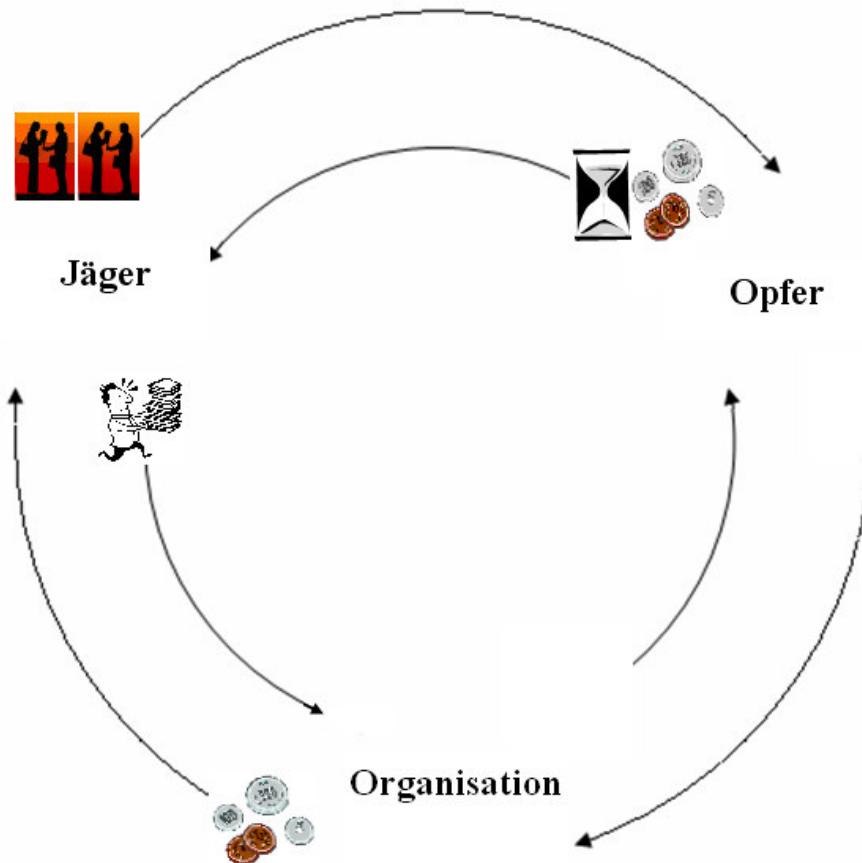


Abb. 2: Ist das Opfer nicht interessiert an einem Tausch mit der Organisation, kann es dennoch als Mitglied gewonnen werden. Die Zuneigung des Jägers wird vom Opfer als sehr wertvoll erachtet und nicht nur mit Zeit, sondern auch mit Geld vergütet (Spende oder Mitgliedschaft). Dieser Tausch unterscheidet sich äusserlich nicht von dem in Abb. 1 (das Geld des Opfers geht auch hier an die Organisation); doch da es hier die Zuneigung ist, die zur Spende motiviert, kann nicht mehr von einem Tausch zwischen Organisation und Opfer gesprochen werden.

	Zeit
	Geld
	Zuneigung
	Arbeit

6.2 Allgemeiner und spezifischer Beobachtungsbogen

Beobachtungsfragen (allgemein):

Name: _____

- Spendensammler
- Spendensammlerin

1. Auf wann geht der Spendensammler zu?

	Frau	Mann
0 – 30 Jahre		
30 – 60 Jahre		
+ 60 Jahre		

* Was fällt besonders auf?

Abb. 3

Beobachtungsfragen (Gesprächsverlauf):

Name: _____

- Spendensammler
- Spendensammlerin

1. Was machte der Spendensammler (Gesten) kurz bevor das Opfer stehen blieb?

2. Mit wem führt der Spendensammler ein Gespräch?

- | | |
|-------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Mann | <input type="checkbox"/> 0 – 30 Jahre |
| <input type="checkbox"/> Frau | <input type="checkbox"/> 30 – 60 Jahre |
| | <input type="checkbox"/> + 60 Jahre |

3. Körpersprache des Spendensammlers:

- | | |
|---|---------------------------------------|
| - Steht nahe beim Opfer (0,7 m oder weniger) | <input type="checkbox"/> Ja |
| | <input type="checkbox"/> Nein |
| - Lebendig | <input type="checkbox"/> Viele Gesten |
| | <input type="checkbox"/> Wenig Gesten |
| | <input type="checkbox"/> Keine Gesten |
| - Lächelt er / sie? | <input type="checkbox"/> Ja |
| | <input type="checkbox"/> Nein |
| - Wenn ja, wieviel lächelt er / sie? | <input type="checkbox"/> Oft |
| | <input type="checkbox"/> Wenig |
| | <input type="checkbox"/> Kaum |

