

***Determinanten und Konsequenzen der wahrgenommenen
Legitimität von Statusunterschieden:
Ein Beitrag zur Toleranz zwischen Gruppen***

Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades

doctor philosophiae (Dr. phil.)

**vorgelegt dem Rat der Fakultät für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Friedrich-Schiller-Universität Jena**

von Dipl. Psych. Ulrike Weber

geboren am 26.11.1971 in Münster

Danksagung

Angesichts der Unterstützung und Förderung, die ich im Laufe meines Studiums und meiner Promotion erfahren habe, fühle ich mich ausgesprochen dankbar. Diesem Gefühl möchte ich an dieser Stelle Ausdruck verleihen und all jenen danken, die mich während meiner Promotionszeit gefördert, unterstützt, inspiriert, ermuntert und begleitet haben:

Ich danke an erster Stelle Prof. Dr. Amélie Mummendey für ihr Vertrauen, ihren Rat, ihre Offenheit und ihren positiven Optimismus. Sie hatte immer ein offenes Ohr, immer Zeit und Interesse für eine interessante Diskussion; sie hat mir geholfen, Ideen zu entwickeln und umzusetzen und hat mich immer wieder mit ihrer Begeisterung für die Themen motiviert.

Meinen Kollegen am Institut in Jena möchte ich ebenfalls danken: Dr. Thomas Kessler, Thomas Schubert, Dr. Thorsten Meiser, Dr. Michael Wenzel, Dr. Sven Waldzus, Utta-Kristin Leisse, Dr. Sabine Otten, Dr. Kai Sassenberg, Anne-Katrin Grewe. Mit ihnen hat Wissenschaft Spass gemacht! Wir haben häufig anregende Diskussionen geführt und viele angenehme Stunden miteinander verbracht, was wesentlich zu der sehr positiven Erfahrung, die meine Promotionszeit für mich war, beigetragen hat.

Auch Prof. Dr. Bernd Simon möchte ich an dieser Stelle erwähnen. In seinem Seminar zum Thema „Selbst und Gruppe“ habe ich mein Interesse für die Sozialpsychologie entdeckt, sein Elan und seine Begeisterung waren ansteckend. Die Diskussionen mit ihm, vor allem während des Kongresses in Montreal, sind mir in guter und bleibender Erinnerung!

Auch möchte ich dem Evangelischen Studienwerk danken, das nicht nur mein Studium sondern auch meine Promotion gefördert hat. Dem evangelischen Studienwerk verdanke ich interessante Seminare und viele Kontakte; darüber hinaus hat mir das Studienwerk ein überaus anregendes Studienjahr an der Michigan State University in den USA, interessante Kongressbesuche und ein Forschungspraktikum an der San Diego State University ermöglicht. In diesem Zusammenhang möchte ich auch Prof. Linda Jackson, Prof. Galen Bodenhausen, Prof. Jeff Bryson, Prof. Michael Loewy und Prof. Jen Garst danken, die mich in den USA unterstützt und mir viele Türen geöffnet haben.

Natürlich danke ich auch meinen Freunden für ihr Verständnis, dass ich häufig wenig Zeit hatte, vor allem aber Anette Rohmann, mit der ich Freud^e und Leid der Promotionszeit geteilt habe, Marlies und Karl Grohall und Werner und Doris Obst, die mich bei unseren gemeinsamen Aktivitäten immer wieder auf andere Gedanken gebracht haben und natürlich meinem Mann Marc Grohall, der mich liebevoll unterstützt hat, Geduld hatte, wenn ich arbeiten musste und sich genauso über meine Promotion freut, wie ich mich selber freue.

Die Arbeit widme ich meinen Eltern, Friedrich und Ingeborg Weber. Sie haben Neugier, Interesse an Bildung und ein kritisches Hinterfragen der Dinge immer gefördert und sind deshalb erheblich am Zustandekommen dieser Arbeit beteiligt.

