

## Stereotyp und Vorurteil

Klaus Jonas, Universität Zürich  
Marianne Schmid Mast, Universität Neuchâtel

## 1. Begriffliches

Die meisten Menschen halten sich vermutlich für relativ vorurteilsfrei. Dennoch sind viele Individuen spontan in der Lage, dezidierte Meinungen über Menschen anderer Bevölkerungszugehörigkeit zu äußern. So ergibt sich in Meinungsumfragen beispielsweise immer wieder, dass Deutsche Österreicher für charmant halten oder Schweizer Deutsche als eher arrogant ansehen. Solche Meinungen werden in der Sozialpsychologie als „Stereotyp“ bezeichnet. Man versteht unter „Stereotyp“ die Merkmale, die den Mitgliedern sozialer Gruppen lediglich aufgrund ihrer Gruppenzugehörigkeit zugeschrieben werden (Petersen & Six-Materna, 2006). So gibt es beispielsweise Stereotype über Frauen bzw. Männer, über verschiedene Bevölkerungen oder über alte bzw. junge Menschen.

Dem Stereotypbegriff verwandt ist der Begriff des Vorurteils; allerdings reserviert man „Vorurteil“ in der Sozialpsychologie für die *negative Bewertung* von Gruppen und die damit verbundenen negativen Gefühle ihnen gegenüber (Allport, 1954; Otten, 2006). Insofern beziehen sich Stereotype auf die *Kognitionen* gegenüber einer Gruppe, während Vorurteile den *affektiven Aspekt* beschreiben. Mit Diskriminierung bezeichnet man die Verhaltenskonsequenzen, die auf Stereotypen und Vorurteilen beruhen.

In die Sozialwissenschaften wurde der Begriff „Stereotyp“ durch Walter Lippmann (1922) eingeführt, der damit zum Ausdruck bringen wollte, dass solche Meinungen über Gruppen schablonenhaft sind und dem Einzelfall wenig Rechnung tragen (zur Herkunft des Stereotypbegriffs vgl. auch Petersen & Six-Materna, 2006). Damit übereinstimmend haben die Begriffe Stereotyp und Vorurteil seit Beginn der sozialwissenschaftlichen Stereotypforschung eine negative Konnotation getragen. Einflussreiche klassische Stereotyp- und Vorurteilsforscher waren der Ansicht, dass Stereotype auf fehlerhaften Denkprozessen beruhen (Katz & Braly, 1933) bzw. durch Rigidität gekennzeichnet sind und auch angesichts gegenteiliger Erfahrungen nicht veränderbar seien (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford, 1950). Allerdings ist diese Sichtweise, die Stereotype als negativ bzw. moralisch verwerflich betrachtet, problematisch. Von fehlerhaftem, rigidem Denken zu sprechen, setzt einen Richtig-Falsch-Maßstab für den Inhalt von Stereotypen voraus, der häufig gar nicht existiert (Brigham, 1971). Wie soll man beispielsweise Stereotypinhalte wie „charmant“, oder „arrogant“ operationalisieren und damit überprüfbar machen? Für viele Stereotype stellt sich also das Problem fehlender klarer Außenkriterien. Selbst wenn solche Außenkriterien für bestimmte Stereotype existieren, so haben Stereotype nicht den Charakter von Allsätzen, die sich durch ein einziges Gegenbeispiel falsifizieren lassen (Popper, 1976).

Aus solchen Gründen plädierte Tajfel (1969) dafür, den Stereotypbegriff von moralisierendem Ballast zu befreien. Er betrachtete Stereotype wertfrei als Bemühungen unseres kognitiven Apparates, mit der unendlichen Reizvielfalt fertig zu werden, vor die uns unsere Umwelt stellt. Um diese Reizvielfalt zu reduzieren, werden Dinge sowie andere Individuen Kategorien bzw. Gruppen zugeordnet. Diese Reduzierung der Vielfalt auf Kategorien und die mit den Kategorien verbundenen Merkmale (Stereotype) dienen der kognitiven Ökonomie.

## 2. Entstehung von Stereotypen und Vorurteilen

In der Geschichte der sozialpsychologischen Stereotypforschung lassen sich vier theoretische Perspektiven zur Erklärung von Stereotypen und Vorurteilen unterscheiden. Sie machen unterschiedliche Prozesse für die Entstehung von Stereotypen verantwortlich.

Nach Auffassung der *soziokulturellen Ansätze* beruhen Stereotype insbesondere auf sozialen Konflikten bzw. konflikthaften Intergruppenbeziehungen, auf Sozialisationsprozessen oder auf dem Einfluss von Massenmedien. Nach Auffassung der *intraindividuellen Ansätze* beruhen Stereotype und Vorurteile auf bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen. Nach Ansicht der *kognitiven Theorien* sind Stereotype Ausdruck normalen Funktionierens der menschlichen Informationsverarbeitung. Der *Theorie der sozialen Identität* zufolge dienen Stereotype und Vorurteile dem Ziel, die eigene soziale Identität zu verbessern. Auf diese vier Gruppen von Ansätzen wird im Folgenden eingegangen.