4. Besonderes, Bemerkungen:

Abb. 4

6.3 Tabellen zu Alter und Geschlecht der Opfer

Ilona

Alter	Frau	Mann	Total
0 – 30 Jahre	4	6	10
30 – 60 Jahre	1	--	1
+ 60 Jahre	--	--	--
Total	5	6	11

Sarah

Alter	Frau	Mann	Total
0 – 30 Jahre	6	21	27
30 – 60 Jahre	12	6	18
+ 60 Jahre	3	1	4
Total	21	28	49

Angela

Alter	Frau	Mann	Total
0 – 30 Jahre	4	2	6
30 – 60 Jahre	4	1	5
+ 60 Jahre	--	--	--
Total	8	3	11

Michael

Alter	Frau	Mann	Total
0 – 30 Jahre	16	6	22
30 – 60 Jahre	6	6	12
+ 60 Jahre	--	--	--
Total	22	12	34

Jan

Alter	Frau	Mann	Total
0 – 30 Jahre	10	12	22
30 – 60 Jahre	10	12	22
+ 60 Jahre	--	--	--
Total	20	12	32

6.4 Interview mit Ilona

Andreas: Du hesch hüt no Rächt Erfoug gah? Chasch üs grad vomene positive Fall hüt verzeue? Wiä das isch abloufe?

Ilona: E würkleche Erfoug? Auso, das isch vorauem bi Lüt wo am Afang säge nei das kenni scho, mani vou nid und so. När fasch so chlei a schüsch mit ne zrede, aber, es wär doch so schön wes so schön Wätter isch oder so. E gueti Tat u so. U när fasch a chli vo de Projekt verzeue. U de isch grad vorhär so e Frou da gsi u si so: Ja sie heigs äbe scho mau ghört u so u när so seisch so zum Bispiu ja wiso nid iz grad mitmache schüsch geit me hei u vergissts wider u so u iz wär grad dr richtig Zitpunkt u när mache si o mit.

Andreas: Was dänksch de, wiso mache si de när mit? Auso we si iz chöme u total nid wei?

Ilona: Hä? Es het henne viu ztüe dünkts mi mit, ähm, es isch no schwirig zBeschreibe, ja, wär seit im Gspräch wo das es düregeit. Auso, we iz di angeri Person, oder di Person wo du afragsch oder so, eigentlech leitet, de isches schwirig vo dir eigentlech, em, ja dr Fade ufznäh u se dert härä zführe wo du se eigentlech möchst, oder? Und, vo däm här, we du chlei seisch äbe wos düre geit u so und eigentlech zZiu genau seisch wos das häre geit oder äbe aus Spänder zgwinne und o dervo chasch überzüge. Ja, was isch dFrag schowider gsi?

Andreas: Ja i frage mi wiä du se genau dadüre holsch irgendiä das si när sägä i spände iz trotzdem?

Ilona: Das het vorauem , ähm, äbe es het ztüe so chlei, mit wär das ziäht, u när o natürlech o ob du sympathisch bisch, ob du das richtig verzeusch. Auso es chunnt gar nid druf a was du eigentlech verzeusch, oder dInformatione si gar nid so wichtig, sondern wiä das zGspräch so ablouft. Wiä du uf dPerson chasch igah, ja, wüu es si immer individuell Fäu. Aber, ja, jedi Person isch individuell. So chlei, ja, und we du eigentlech dr richtig Punkt verwütschisch, auso wiso das sie würde mitmache, de isches eigentlech so das si när mitmache. So chlei das usefinge. Aber, das isch immer no so schwirig, wüu, auso zum Teu wei sie vou nid u de hesch ke Chance. Aber wenn sie no so chlei uf dr Kippi si denn ja.

Joëlle: Auso, chunsch de zersch, oder wiä machsch das, geisch eifach uf se zue, hesch di Block u da geisch häre u seisch: Kennet dr das u das u duesch när mau verzeue? Oder machsch zersch chli Small-Talk u seisch äbe, ja es isch schön Wätter, gueti Tat oder irgendöppis?