Inhaltsverzeichnis

1	EINLEITUNG.....	6
2	WAHRNEHMUNG UND BEURTEILUNG VON STATUSUNTERSCHIEDEN.....	11
2.1	STATUS IN DER INTERGRUPPEN-FORSCHUNG.....	13
3	KONSEQUENZEN WAHRGENOMMENER LEGITIMITÄT	16
3.1	REAKTIONEN VON STATUSNIEDRIGEN GRUPPEN.....	20
3.2	REAKTIONEN VON STATUSHOHEN GRUPPEN.....	22
3.3	ZUSAMMENFASSUNG UND KRITIK	25
4	DETERMINANTEN WAHRGENOMMENER LEGITIMITÄT	28
4.1	PROPORTIONALITÄT VON INPUTS UND OUTCOMES IN DER EQUITY-THEORIE	29
4.2	BEITRÄGE DER SOZIALPSYCHOLOGISCHEN INTERGRUPPEN-FORSCHUNG.....	31
4.2.1	<i>Wertekonflikte in der Theorie der sozialen Identität.....</i>	<i>31</i>
4.2.2	<i>Höhere moralische Prinzipien in der 'Referent Cognition Theory'.....</i>	<i>32</i>
4.2.3	<i>Persönlichkeitseigenschaften und Werte in der Theorie der relativen Privilegierung</i>	<i>32</i>
4.2.4	<i>Zusammenfassung</i>	<i>33</i>
4.3	SELBSTKATEGORIEN ALS GRUNDLAGE FÜR ANRECHTSBEURTEILUNGEN.....	34
4.3.1	<i>Grundlegende Annahmen der Theorie der Selbstkategorisierung</i>	<i>34</i>
4.3.2	<i>Die primäre Kategorie und die Grenzen der Gerechtigkeit.....</i>	<i>39</i>
4.3.3	<i>Das fundamentale Gerechtigkeitsprinzip.....</i>	<i>41</i>
4.3.4	<i>Subkategorisierungen in der primären Kategorie</i>	<i>41</i>
4.3.5	<i>Empirische Evidenz.....</i>	<i>43</i>
4.3.6	<i>Zusammenfassung</i>	<i>45</i>
4.4	DIE BEDEUTUNG DER RELATIVEN PROTOTYPICALITÄT FÜR INTERGRUPPEN-BEZIEHUNGEN	46
4.4.1	<i>Die Bewertung intergruppaler Andersartigkeit</i>	<i>46</i>
4.4.2	<i>Projektion und Perspektivendivergenz.....</i>	<i>48</i>
4.4.3	<i>Prototypikalität und Einstellungen gegenüber der Fremdgruppe.....</i>	<i>50</i>
4.4.4	<i>Wege zur Toleranz: Komplexität der inklusiven Kategorie</i>	<i>50</i>
4.4.5	<i>Empirische Evidenz.....</i>	<i>51</i>
4.4.6	<i>Zusammenfassung</i>	<i>53</i>
4.5	PROTOTYPICALITÄT ALS BASIS FÜR LEGITIMITÄTSURTEILE	54
4.5.1	<i>Legitimität von Statusunterschieden als Gerechtigkeitsurteile</i>	<i>54</i>
4.5.2	<i>Prototypikalität als Basis für Legitimitätsurteile</i>	<i>55</i>
4.5.3	<i>Ein allgemeines Modell.....</i>	<i>57</i>
4.5.4	<i>Perspektivendivergenzen in Legitimitätsurteilen</i>	<i>57</i>
4.5.5	<i>Die Hypothesen.....</i>	<i>59</i>
4.5.6	<i>Überblick über die empirischen Studien</i>	<i>60</i>
5	STUDIE 1: EINE KORRELATIVE STUDIE UNTER BWL-STUDIERENDEN.....	62
5.1	METHODE	64
5.1.1	<i>Teilnehmer</i>	<i>64</i>
5.1.2	<i>Durchführung.....</i>	<i>65</i>
5.1.3	<i>Fragebogen.....</i>	<i>65</i>
5.2	ERGEBNISSE.....	67
5.2.1	<i>Der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität</i>	<i>68</i>
5.2.2	<i>Konsequenzen wahrgenommener Legitimität</i>	<i>68</i>
5.2.3	<i>Ein Pfad-Modell.....</i>	<i>70</i>
5.3	DISKUSSION	71
6	STUDIE 2: EINE KORRELATIVE STUDIE UNTER UNIVERSITÄTS-PROFESSOREN.....	74
6.1	METHODE	75
6.1.1	<i>Teilnehmer</i>	<i>75</i>
6.1.2	<i>Durchführung.....</i>	<i>76</i>
6.1.3	<i>Fragebogen.....</i>	<i>76</i>