### *Soziokulturelle Bedingungen und Intergruppenbeziehungen*

#### *Intergruppenbeziehungen und –konflikte*

Zwischen nationalen, sozialen, religiösen bzw. ethnischen Gruppen bestehen verschiedene Formen von Beziehungen, z.B. politische oder wirtschaftliche. Diese Beziehungen bringen gegenseitige Stereotype und Vorurteile mit sich, die das bestehende Verhältnis reflektieren. Unter den ersten deutschen Einwanderern in den USA waren relativ viele Handwerker, was sich in dem Stereotyp niederschlug, Deutsche seien fleißig und tüchtig (Totten, 1964). Das antisemitische Stereotyp vom Juden als Geldverleiher und Wucherer wird von einigen Sozialpsychologen auf die Tatsache zurückgeführt, dass die katholische Kirche im Mittelalter ihren Angehörigen das Verleihen von Zinsen gegen Geld verbot, aber bei Juden erlaubte (Secord & Backman, 1974). Dieser Ansatz geht also davon aus, dass Stereotype tatsächlich einen gewissen Wahrheitsgehalt bzw. einen zutreffenden historischen Kern haben können. Aber auch Vorurteile und Diskriminierung kann dieser Ansatz erklären. Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts von Sherif, Harvey, White, Hood und Sherif (1961) thematisiert konflikthafte Intergruppenbeziehungen: Ausgegangen wird von den Ressourcen, die Gruppen für ihr Überleben bzw. Wohlergehen beanspruchen: Land für die Viehzucht oder den Ackerbau, Arbeitsplätze, Wohnungen, Führungspositionen, Zugang zu Bildung und andere Ressourcen. Wenn solche Ressourcen begrenzt sind bzw. von mehr als einer Gruppe beansprucht werden, kommt es nach der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts zwischen den beteiligten Gruppen zu Vorurteilen und Diskriminierung. Umgekehrt lassen sich nach Auffassung von Sherif und Mitarbeitern die Beziehungen zwischen verfeindeten Gruppen verbessern, wenn die beiden Gruppen durch ein gemeinsames Interesse vereint sind, beispielsweise den Kampf gegen einen gemeinsamen Feind oder ein Projekt, das nur durch Zusammenarbeit bewältigt werden kann.

Für die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts wurden in einigen viel beachteten Feldexperimenten von Sherif et al. (1961) positive Befunde gewonnen. Die Forscher schufen in Ferienlagern zwischen Jungengruppen absichtlich „Konflikte“. Beispielsweise wurden zwei Jungengruppen auf Wanderungen geschickt und die Situation wurde so arrangiert, dass die eine früher als die andere zurück kehrte, sich mit Heißhunger auf das Essen stürzte und der anderen kaum etwas übrig liess. Ein anderer Konflikt bestand darin, dass man die

Jungengruppen einen sportlichen Wettkampf austragen liess, an dessen Ende jedes Mitglied der siegreichen Mannschaft ein Taschenmesser erhielt, während die Angehörigen der unterlegenen Mannschaft leer ausgingen. Wie von der Theorie Sherifs vorhergesagt, schlugen sich diese negativen Gruppenbeziehungen in (negativen) gegenseitigen Stereotypen, Vorurteilen und sogar offenen Feindseligkeiten nieder: Die Gruppen beschimpften sich beispielsweise gegenseitig als „Stinker“, „Feiglinge“, „Babies“. Es kam zu Übergriffen auf die Unterkunft der jeweils anderen Gruppe.

Außerdem konnten Sherif und seine Mitarbeiter in diesen Feldexperimenten auch den zweiten Teil der Hypothese bestätigen, d.h. dass die Zusammenarbeit bei einem gemeinsamen Ziel die Intergruppenbeziehungen verbessert. Um diese Vorhersage zu überprüfen, schuf man ohne Wissen der Jungen Probleme, die nur durch Zusammenarbeit beider Gruppen lösbar waren. So wurde ein LKW, der dem Transport der Nahrungsmittel diente, ohne Wissen der Jungen in einen Graben gefahren; der Lastwagen konnte nur wieder flott gemacht werden, indem ihn die Jungen beider Gruppen zusammen mittels eines Taus wieder auf die Straße zogen. Ein anderes gemeinsames Ziel bestand darin, dass die Jungengruppen ihr Geld zusammenlegen mussten, um einen Film sehen zu können. Die Erreichung von Zielen, welche sich nur realisieren ließen, wenn die Jungen voneinander abhängig waren, trug nachweislich zur Verringerung der negativen Stereotype und Vorurteile bei.

Die Ferienlagerexperimente von Sherif et al. muten wie „Konflikte im Wasserglas“ an; ihre externe Validität ist daher fraglich, d.h. ihre Übertragbarkeit auf Konflikte zwischen existierenden nationalen, ethnischen, politischen oder wirtschaftlichen Gruppen. Immerhin kommt diesen Forschern das Verdienst zu, als erste die Hypothesen der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts experimentell geprüft und bestätigt zu haben. (Siehe jedoch weiter unten zu einer Kritik aus der Sicht der Theorie der sozialen Identität). Außerdem wurde in den Studien der Kontrolle potentieller Störfaktoren besonderes Augenmerk geschenkt: So achtete man darauf, dass sich die beteiligten Gruppen nicht hinsichtlich der Schichtzugehörigkeit unterschieden und es wurde von vornherein darauf geachtet, dass keiner der Jungen psychisch auffällig war, so dass für die Feindseligkeiten nicht etwa bereits vorher bestehende Gruppenkonflikte oder extreme Persönlichkeitsmerkmale verantwortlich gemacht werden konnten. Mittlerweile gibt es auch zahlreiche Belege für die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts von außerhalb des psychologischen Labors, insbesondere aus internationalen Auseinandersetzungen (vgl. Brown, 1995).