Ilona: Nei, i due immer sofort sachlech, so, i due meistens, fragi ob si Amnesty scho kenne, när, auso, scho meistens eigendlech grad vou vor Organisation här eifach grad so verzeue. Aber schüsch eifach so chlei, es chunnt natürlech druf a wiä sie nähr reagiere. Me muess

immer chlei usefinge wo das sie si. Wüu Teu wüsse eigentlech sachlech um was das es geit o.k. ja, u Teu wei so chlei, i weiss o nid, wei süsch so chli redä oder so.

Andreas: Chame diä iteile, irgendwiä, weli weis sachlech...

Ilna: Nei, vou nid. Irgendwiä vou nid. Me cha vou nid druf gah. Zum Teil redsch du dLüt sachlech a und diä reagiere vou nid druf wo dänksch das wär iz doch öpper wo ender sachlech ad dSach geit. Das chasch würklech schlächt.

Joëlle: Vori heisch zwe Manne gha, woni dänkt ha, nei diä nid, diä eh nid. När hesch du mit dene gred zimmi lang. När dr eint isch vou druf i u dä isch cho u het e Spänd ghä. Wiä hesch du das gmacht, chasch mau säge wiä das so genau gange isch?

Ilna: Auso meistens wes zwöi Lüt si muesch immer mit däm afa redä wo dr Leiter isch ir Gruppe. Das isch meistens immer so, eine seit immer so wos düregeit u dr anger isch eifach chli näbedran. U wenn dä chasch überzüge mache meistens beidi mit. Bi dene Zwöi isches so gsi das dr eint när as Telefon het müesse. Aber diä zwe isch vorauem gsi, i ha gseit i dä islamische Länder düe mer viü häufte, wüu dFroue ungerdrückt wärde. När het dr eint gseit: Nei das stimmt gar nid und so und so. U dr anger so: Mou äbe, zum Bispiu in Afganistan und so isches äbe scho so. Aber sie meint nid Kosovo. När i so, ne nei, das isch nid Kosovo, dert hei dFroue scho viü Rächt, oder. Me mues när so chlei druf igah. Aber bi ihne hani eigentlech nid viü. Schüsche äbe no, er het gseit er sig Studänt, när i bi o Studäntin, vo däm här. Das isch ono öppis, wenn sie gseh he e Studäntin zauht o de cha i ja o.

Andreas: No öppis wo üs ono interessiert, wiä wähusch du diä Lüt us? Geisch du eifach uf Alli wos grad chunnt oder hesch da so gwüssi.. (Ilna: Rite oder so?)

Ilna: Mou, auso i probiere scho uf aui zuezgah aber es isch eifach wüus mi meh interessiert, oder, wüu i gärn nid möcht mit Vorurteu uf Lüt zuegha. Klar, me het immer Vorurteile oder so, aber i mues mer eifach jedes mau säge: Nei chum iz sprichsch würlech au a. Wüu äbe me weiss niä, wüu zum Teu hets würklech Lüt woni zersch ha dänkt, nei diä spände eh nid. U när das si meistens diä wo plötzlech spände. Und es git u viü wo u links usgeh u weisch so vou spänderdruf u när fragsch diä, u diä lose dr nidemau zue di mache eifach so irgendwiä, u när dänksch ‚hallo‘, de, ja, me cha vou nid uf das gah.

Joëlle: Me hei nis no überleit, oder, we öpper usefingt, ja, we i aus Frou immer uf di junge Manne gah, de hani meh Erfoug, auso gani gezieut uf jungi Manne. Das zum Bispu, aber, bi dir isch das natürlech, das isch schön, wet eifach diä Lüt fingsch wo dä plötzlech, oder wot dänksch oder eigentlech nid dänksch dervo diä würde spände...

Ilna: Ja, eh. Es geit e chli drum das me o Lüt fingt wo nid eifach scho automatisch... Klar,

dTeu hei so chli ihri angeri Taktik, auso sie [zeigt auf Sahra] isch vorauem, si geit ender uf jungi Männer, wüu sie dert am meiste Erfoug het. Aber, öh, bi mir cha i iz nid so Gruppe iordne.

Andreas: Ja, das hei mer o einigermasse bi de Beobachtige gseh...

Joëlle: Du bisch viu u Päärli gange...wüu när grad beidi mitmache?