6.2	ERGEBNISSE.....	78
6.2.1	<i>Der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität</i>	79
6.2.2	<i>Konsequenzen wahrgenommener Legitimität</i>	80
6.2.3	<i>Ein Pfad-Modell</i>	82
6.3	DISKUSSION.....	83
7	STUDIE 3: DIE VALENZ DER INKLUSIVEN KATEGORIE ALS MODERATOR: EINE EXPERIMENTELLE STUDIE IM EUROPÄISCHEN KONTEXT	85
7.1	METHODE.....	86
7.1.1	<i>Teilnehmer und Design</i>	86
7.1.2	<i>Versuchsablauf und Manipulation der Valenz</i>	86
7.1.3	<i>Abhängige Variablen</i>	87
7.2	ERGEBNISSE.....	89
7.2.1	<i>Valenz als Moderator der Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität</i>	89
7.2.2	<i>Konsequenzen wahrgenommener Legitimität</i>	90
7.3	DISKUSSION.....	90
8	STUDIE 4: MANIPULATION VON PROTOTYPICALITÄT IM EUROPÄISCHEN KONTEXT	92
8.1	METHODE.....	93
8.1.1	<i>Teilnehmer und Design</i>	93
8.1.2	<i>Versuchsablauf und Manipulation der Prototypikalität</i>	93
8.1.3	<i>Abhängige Variablen</i>	95
8.2	ERGEBNISSE.....	97
8.2.1	<i>Manipulations-Check</i>	97
8.2.2	<i>Der Effekt von manipulierter Prototypikalität auf Legitimität</i>	98
8.2.3	<i>Der Zusammenhang zwischen wahrgenommener Prototypikalität und Legitimität</i>	98
8.2.4	<i>Konsequenzen wahrgenommener Legitimität</i>	100
8.2.5	<i>Ein pfad-analytisches Modell</i>	100
8.3	DISKUSSION.....	101
9	STUDIE 5: MANIPULATION VON PROTOTYPICALITÄT IN EINEM KÜNSTLICHEN INTERGRUPPEN-KONTEXT	104
9.1	METHODE.....	106
9.1.1	<i>Teilnehmer und Design</i>	106
9.1.2	<i>Versuchsablauf und Manipulation von Status und Prototypikalität</i>	107
9.1.3	<i>Abhängige Variablen</i>	109
9.2	ERGEBNISSE.....	111
9.2.1	<i>Gruppen-Präferenz und Identifikation</i>	111
9.2.2	<i>Manipulations-Checks</i>	111
9.2.3	<i>Die Interaktion von Prototypikalität und Status</i>	112
9.2.4	<i>Der Einfluss von Legitimität auf Emotionen und Einstellungen</i>	113
9.2.5	<i>Quasi-experimentelle Analysen</i>	113
9.3	DISKUSSION.....	114
10	STUDIE 6: EINE ZWEITE STUDIE ZUR MANIPULATION VON PROTOTYPICALITÄT BEI KÜNSTLICHEN GRUPPEN	118
10.1	METHODE.....	118
10.1.1	<i>Teilnehmer und Design</i>	118
10.1.2	<i>Versuchsablauf und Manipulationen</i>	119
10.1.3	<i>Abhängige Variablen</i>	119
10.2	ERGEBNISSE.....	120
10.2.1	<i>Gruppen-Präferenz und Identifikation</i>	120
10.2.2	<i>Manipulations-Checks</i>	120
10.2.3	<i>Die Interaktion von Prototypikalität und Status</i>	121
10.2.4	<i>Der Einfluss von Legitimität auf Emotionen und Einstellungen</i>	121
10.2.5	<i>Quasi-experimentelle Analysen</i>	122
10.3	DISKUSSION.....	124