### *Schicht und Bildung*

Immer wieder wurde gefunden, dass Angehörige höherer Schichten bzw. Personen mit höherer Bildung weniger negative Stereotype und weniger Vorurteile gegenüber Fremdgruppen äußern (Schäfer & Six, 1978). Für diesen Zusammenhang scheint es mehrere Erklärungen zu geben: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts geht davon aus, dass untere Schichten wegen ihrer schlechteren materiellen Situation und der stärkeren Konkurrenz mit Angehörigen von Fremdgruppen mehr Konflikte haben und daher hier stärker auffällig sind. Zusätzlich muss aber auch in Rechnung gestellt werden, dass Angehörige höherer Schichten aufgrund höherer Bildung oder wegen höherer Konformität mit der Norm der „political correctness“ eine stärkere Tendenz haben, sich in Fragebögen vorurteilsfrei zu präsentieren. Wegen solcher Argumente wird in der Vorurteilsforschung so genannten „impliziten Maßen“ eine immer höhere Bedeutung beigemessen, d.h. Messinstrumenten, die von den Befragten nicht als Maße für ihre Vorurteile erkannt werden bzw. die nicht ohne weiteres verfälscht werden können, selbst wenn sie durchschaut werden (Dovidio, Kawakami & Beach, 2001).

### *Normen und Bezugsgruppen*

In vielen Fällen besitzen Vorurteile normativen Charakter (Mummendey & Otten, 2001; Westie, 1964): Vorurteile gehören in bestimmten Gesellschaften bzw. Gruppen zum guten Ton, es ist erwünscht, sie zu vertreten bzw. es wird von der Gesellschaft bzw. von der relevanten Bezugsgruppe negativ sanktioniert, wenn Individuen öffentlich von ihnen abweichen. Vorurteile werden vermutlich in Gesellschaften, die Vorurteile positiv sanktionieren, eher beibehalten als in solchen, die sie bestrafen. Für diese Hypothese sprechen Studien von Pettigrew (1958, 1959). Er fand, dass Weiße mit höheren Werten auf einer Skala zur sozialen Konformität stärkere Vorurteile gegenüber Schwarzen vertraten als Weiße mit niedrigeren Werten. Diese Unterschiede konnten auch nicht durch unterschiedliche individuelle Unterschiede hinsichtlich der Ausprägung des Autoritarismus erklärt werden (siehe unten).

Dass stereotyprelevantes Verhalten durch Normen bzw. damit verbundene Sanktionen beeinflusst wird, zeigen auch Warner und DeFleur (1969). Studierende mit negativen Einstellungen gegenüber Schwarzen waren seltener bereit, bestimmte Verhaltensweisen auszuführen, wie z.B. an einem Essen mit schwarzen Studienanfängern teilzunehmen, wenn ihnen angekündigt wurde, ihre Zusagen würden in der Studentenpresse veröffentlicht, als wenn keine solche Veröffentlichung vorgesehen war.

### *Sozialisation*

Der Erwerb von Stereotypen und Vorurteilen durch Kinder lässt sich zum einen durch die direkte Weitergabe von Stereotypen und Vorurteilen durch Eltern, Lehrer oder Gleichaltrige erklären (Aboud & Amato, 2001). So fanden Horowitz und Horowitz (1938) in einer Umfrage in den USA, dass (weiße) Eltern ihre Kinder häufig bestrafen, wenn diese mit schwarzen Kindern spielten. Aus solchen Erfahrungen lernt das Kind, die Angehörigen der betreffenden Fremdgruppe als „schlecht“ zu betrachten. In Zeiten stärker gewordener „political correctness“ ist die offene Äusserung ethnischer oder anderer Vorurteile deutlich zurückgegangen. Jedoch sind auch immer wieder indirekte Sozialisationswirkungen auf die Weitergabe von Stereotypen und Vorurteilen auf Kinder thematisiert worden, beispielsweise durch die Medien (Aboud & Amato, 2001): Beispielsweise erschließen Kinder womöglich aus der Über- oder Unterrepräsentation bestimmter sozialer Gruppen in bestimmten Rollen in den Medien, dass diese Gruppen spezifische Merkmale haben. So wiesen Collins und Ashmore (1970) darauf hin, dass Schwarze im amerikanischen Fernsehen in den 50er bzw. 60er Jahren des letzten Jahrhunderts häufig nur in bestimmten Rollen auftraten, nämlich als Sänger, Tänzer oder Diener. Solche einseitigen Rollenrepräsentationen können dazu führen, dass Kinder schließen, die betreffende Gruppe habe besondere Talente für die betreffenden Tätigkeiten bzw. es fehle ihr die Begabung für andere Tätigkeiten.

### *Intraindividuelle Merkmale*

Nach Adorno et al. (1950) gibt es einen Persönlichkeitstyp, der durch eine Reihe von Eigenschaften gekennzeichnet ist, die ihn für die Entwicklung bzw. Aufrechterhaltung von Stereotypen und Vorurteilen prädestinieren, die so genannte Autoritäre Persönlichkeit (Autoritarismus). Darunter werden Eigenschaften wie Konventionalismus, autoritäre Unterwürfigkeit, autoritäre Aggression, Intoleranz und negative Stereotype gegenüber Fremdgruppen verstanden. Nach Auffassung von Adorno et al. ist dieser Persönlichkeitstyp Resultat einer kühlen, strengen Erziehung durch die Eltern. Insbesondere der Ausdruck

sexueller und aggressiver Impulse wird demnach diesen Kindern verwehrt. Nach diesen – aus der Psychoanalyse übernommenen – Annahmen werden die unterdrückten Impulse auf die Fremdgruppen projiziert, d.h. das autoritäre Individuum stereotypisiert die betreffenden Fremdgruppen insbesondere als aggressiv bzw. als sexuell freizügig. Tatsächlich gibt es eine Reihe von Zusammenhängen zwischen der autoritären Persönlichkeit und Stereotypen und Vorurteilen (Brown, 1995).