Ilna: I weiss gar nid, es isch äbe eso. Bi Päärli isch iz äbe gäbig gsi, de isch die einti scho derbi oder so, u fingts o ne gueti Sach, u de chasch dert öppis ufbaue, när dr anger zgwinne. Oder, ja, o we när dr Leiter äbe ir Gruppe fingsch de mache o beidi mit. Oder eifach so, weisch so, i weiss o nid wini söu säge. Wüu du bisch när zDritt du chasch diskutiere, weisch, es isch nid nume: Oh diä wot öppis vo mir. Sondern sie chöi o zämä irgendöppis diskutiere. Drum vo däm här fingis no gäbig.

Andreas: I däm Dings wo si letzt Jahr hei gschriben über Corris het drum die einti wo befragt isch worde gseit si göngi nü uf Päärli, wüu da müessi me när zwe Lüt überzüge...

Ilna: Aha, nei me muess scho, me muess eifach di richtigi Person überzüge. Wüu es het o vii Lüt gah wo dr eint gseit het: Nei nei nei, sicher nid. U dr anger wär so haub derbi. Aber de muesch ufhöre. Wüu de schaffsch es nid. Wüu dä wo eigentlech ziäht, wenn dä nid derfür isch, de isch dr anger när o nid derfür.

Andreas: Vo wäge Flirt, chöi mer o no frage, spiuts mänglich irgendwiä o e Roue?

Ilna: Mou, das spiut rächt e Roue. E isch so, äbe, ja, aber si isch rächt guet i däm [blickt zu Sarah hinüber]. We du uf Männer zuegeisch u so chlei, ja, i weiss o nid, es isch haut eifach so. Oder o, mer hei gester eine gha, dä isch so ja, er sigi iz äbe bi Children International, aber da machi iz nid mit, dä isch eifach so chli cho umehange. Eifach so chli cho, i weiss o nid. När heimer so gfragt, ja bi wäm hesch de ungerschriben: Ja bi sore Frou, weisch und dürütü...er so gseit, ja henne Ifluss....