11	ABSCHLUSSDISKUSSION	126
11.1	DER ZUSAMMENHANG ZWISCHEN PROTOTYPICALITÄT UND LEGITIMITÄT	127
11.1.1	<i>Korrelative Evidenz</i>	127
11.1.2	<i>Mögliche Gründe für fehlende kausale Evidenz</i>	129
11.2	EVIDENZEN FÜR DIE BEDEUTUNG VON LEGITIMITÄT IN INTERGRUPPEN-BEZIEHUNGEN.....	133
11.3	FAZIT.....	135
12	ZUSAMMENFASSUNG	138
13	LITERATUR.....	143
14	ANHANG.....	153
14.1	STUDIE 1.....	153
14.2	STUDIE 2.....	155
14.3	STUDIE 3.....	157
14.4	STUDIE 4.....	158
14.5	STUDIE 5.....	159

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1: ALLGEMEINES MODELL ZU URSACHEN UND FOLGEN VON LEGITIMITÄT	57
ABBILDUNG 2: PFAD-MODELL STUDIE 1	70
ABBILDUNG 3: PFAD-MODELL STUDIE 2	82
ABBILDUNG 4: ILLUSTRATION DER PROTOTYPICALITÄTSMANIPULATION, STUDIE 4.....	94
ABBILDUNG 5: PFAD-MODELL STUDIE 4	100
ABBILDUNG 6: INTERAKTIONSEFFEKT VON PROTOTYPICALITÄT UND STATUS, STUDIE 5	112
ABBILDUNG 7: QUASI-EXPERIMENTELLER INTERAKTIONSEFFEKT, STUDIE 5	114
ABBILDUNG 8: EXPERIMENTELLE ANALYSE, STUDIE 6	122
ABBILDUNG 9: QUASI-EXPERIMENTELLE ANALYSE, STUDIE 6	123
ABBILDUNG 10: PROTOTYPICALITÄTSMANIPULATION STUDIE 5; ZWEI BEISPIELHAFTE GRAPHIKEN FÜR DIE BEDINGUNG ‚GRUND-ORIENTIERTE PROTOTYPISCHER FÜR VISUELLE INSGESAMT‘	160
ABBILDUNG 11: PROTOTYPICALITÄTSMANIPULATION STUDIE 5; ZWEI BEISPIELHAFTE GRAPHIKEN FÜR DIE BEDINGUNG ‚FIGUR-ORIENTIERTE PROTOTYPISCHER FÜR VISUELLE INSGESAMT‘	160

Tabellenverzeichnis

TABELLE 1: KORRELATIONEN, MITTELWERTE UND STANDARDABWEICHUNGEN DER ABHÄNGIGEN VARIABLEN IN STUDIE 1, N=67	69
TABELLE 2: KORRELATIONEN, MITTELWERTE UND STANDARDABWEICHUNGEN DER ABHÄNGIGEN VARIABLEN IN STUDIE 2; NUR HOCH IDENTIFIZIERTE, N=52	80
TABELLE 3: KORRELATIONEN, MITTELWERTE UND STANDARDABWEICHUNGEN DER ABHÄNGIGEN VARIABLEN IN STUDIE 2, N=74	81
TABELLE 4: KORRELATIONEN, MITTELWERTE UND STANDARDABWEICHUNGEN DER ABHÄNGIGEN VARIABLEN IN STUDIE 4, N=51	99