Das Konzept der autoritären Persönlichkeit wurde bereits in einem von Christie und Jahoda (1954) herausgegebenen Sammelband kritisiert. So wurde hervorgehoben, dass alle Fragen der F-Skala, mit der von Adorno et al. der Autoritarismusgrad gemessen wurde, positiv formuliert waren, d.h. höhere Werte im Sinne des Autoritarismus erhielten möglicherweise Personen einfach deshalb, weil sie eine stärkere Bejahungstendenz aufweisen, auch wenn sie nicht unbedingt autoritärer waren. Außerdem ist ein großer Teil der Untersuchungen zum autoritären Charakter mit studentischen, also vermutlich eher nichtautoritären, Stichproben durchgeführt worden (Six, 2006).

Ein moderneres individuumsbezogenes Konzept mit Relevanz für Vorurteile und Stereotype ist das der Sozialen Dominanzorientierung von Sidanius und Pratto (1999; vgl. Zick & Küpper, 2006). Sidanius und Pratto nehmen an, dass sich Individuen in dem Ausmaß unterscheiden, in dem sie die in ihrer Gesellschaft bestehenden sozialen Unterschiede und Hierarchien für gerechtfertigt halten und unterstützen. Dieses Ausmaß hängt seinerseits von verschiedenen Faktoren ab, unter anderem von der Sozialisation, vom Geschlecht und vom Status der eigenen Gruppe. So sollten Mitglieder statushoher Gruppen eher an der Aufrechterhaltung der bestehenden Hierarchie interessiert sein. Ein hohes Ausmaß sozialer Dominanzorientierung geht einher mit der Bejahung von Stereotypen und Vorurteilen, die die sozialen und hierarchischen Unterschiede rechtfertigen helfen, beispielsweise Mythen von der „angeborenen Schwäche“ der statusniederen Gruppe. Die Zusammenhänge zwischen der sozialen Dominanzorientierung und dem Autoritarismus sind noch nicht hinreichend geklärt (Zick & Küpper, 2006).

### *Kognitive Bedingungen*

Wie oben dargestellt, dominierte zu Beginn der Verwendung des Stereotypbegriffs in den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts eine negative Bewertung von Stereotypen. Sie wurden als fehlerhaft und rigide angesehen und moralisch abgelehnt. Diese negative Bewertung von Stereotypen mag mit den ursprünglichen theoretischen Ansätzen zusammenhängen, die der Stereotyp- und Vorurteilsforschung in deren Anfängen zugrunde lagen, insbesondere dem Autoritarismuskonzept: Die Auffassung von der Fehlerhaftigkeit von Stereotypen ist konsistent mit der Auffassung, dass autoritäre Personen Fremdgruppen verfälscht durch die „Brille“ der eigenen konfliktbeladenen Persönlichkeit sehen. Mit der zunehmenden Kritik am Autoritarismuskonzept sowie dem zunehmenden Einfluss kognitiver Theorien in der Psychologie generell änderte sich diese Sichtweise weitgehend. Tajfel (1969) betrachtet wie oben erwähnt in seinem kognitiven Ansatz Stereotypisierung als normalen kognitiven Vorgang, der in einem allgemeinen Zusammenhang des generellen Umgangs mit Komplexität gesehen werden muss, sei diese Komplexität nun sozial oder sächlich.

Tajfel (1969) geht davon aus, dass Stereotypisierung auf drei grundsätzlichen kognitiven Prozessen beruht, der *Kategorisierung*, *Generalisierung* und der *Akzentuierung*. Kategorisierung bedeutet, Dinge oder Personen aufgrund angenommener oder tatsächlicher Ähnlichkeit in eine gemeinsame Kategorie zu sortieren. Kategorisierung hat für das Individuum den Vorteil, sich dadurch den kognitiven Aufwand einer Differenzierung

zwischen diesen einzelnen Gegenständen zu ersparen. Generalisierung bedeutet die explizite oder implizite Annahme, dass die kategorisierten Gegenstände hinreichende Gemeinsamkeiten haben, dass also eine bestimmte soziale Gruppe „arrogant“ oder „freundlich“ etc. sei. Akzentuierung bedeutet, dass die Ähnlichkeiten innerhalb einer Gruppe *überschätzt* sowie die Unterschiede zwischen Gruppen *unterschätzt* werden. Man spricht hier auch vom Prinzip des Metakontrasts (vgl. Kessler & Mummendey, im Druck; Simon & Trötschel, 2006): Die Homogenität innerhalb unterschiedlicher Kategorien wird maximiert und die Ähnlichkeit zwischen einer Kategorie und der ihr entgegen gesetzten Kategorie wird minimiert. Beispielsweise geht ein Betrachter davon aus, dass innerhalb des Arbeitgeberlagers und innerhalb des Arbeitnehmerlagers jeweils in wirtschaftlichen Fragen Einigkeit herrscht, *zwischen* den beiden Lagern jedoch Uneinigkeit (Simon & Trötschel, 2006). Mit dem Prinzip des Metakontrasts können viele Stereotype erklärt werden, beispielsweise das Stereotyp von den „kleinen Italienern“ und den „grossen Skandinaviern“: Die durchschnittliche Körpergröße von Skandinaviern und Italienern ist objektiv unterschiedlich, aber der Stereotypisierende „*übertriebt*“ diesen Unterschied und sieht zudem nahezu alle Italiener als klein und nahezu alle Skandinavier als groß.