6.5 Beobachtungsposten

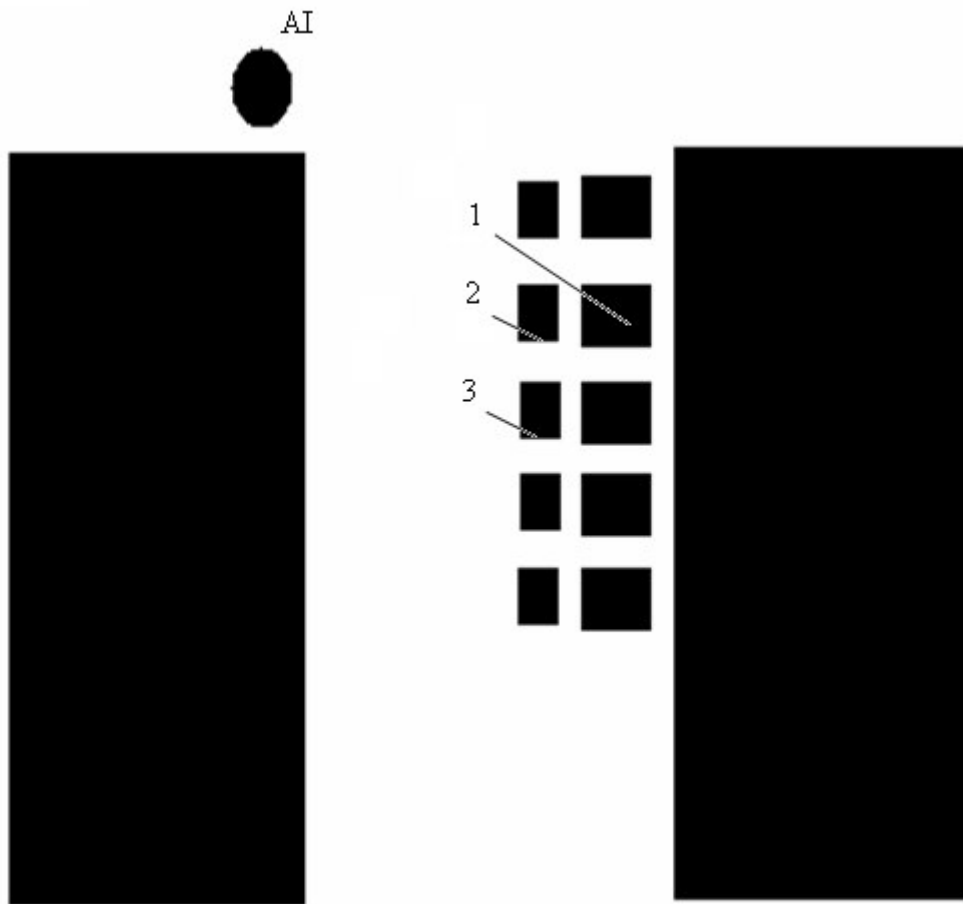


Abb. 5: Sehr gute Übersicht auf den Stand von Amnesty International (AI) genossen wir während ca. zwei Minuten am Tisch 1. Der Kellner liess uns dort aber nicht lange verweilen und verwies uns an Tisch 2, der nicht ganz so optimal positioniert war. Damit aber noch nicht genug: Da wir (Joëlle und Andreas) einander nicht gegenüber sassen (sonst hätte immer nur eine/r von uns beobachten können), tadelte uns der Kellner ein zweites Mal, so dass Andreas an Tisch 3 fliehen musste. Auf der Skizze ist zu erkennen, dass die Ecke des Hauses dem Beobachter die Sicht auf die Mitgliederjäger verdeckt, sobald diese zu weit nach links gehen.

7. Bibliographie

Literatur

Barley, Nigel 2004: Traumatische Tropen. Notizen aus meiner Lehmhütte. München: DTV. (Original: *The Innocent Anthropologist*. 1986. New York).

Bossi, Jeannette 1995: Augen-Blicke: Zur Psychologie des Flirts. Bern etc.: Verlag Hans Huber.

Dahrendorf, Ralf 1958: Homo Sociologicus: Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 10 (2): 178–208.

Esser, Hartmut 2000: Soziologie: Spezielle Grundlagen. Soziales Handeln, Band 3. Frankfurt a.M.: Campus Verlag.

Fehr, Ernst and Klaus M. Schmidt 1999: A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics* 114 (3): 817–868.

Foa, Edna B. und Uriel G. Foa 1980: Ressource Theory: Interpersonal Behaviour as Exchange. In: Gergen, Kenneth J., Martin S. Greenberg und Richard H. Willis (Hg.): *Social Exchange. Advances in Theory and Research*. New York etc.: Plenum Press. 77–101.

Gouldner, Alvin W. 1960: The Norm of Reciprocity. A preliminary statement. *American Sociological Review* 25 (2): 161–178.

Homans, George C. 1960: Theorie der sozialen Gruppe. Köln etc.: Westdeutscher Verlag. (Original: *The Human Group*. 1950. New York).

Homans, George C. 1968: Elementarformen sozialen Verhaltens. Köln etc.: Westdeutscher Verlag. (Original: *Social Behavior : Its elementary Forms*. 1961. London).

Lindenberg, Siegfried 1989: Choice and culture: The Behavioral Basis of Cultural Impact on Transactions. In: Haferkamp, Hans (Hg.): *Social structure and culture*. Berlin: De Gruyter. 175–200.

Malinowski, Bronislaw 1922: *Argonauts of the Western Pacific*. London: Routledge & Kegan Paul.

Mauss, Marcel 1984: *Die Gabe: Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp. (Original: *Essai sur le Don, forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. 1924/1924. *L'Année Sociologique*).

Ockenfels, Axel 1999: *Fairness, Reziprozität und Eigennutz: Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Rabin, Matthew 1993: Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review* 83 (5): 1281–1302.

Stegbauer, Christian 2002: *Reziprozität: Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Internet

Ebinghaus, Bernhard 2004: Grundzüge der Soziologie. Sozialer Tausch. Skript zur Vorlesung. <www.sowi.uni-mannheim.de/Issoz3/lehre/LehreWS04/G1/G1_WS04_VL7.pdf>+homans+blau&hl=de&start=1>. 6. Mai 2005.

Falk, Armin 2004: Charitable Giving as a Gift Exchange Evidence from a Field Experiment. *IZA Discussion Paper* 1148 (März): 1–13. <http://www.aren.umd.edu/fieldexperiments/fieldexperiments/Fifth%20Wave/Natural/Falk_Charitable%20Giving%20as%20a%20Gift%20Exchange.pdf>. 6. Mai 2005.

Säuberli, Geni, Manuel Bhend, Thomas Fust und Tina Raaflaub 2004: Auf Mitgliederjagd: Jagen und Sammeln in der Stadt. <http://www.ethno.unibe.ch/personal/tutorium/sose_04/Feldforschungen04/4Bhend_Fust_Raaflaub_Saeuberlin.pdf>. 6. Mai 2005.