1 Einleitung

Wahrscheinlich kennt jeder das unangenehme Gefühl, das damit verbunden ist, ungerecht bewertet oder behandelt zu werden. Man ärgert sich, ist empört und wütend, erhebt Einspruch und versucht, doch noch zu seinem Recht zu kommen. Eine ganze Reihe von Beispielen sowohl aus dem größeren gesellschaftlichen Kontext als auch aus alltäglichen Beziehungen zwischen Freunden, Arbeitskollegen oder Ehepartnern lassen sich anführen, die deutlich machen, wie sensibel man auf wahrgenommene Ungerechtigkeit reagieren kann. Ungerechtigkeit ist in kleinen wie in großen Zusammenhängen, in persönlichen Beziehungen zwischen Einzelnen wie auch in Beziehungen zwischen Gruppen relevant. Als z. B. in den siebziger Jahren die sogenannte ‚neue Frauenbewegung‘ entstand, war dies eine Folge des wieder aufkeimenden Bewusstseins der Frauen, Männern gegenüber benachteiligt zu sein. Der Vergleich der eigenen Möglichkeiten mit denen, die Männern offenstanden, führte zu dem Eindruck, dass Frauen vieles ungerechterweise vorenthalten wurde. Viele Frauen waren empört, einige Männern gegenüber offen feindselig. Es kam zu Demonstrationen, Frauengruppen entstanden, Rollen- und Kommunikationsverhalten wurden in Frage gestellt. Das Aufbegehren hatte Folgen: Heute stehen Frauen fast alle Berufe offen (seit kurzem auch die Bundeswehr), der Bildungsgrad ist hoch und immer mehr Frauen streben nach Führungspositionen; die Bundesregierung fördert aktiv Chancengleichheit, es gibt Frauenförderungsprogramme, Unternehmen haben Frauenbeauftragte. Weitere prominente Beispiele, die drastisch zeigen, welche Folgen die Wahrnehmung kollektiver Benachteiligung haben kann, sind die schwarze Bürgerrechtsbewegung in den USA; der Protest der Homosexuellen gegen Diskriminierung und Ausgrenzung; der Ärger vieler Ostdeutscher über den von Westdeutschland dominierten und als bevormundend erlebten Prozess der Wiedervereinigung; aber auch die Empörung eines Schülers über eine Bestrafung, die eigentlich einen anderen hätte treffen müssen oder der Ärger eines Mitarbeiters über das parteiische Verhalten seines Vorgesetzten können als Beispiele angeführt werden. Benachteiligung wird - vor allem wenn sie kollektiv, über einen längeren Zeitraum und geplant auftritt - in hohem Grade als aversiv erlebt und provoziert Reaktionen der Benachteiligten mit dem Ziel, Gerechtigkeit wiederherzustellen.

Auch Ungerechtigkeit, die zum eigenen *Vorteil* ist, kann als sehr unangenehm erlebt werden. Obwohl die meisten Menschen mit großer Wahrscheinlichkeit auf ungerechte Nachteile sensibler reagieren als auf ungerechte Vorteile, kennt doch auch jeder das Gefühl von

Scham und Schuld, das man empfindet, wenn man sich ungerechter Privilegien bewusst wird. Häufig versucht man in einer solchen Situation, die Ungerechtigkeit nach Möglichkeit wiedergutzumachen. Ein gutes Beispiel für Solidarität und Bemühen um Ausgleich ist das Engagement der sogenannten ‚Eine-Welt-Gruppen‘. Viele Menschen in den Ländern der ‚Ersten Welt‘ fühlen sich privilegiert, wenn sie den eigenen, fast uneingeschränkten Zugang zu Energie, Lebensmitteln, medizinischer Versorgung, Bildung und Wohlstand mit den Lebensumständen in Entwicklungsländern vergleichen. Das Gefühl von ungerechter Privilegierung verschärft sich, wenn ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der Armut der ‚Dritten Welt‘ und dem ökonomischen Wohlstand der ‚Ersten Welt‘ gesehen wird. Das Gefühl ungerechter Privilegierung ist hier ein wichtiger Motivator dafür, sich für gerechte Handelsbeziehungen und Bildungs- und Entwicklungsprogramme einzusetzen, Geld zu spenden oder nur solche Produkte aus Entwicklungsländern zu kaufen, die unter fairen Arbeits- und Entlohnungsbedingungen hergestellt wurden. Es kann vermutet werden, dass auch dem Engagement in internationalen Hilfsorganisationen (z. B. Cap Anamur, Ärzte ohne Grenzen) eine ähnliche Motivation zugrunde liegt. Privilegierung wird allerdings auch häufig als gerechtfertigt erlebt und von den Privilegierten selber nicht in Frage gestellt. Wird es als gerecht empfunden, dass man Vorteile genießt, die anderen entgehen, ist es unwahrscheinlich, dass man sich für eine Veränderung der Verhältnisse einsetzt; fühlt man sich bedroht, wird man die eigene Position sogar verteidigen. So hat die herrschende politische Klasse in Südafrika das Streben der Schwarzen nach Mitbestimmung und Gleichberechtigung jahrelang unterdrückt, ebenso wie viele weiße Amerikaner die Entstehung der schwarzen Bürgerrechtsbewegung als Bedrohung empfanden, was dazu beigetragen hat, dass sich der Konflikt zwischen Schwarzen und Weißen zunächst verstärkt hat.