### *Soziale Identität*

Die aktuell in der europäischen Sozialpsychologie dominierenden Ansätze zur Erklärung von Stereotypen und Vorurteilen sind die Theorie der sozialen Identität (SIT; Social Identity Theory) von Tajfel und Turner (1979) und die Selbstkategorisierungstheorie (SCT, self-categorization theory) von Turner (1982). Beide Ansätze haben ein starkes kognitives Element. Die SIT integriert aber zudem auch ein motivationales Prinzip, indem sie annimmt, dass Menschen nach positiver sozialer Identität streben, d.h. dass sie demnach Gruppen angehören wollen, die sich positiv von Fremdgruppen abheben können. Mit diesem Motiv erklärt die Theorie positive Autostereotype bzw. negative Stereotype gegenüber Fremdgruppen. Dass die Theorie auch Diskriminierung von Fremdgruppen erklären kann, legen die berühmt gewordenen Experimenten zum Paradigma der minimalen Gruppen (minimal group paradigm) nahe. Tajfel, Flament, Billig und Bundy (1971) zeigten, dass Jugendliche bei der Vergabe minimaler Geldbeträge an Angehörige der eigenen bzw. einer fremden Gruppe die eigene Gruppe bevorzugten und die fremde Gruppe benachteiligten. Diese Studien sind umso bemerkenswerter, als die Einteilung in Eigen- und Fremdgruppe erst zu Beginn der Experimente, nach Zufall und nach relativ belanglosen Kriterien vorgenommen wurde. Dass die Beteiligten dennoch eine solche „Diskriminierung“ vornahmen, erklären die Autoren mit dem Bedürfnis nach positiver sozialer Identität, d.h. die eigene Gruppe besser stellen zu wollen als Fremdgruppen.

Unter diesem Aspekt hat die Theorie der Sozialen Identität auch die früheren Ferienlagerstudien von Sherif et al. (1961) einer Reanalyse unterzogen. Bezeichnenderweise fanden sich in den Berichten von Sherif et al. Hinweise darauf, dass die beiden beteiligten Jungengruppen bereits *vor* dem Vorliegen eines Konflikts gegenseitige Wettkämpfe anstrebten, d.h. bereits zu dem Zeitpunkt, an dem sie lediglich von der Existenz der jeweils anderen Gruppe *erfahren*. Daraus folgend geht man mittlerweile davon aus, dass das Vorliegen von Konflikten zwischen Gruppen zwar eine hinreichende, aber keine notwendige Bedingung für Stereotypisierung und Diskriminierung darstellt.

Zwar wurde die Selbstkategorisierungstheorie (SCT) zeitlich etwas später als die Theorie der sozialen Identität (SIT) publiziert (Turner, 1982), aber die beiden Theorien sind logisch eng miteinander verknüpft und die SCT expliziert einige bereits in der SIT enthaltene Annahmen (vgl. Simon & Trötschel, 2006). Nach der SCT beruht die soziale Identität auf

Kategorisierungen des Selbst in gleichzeitiger Abgrenzung zu anderen Kategorien. Diese Selbstkategorisierung hängt nach der SCT zum einen von der Person ab, d.h. von ihren Werten, Motiven und Zielen. Zum anderen wird sie aber auch von der aktuellen Situation bzw. Interaktion beeinflusst und den dadurch salient werdenden Kategorien. Beispielsweise wird sich ein Leipziger Arbeiter im Kontakt mit einem ostdeutschen Beamten eher als Arbeiter kategorisieren, im Kontakt mit einem Westdeutschen eher als Ostdeutscher. Die unterschiedlichen Möglichkeiten der Selbstkategorisierung unterscheiden sich auch nach dem Niveau ihrer Inklusivität: Die Identität eines Bürgers von Jena ist weniger umfassend als die Identität als Ostdeutscher, Deutscher, Europäer, Weltbürger oder Mensch (vgl. Kessler & Mummendey, im Druck). Neben einer Theorie zur Erklärung von Stereotypen verstehen sich SIT und SCT mittlerweile als Theorie vielfältiger Phänomene wie z.B. Kooperation und sozialer Wandel (siehe dazu Simon & Trötschel, 2006).

### 3. Konsequenzen von Stereotypen und Vorurteilen

Stereotype werden sehr häufig automatisch aktiviert (Devine, 1989; Pendry, im Druck), d.h. wenn die entsprechenden Hinweise auf die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Alterskategorie, ethnischen Gruppe oder zu einem bestimmten Geschlecht vorhanden sind, erfolgt häufig spontan die Aktivierung des entsprechenden Stereotyps. Diese automatische Aktivierung ist möglich, weil Personen die Stereotype, die in ihrem kulturellen Umfeld vorherrschen, in der Regel kennen. Das bedeutet nicht zwingenderweise, dass sie diese auch anwenden, aber da die Stereotype bekannt sind, können sie aktiviert werden. Ein einmal aktiviertes Stereotyp nimmt nachfolgend Einfluss auf die Informationsverarbeitung und das Verhalten. Den Einfluss auf die Informationsverarbeitung demonstriert eine mittlerweile klassische Studie von Duncan (1976). Duncan zeigte seinen Versuchsteilnehmern eine absichtlich nicht sehr eindeutig gestaltete Videosequenz, in der man den Eindruck hatte, dass eine Person eine andere anrampelte. Duncan variierte die ethnische Zugehörigkeit des Protagonisten und fand, dass 73% der Versuchsteilnehmer den Protagonisten als aggressiv bezeichneten, wenn er eine schwarze Hautfarbe hatte, während nur 13% ihn als aggressiv bezeichneten, wenn er weiß war. In diesem Beispiel zeigt sich deutlich, dass eine uneindeutige Situation durch die Aktivierung des Stereotyps vom „aggressiven Schwarzen“ bestimmt wird. Für weitere Befunde zum Einfluss von Stereotypen auf die Personenwahrnehmung siehe Pendry (im Druck).

Stereotype beeinflussen jedoch nicht nur die Wahrnehmung von Situationen bzw. Personen, sondern haben auch Einfluss auf das Verhalten. So berichteten Bargh, Chen und Burrows (1996) Aufsehen erregende Befunde: Demnach führte die Aktivierung des Stereotyps älterer Menschen dazu, dass die (jungen) Versuchsteilnehmer sich langsamer bewegten als Versuchsteilnehmer in einer Kontrollbedingung. Diese von Bargh et al. berichtete Studie enthielt dazu eine nichtreaktive Messung des Verhaltens: Ohne Wissen der Versuchsteilnehmer, dass dies noch zum Versuch gehörte, stoppten die Versuchsleiter die Zeit, die die Versuchsteilnehmer nach Beendigung des „offiziellen“ Teils des Versuchs benötigten, um den Gang vor dem Versuchsraum hinab zu gehen. Diese Ergebnisse wurden inzwischen mehrfach mit analogen Befunden repliziert. Beispielsweise fanden Dijksterhuis, Aarts, Bargh und van Knippenberg (2000), dass Versuchsteilnehmer, die man dem Stereotyp vom älteren Menschen ausgesetzt hatte, vergesslicher wurden.

Der Verdacht, dass Polizisten in einer Verfolgungssituation eher auf Schwarze schießen als auf Weiße, konnte im Labor eindrücklich unter Beweis gestellt werden. In einer Studie, in der Versuchsteilnehmer in einer Art Videospiel mit bewaffneten oder unbewaffneten Schwarzen oder Weißen konfrontiert wurden und die Aufgabe erhielten, nur auf bewaffnete

Personen zu schießen (mit Hilfe eines Tastendrucks), zeigte sich, dass Untersuchungsteilnehmende eher auf unbewaffnete Schwarze schossen als auf unbewaffnete Weiße (Correll, Park, Judd, & Wittenbrink, 2002). Noch verblüffender, die Resultate waren die gleichen unabhängig davon, ob die Untersuchungsteilnehmenden Weiße oder Schwarze waren.

Aus solchen Befunden sollte nicht geschlossen werden, dass die Aktivierung eines Stereotyps stets zu einem stereotypen Verhalten führen muss. Mittlerweile liegen Befunde vor, dass Stereotype auch unterdrückt werden können, beispielsweise berichten Moskowitz, Gollwitzer, Wasel und Schaal (1999), dass Personen mit „chronisch egalitären“ Zielen (d.h. mit dem Ziel, nicht zu diskriminieren, fair, tolerant und offen zu sein) die Aktivierung von Stereotypen unterdrückten (siehe auch Moskowitz, 2005). Des Weiteren gibt es individuelle Unterschiede, was die automatische Aktivierung von Stereotypen angeht. Beispielsweise haben Fazio und Kollegen (Fazio, Jackson, Dunton & Williams, 1995) Untersuchungsteilnehmenden Wörter am Bildschirm gezeigt, die sie per Tastendruck so rasch wie möglich als gut oder schlecht einstufen sollten. Gemessen wurde die Reaktionszeit für diese Aufgabe. Vor jedem Wort wurde kurz das Gesicht eines Schwarzen oder eines Weißen gezeigt. Die Untersuchungsteilnehmenden wurden jedoch angehalten, die Gesichter nur anzuschauen und lediglich auf die Wörter zu reagieren. Die Resultate zeigten zwar im Schnitt den erwarteten Effekt des Stereotyps, nämlich, dass die Untersuchungsteilnehmer ein negatives Wort schneller als schlecht und ein positives Wort langsamer als gut einstufen, wenn sie zuvor das Gesicht eines Schwarzen gesehen hatten, aber gleichzeitig wurde auch evident, dass es grosse inter-individuelle Unterschiede darin gab, wie sehr die Bilder von Schwarzen die Reaktionszeiten beeinflussten. Bei manchen Versuchspersonen wirkte sich das Gesicht eines Schwarzen nicht beschleunigend auf die Beurteilung von negativen Stimuli und auch nicht verlangsamend auf die Beurteilung von positiven Stimuli aus. Bei anderen Versuchspersonen waren die Effekte hingegen sehr ausgeprägt.

Auch gehen die Modelle der Erklärung für die Umsetzung von Stereotypen in diskriminierende Handlungen davon aus, dass bei genügend kognitiven Ressourcen der automatische Aktivierung ein zweiter, bewusster Verarbeitungsprozess nachgeschaltet ist (Devine, 1989). Bei ausreichend Zeit und Motivation ist der Mensch frei, die einmal aktivierten Stereotype zu hinterfragen und seine Handlungen unabhängig von ihnen zu realisieren.