Diese Beispiele zeigen, welche gravierenden Folgen das Erleben von ungerechter Benachteiligung oder Besserstellung haben kann. Es beeinflusst Empfinden und Einstellungen, teilweise auch Entscheidungen und das Verhalten, und kann so soziale Beziehungen zwischen Einzelnen oder ganzen Gruppen verändern und gesellschaftlichen Wandel provozieren. Angesichts der Bedeutung, die das Erleben von Ungerechtigkeit für das soziale Klima einer Gesellschaft haben kann, stellt sich die Frage nach ihren Ursachen. Wieso erleben Menschen als Individuen oder als Mitglieder von Gruppen Ungerechtigkeit? Wie kommen Menschen dazu, Benachteiligung als ungerecht zu bewerten, Privilegien als unverdient zu erleben? Es müssen Vorstellungen von ‚legitimen Ansprüchen‘ herrschen – doch wo kommen diese Vorstellungen her? Welche Werte, Motive und psychologischen Prozesse

spielen hier eine Rolle? Woran liegt es, dass Menschen unterschiedliche Ansprüche wahrnehmen? Wieso empfinden einige Männer den Anspruch auf Gleichberechtigung von Männern und Frauen als ungerechtfertigt und bedrohlich, während andere aktiv daran mitwirken? Wieso empfinden nicht alle Frauen die Ungleichbehandlung von Frauen als ungerrecht? Wieso sympathisieren viele Heterosexuelle mit dem Protest von Homosexuellen, während sich andere verächtlich abwenden? Wieso befürworten viele weiße Amerikaner die Gleichbehandlung aller ethnischer Gruppen in den USA, während der Ku-Klux-Klan immer noch einer rassistischen Segregation das Wort redet?

Die vorliegende Arbeit soll einen Beitrag zur Erklärung der Wahrnehmung kollektiver Benachteiligung und kollektiver Privilegierung leisten; dabei geht es primär darum, die *Bewertung von Statusunterschieden zwischen Gruppen* zu untersuchen. Die Konzepte der *sozialen Identität*, der *Gruppenmitgliedschaft*, sowie *kognitive Vorstellungen von sozialen Gruppen* und *Normen* sind hierbei von zentraler Bedeutung. Neben derartigen sozialpsychologischen Faktoren können natürlich auch andere Faktoren, die eher im persönlichkeitspsychologischen oder soziologischen Bereich liegen, eine Rolle spielen. Sie werden hier allerdings nicht oder nur am Rande berücksichtigt.

Mit dem Fokus auf der Bedeutung von sozialen Gruppen und sozialer Identität steht die Arbeit in der Tradition der sozialpsychologischen Intergruppen-Forschung. Die hier vorgestellte Forschung kann als Beitrag zum Verständnis von Toleranz und Solidarität zwischen Gruppen einerseits und von Abwertung und Konflikten zwischen Gruppen andererseits verstanden werden. Wenn Privilegierte die eigenen Vorteile für ungerecht halten oder Benachteiligte die eigene Schlechterstellung für gerecht halten, sind positive Beziehungen zwischen den Gruppen zu erwarten. Konflikte sind hingegen wahrscheinlich, wenn Benachteiligte die eigene Schlechterstellung für ungerecht halten und Privilegierte die eigenen Vorteile für gerecht halten. In diesem Fall ist damit zu rechnen, dass die Benachteiligten ihr Recht einfordern, während sich die Privilegierten gegen solche Ansprüche zur Wehr setzen. Erkenntnisse über die Faktoren, die die Bewertung von Statusunterschieden beeinflussen, können dazu beitragen, Toleranz und Solidarität bzw. Abwertung und Konflikte in Beziehungen zwischen Gruppen vorherzusagen. Zum anderen kann Wissen in diesem Bereich dazu verwendet werden, Ideen zur Förderung von positiven Intergruppen-Beziehungen zu entwickeln.