#### 4. Abbau von Stereotypen und Vorurteilen

Lassen sich Stereotype und Vorurteile abbauen und wenn ja, wie? Die bereits oben dargestellte Theorie des realistischen Gruppenkonflikts von Sherif et al. (1961) geht davon aus, dass Kontakt mit einer stereotypisierten Fremdgruppe unter günstigen Bedingungen zum Abbau von Vorurteilen beitragen kann. Dies ist auch der Kern der so genannten „Kontakthypothese“ von Allport (1954). Die Kontakthypothese war in den letzten 50 Jahren Gegenstand ausführlicher Forschung. Immer wieder wurde von Forschern, aber auch Politikern, Pädagogen und anderen auf Fälle hingewiesen, die der Kontakthypothese zu widersprechen scheinen, beispielsweise auf die Zunahme von Feindseligkeiten weißer Amerikaner gegenüber Schwarzen nach der Aufhebung der Rassentrennung an amerikanischen Schulen im Jahr 1954, auf den Krieg in Ex-Jugoslawien in den 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts, auf den Völkermord an den Tutsi in Ruanda im Jahr 1994.

Diese Fälle widersprechen jedoch nicht der Kontakthypothese, denn Allport (1954) hatte bereits in seiner ursprünglichen Formulierung der Hypothese spezifiziert, dass bestimmte Bedingungen erfüllt sein müssten, damit Kontakt zur Verringerung von Vorurteilen und

Feindseligkeiten führt: Beispielsweise sollten die Mitglieder der beiden in Frage stehenden Gruppen in der Kontaktsituation gleichen Status haben, die beiden Gruppen sollten ein gemeinsames Ziel verfolgen und der Kontakt sollte durch Normen und durch politische oder gesellschaftliche Autoritäten unterstützt werden. Mittlerweile kann als bestätigt gelten, dass Kontakt unter bestimmten Bedingungen zur Verringerung von Vorurteilen und Feindseligkeiten führt (Pettigrew & Tropp, 2000). In Übereinstimmung mit Allport wurde außerdem gefunden, dass in solchen Studien, in denen mehr von den bei Allport (1954) genannten günstigen Kontaktbedingungen realisiert waren, stärkere Effekte des Kontakts gefunden wurden.

Zusammenhängend mit den Auswirkungen von Kontakt haben sich verschiedene Forscher mit der Frage befasst, auf welche Weise die Wirkung von Kontakt aus der unmittelbaren positiven Kontakterfahrung mit den spezifischen beteiligten Angehörigen der Fremdgruppe auf die gesamte Fremdgruppe *generalisiert* wird. Denn offensichtlich nutzt positiver Intergruppenkontakt nur dann etwas, wenn eine Generalisierung auf die Fremdgruppe als Ganzes erfolgt. Brewer (1999) argumentiert in ihrem Dekategorisierungsmodell, dass die Kontaktsituation mit einem Minimum an Betonung der unterschiedlichen sozialen Kategorien stattfinden sollte, denn Kategorisierung beinhaltet stets die Gefahr, dass bestehende Stereotype aktiviert werden und damit der Kontakt nicht zum Abbau von Stereotypen führt.

Gaertner und Dovidio (2000) plädieren in ihrem Common-Ingroup-Identity-Modell für eine *Rekategorisierung*, d.h. den beiden beteiligten Gruppen soll eine gemeinsame übergeordnete Identität angeboten werden. Beispielsweise versuchen deutsche Politiker vorhandene Spannungen zwischen Polen und Deutschen zu reduzieren, indem sie eine gemeinsame Identität als „Europäer“ betonen. Der offensichtliche Mangel des Common-Ingroup-Identity-Modells besteht darin, dass die mit der Schaffung einer gemeinsamen übergeordneten Identität verbundene Rekategorisierung die ursprünglichen Kategorien „herunterspielt“ und so der Transfer der positiven Kontakterfahrung auf die ursprünglichen Kategorien unter Umständen ausbleibt.

Pettigrew (1998) plädiert deshalb für ein Modell, das De- und Rekategorisierung kombiniert und als zwei unterschiedliche Phasen der Vorurteilsreduzierung durch Kontakt ansieht: Demnach sollte in der anfänglichen Phase des Kontakts *dekategorisiert* werden, damit nicht die mit den Kategorien verbundenen Stereotype die positiven Kontakterfahrungen zunichte machen. Nach erfolgtem anfänglichen dekategorisierten Kontakt sollten die ursprünglichen Kategorien salient gemacht werden, um einen Transfer der positiven Gefühle auf die Kategorien zu gewährleisten. Danach ist es Zeit für eine Rekategorisierung.

## 5. Fazit

Stereotype und Vorurteile sind eine soziale Realität. Dadurch, dass wir ein Wissen über die in unserer Kultur gängigen Stereotype besitzen, können Stereotype leicht aktiviert werden, oft auch ohne dass wir uns dessen bewusst sind (Devine, 1989). Dass wir dadurch jedoch nicht zum Spielball unserer Stereotype werden, liegt daran, dass (1) es große individuelle Unterschiede darin gibt, wie einfach Stereotype in jedem von uns aktiviert werden können (Fazio et al., 1995) – und dann zu entsprechend diskriminierenden Handlungen führen oder eben nicht, (2) eine Motivation zur Entgeghandlung gegen Stereotype den Effekt von Stereotypen auf die Wahrnehmung und die Handlung reduzieren kann (Moskowitz et al., 1999), (3) Kontakt zu Außengruppen unter bestimmten Bedingungen zu einem Abbau von Stereotypen führen kann (Pettigrew & Tropp, 2000) und (4) in vielen sozialen Situationen

unseres täglichen Lebens durchaus genügend Zeit und genügend kognitive Ressourcen zur Verfügung stehen, um unsere Handlungen und Entscheidungen unabhängig von eventuell aktivierten Stereotypen zu planen. Wenn ein Personalverantwortlicher sich beispielsweise bewusst wird, dass sein Stereotyp für die zu besetzende Stelle einer Führungsperson eher einen Mann als eine Frau vorsieht, dann kann er die Bewerbungsunterlagen der Frauen nochmals sorgfältig prüfen, um sicher zu gehen, dass er die Bewerbung einer Frau aus dem Grund nicht in Betracht zieht, weil die Qualifikationen ungenügend sind und nicht, weil er sich eher einen Mann als eine Frau in der Position vorgestellt hat.