Es ist auffallend, dass sich die bisherige Forschung vor allem der Untersuchung von *negativen* Gruppenphänomenen, wie z. B. Vorurteilen, Abwertung, Diskriminierung, Rassismus

oder Aggression gewidmet hat (siehe u.a. Allport, 1954; Brown, 1995; Dovidio & Gaertner, 1986; Sherif, 1966; Tajfel & Turner, 1986; für Übersichtsartikel siehe Brewer & Brown, 1998; Fiske, 1998). Die Arbeiten von Tajfel und seinen Mitarbeitern, die zur Formulierung der Theorie der sozialen Identität (Tajfel & Turner, 1979, 1986) führten, waren dabei besonders einflussreich. Tajfel stellte die Bedeutung der sozialen Identität heraus, indem er annahm, dass Diskriminierung auf einem allgemein menschlichen Streben nach einer positiven sozialen Identität beruht. Er postulierte, dass die bloße Mitgliedschaft zu einer Gruppe zur Bevorzugung der eigenen Gruppe führen würde (Tajfel, 1974; Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971; Tajfel & Turner, 1986). Diskriminierung verstand er als sozialen Wettbewerb um bessere Bewertung, motiviert durch das Bestreben, im Vergleich mit anderen positiv abzuschneiden. Die Annahme, dass bloße Gruppenmitgliedschaft zu Diskriminierung führt, ist allerdings später eingeschränkt worden (Hinkle & Brown, 1990; Mummendey & Schreiber, 1983; Mummendey, Simon, Dietze, Gruenert, Haeger, Kessler, Lettgen, & Schaeferhoff, 1992).

Hingegen stand die Frage, welche Faktoren *positive* Beziehungen und Toleranz zwischen Gruppen begünstigen, lange Zeit im Hintergrund der Intergruppen-Forschung (siehe aber Berry, 1984a; Brewer & Miller, 1984; Hewstone & Brown, 1986). Toleranz war ein Thema, das eher von Soziologen, Pädagogen, und politischen Psychologen als von Sozialpsychologen bearbeitet wurde (z. B. Bobo & Licari, 1989; Chong, 1994; Crick, 1971; Golebiowska, 1995; King, 1971; McClosky & Brill, 1983; Sullivan & Transue, 1999; Vogt, 1997). Erst in letzter Zeit ist diese Frage wieder verstärkt zum Gegenstand der sozialpsychologischen Forschung geworden, bedingt durch ein wieder gewecktes Interesse an der sogenannten Kontakthypothese (Allport, 1954) und der Formulierung des ‚Common Ingroup Identity Models‘ (Brewer, 2000; Gaertner, Dovidio, Jason, Ward, & Banker, 1999). Ein realistisches Modell muss dabei einen Weg zu positiven Beziehungen aufzeigen können, ohne die Unterschiedlichkeit der Gruppen zu ignorieren (Hewstone & Brown, 1986). Viele Gruppen haben eine lange Geschichte und ein starkes Identifikationspotential, so dass eine Auflösung der Gruppen zum Überwinden von Konflikten - wie es etwa vom De-Kategorisierungs-Modell von Brewer und Miller (1984) oder dem Re-Kategorisierungs-Modell von Gaertner, Rust, Dovidio, Bachman und Anastasio (1994) vorgeschlagen wurde - in den meisten Fällen unpraktikabel und unrealistisch wäre. Diese Tatsache wird in dem von Mummendey und Wenzel (1999) eingeführten Modell explizit berücksichtigt. Die Autoren beschäftigen sich mit Bedingungen für positive Beziehungen zwischen Gruppen

und gehen der Frage nach, was dazu führt, dass Andersartigkeit manchmal positiv und manchmal negativ bewertet wird. Das Modell ist für die vorliegende Fragestellung relevant und wird in Kapitel 4.4 näher erläutert.