## Literatur

- Aboud, F. E. & Amato, M. (2001). Developmental and socialization influences on intergroup bias. In R. Brown & S. L. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes* (pp. 65-85) Oxford: Blackwell.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J. & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper & Row.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Bargh, J. A., Chen, M. & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244.
- Brigham, J. C. (1971). Ethnic stereotypes. *Psychological Bulletin*, 76(1), 15-38.
- Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love or outgroup hate? *Journal of Social Issues*, 55, 429-444.
- Brown, R. (1995). *Prejudice: Its social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Christie, R. & Jahoda, M. (Eds.). (1954). *Studies in the scope and method of "The Authoritarian Personality"*. Glencoe, IL: Free Press.
- Collins, B. E. & Ashmore, R. D. (1970). *Social psychology: Social influence, attitude change, group processes, and prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1314-1329.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Dijksterhuis, A., Aarts, H., Bargh, J. A. & van Knippenberg, A. (2000). On the relation between associative strength and automatic behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 531-544.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K. & Beach, K. R. (2001). Implicit and explicit attitudes: Examination of the relationship between measures of intergroup bias. In R. L. Brown & S. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes* (pp. 175-197). Oxford: Blackwell.
- Duncan, S. L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., & Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Gaertner, S. L. & Dovidio, J. F. (2000). *Reducing intergroup bias: The Common Ingroup Identity Model*. Philadelphia: Psychology Press.
- Horowitz, E.L. und Horowitz, R. E. (1938). Development of social attitudes in children. *Sociometry*, 1, 301-338.

- Katz, D. & Braly, K. W. (1933). Racial stereotypes of one hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, 280-290.
- Kessler, T. & Mummendey, A. (im Druck). Vorurteile und Intergruppenbeziehungen. In K. Jonas, W. Stroebe & M. Hewstone (Hrsg.). *Sozialpsychologie* (5. Aufl.). Heidelberg: Springer.
- Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: Harcourt, Brace.
- Moskowitz, G. B. (2005). *Social cognition: Understanding self and others*. New York: Guilford.
- Moskowitz, G. B., Gollwitzer, P. M., Wasel, W. & Schaal, B. (1999). Preconscious control of stereotype activation through chronic egalitarian goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 167-184.
- Mummendey, A. & Otten, S. (2001). Aversive discrimination. In R. Brown & S. L. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup processes* (pp.112-132) Oxford: Blackwell.
- Otten, S. (2006). Vorurteil. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 437-443). Göttingen: Hogrefe.
- Pendry, L. (im Druck). Soziale Kognition. In K. Jonas, W. Stroebe & M. Hewstone (Hrsg.), *Sozialpsychologie* (5. Aufl.). Heidelberg: Springer.
- Petersen, L.-E. & Six-Materna, I. (2006). Stereotype. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 430-436). Göttingen: Hogrefe.
- Pettigrew, T. F. (1958). Personality and sociocultural factors in intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29-42.
- Pettigrew, T. F. (1959). Regional differences in anti-Negro prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 28-36.
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 65-85
- Pettigrew, T. F. & Tropp, L. R. (2000). Does intergroup contact reduce stereotype? Recent meta-analytic findings. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination* (pp. 93-114). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Popper, K. R. (1976). *Logik der Forschung* (6. Auflage). Tübingen: Mohr.
- Schäfer, B. & Six, B. (1978). *Sozialpsychologie des Vorurteils*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Secord, P. F. & Backman, C. W. (1974). *Social Psychology* (2<sup>nd</sup> ed.). New York: McGraw-Hill.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R. & Sherif, C. W. (1961). *The Robbers Cave experiment: Intergroup conflict and cooperation*. Norman, OK: University of Oklahoma Press.
- Sidanius, J. & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Simon, B. & Trötschel, R. (2006). Soziale Identität. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozial- und Kommunikationspsychologie* (S. 684-693). Göttingen: Hogrefe.
- Six, B. (2006). Autoritäre Persönlichkeit. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozial- und Kommunikationspsychologie* (S. 63-70). Göttingen: Hogrefe.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25, 79-97.
- Tajfel, H. & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M. G. & Bundy, R. P. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Totten, C. M. (1964). *Deutschland – Soll und Haben*. München: Rütten & Loening.

Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 15-40). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Warner, L. G. & DeFleur, M. L. (1969). Attitude as an interactional concept: Social constraints and social distance as intervening variables between attitudes and actions. *American Sociological Review*, 34, 153-169.

Westie, F. R. (1964). Race and ethnic relations. In R. E. L. Faris (Ed.), *Handbook of modern sociology* (pp. 576-618). Chicago: Rand McNally.

Zick, A. & Küpper, B. (2006). Soziale Dominanz. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozial- und Kommunikationspsychologie* (S. 71-76). Göttingen: Hogrefe.