Zunächst wird im nächsten Kapitel auf den Statusbegriff eingegangen. Dabei werden einige grundlegende Fragen behandelt: *Was bedeutet Status? Wie entsteht Status? Wie werden Statusunterschiede wahrgenommen und bewertet und wieso sind sie psychologisch so bedeutsam?* Nachdem dieser grundlegende Begriff geklärt ist, wird in Kapitel 3 anhand eines Forschungsüberblicks gezeigt, welche Konsequenzen es hat, illegitime Statusunterschiede wahrzunehmen. Folgende Fragen stehen dabei im Vordergrund: *Was bedeutet Wahrnehmung von Illegitimität, wie reagiert man emotional auf wahrgenommene Illegitimität, welche Folgen ergeben sich für Einstellungen und Verhalten? Welche spezifischen Unterschiede zeigen sich bei statushohen und statusniedrigen Gruppen?* Die berichteten Forschungsergebnisse machen die Bedeutung der wahrgenommenen Legitimität von Statusunterschieden und damit auch die Bedeutung, die der Vorhersage von Legitimität zukommt, deutlich. Diesem Thema widmet sich das vierte Kapitel; hier geht es um die Ursachen wahrgenommener Legitimität und damit um die Kernfrage der Arbeit. *Was führt dazu, Statusunterschiede als gerecht oder ungerecht wahrzunehmen? Wie kann man Ansprüche auf eine bestimmte Statusposition ableiten? Was ist der Grund für die häufig anzutreffende Uneinigkeit zwischen Personen oder Gruppen in Bezug auf die jeweiligen legitimen Ansprüche? Wieso fallen Reaktionen auf verletzte Ansprüche häufig so heftig aus?* Bisherige Ansätze in der Intergruppen-Forschung werden auf diese Fragen hin untersucht. Der hier präsentierte Erklärungsansatz (Kapitel 4.5) basiert auf den Modellen von Wenzel (1997, 2000; Kapitel 4.3), Mummendey und Wenzel (1999; Kapitel 4.4) und grundlegenden Annahmen der Selbstkategorisierungs-Theorie (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987; Kapitel 4.3.1). Nach der Ableitung der Hypothesen werden in einer Reihe von insgesamt sechs empirischen Untersuchungen die theoretischen Annahmen überprüft. Die Ergebnisse werden in einer Abschlussdiskussion integriert und in Hinblick auf ihre Implikationen für die theoretische Fragestellung und in Hinblick auf ihre Bedeutung für die Erklärung von Toleranz und positiven Intergruppen-Beziehungen diskutiert.

2 Wahrnehmung und Beurteilung von Statusunterschieden

Wenn man von Benachteiligung einer und Privilegierung einer anderen Gruppe spricht, impliziert dies, dass diese Gruppen unterschiedliche Statuspositionen haben. Meist haben privilegierte Gruppen hohen Status und benachteiligte Gruppen niedrigen Status. Beurteilt man, ob es gerecht ist, dass eine Gruppe im Vergleich zu einer anderen mehr Vorteile genießt oder besser bewertet wird, bewertet man die Gerechtigkeit eines Statusunterschiedes. Aber was genau ist Status? Wie kommt man zu einer bestimmten Statusposition? Wie werden Statusunterschiede wahrgenommen, beurteilt und wie reagiert man auf Status?

Status ist immer mit Prestige und Ansehen, häufig auch mit Macht und Einfluss verbunden (vgl. Brown, 1999; Hogg & Vaughan, 1998). Höhere Statuspositionen implizieren mehr Prestige, Macht, Einfluss und Verantwortung als niedrigere Statuspositionen. Ärzte haben z. B. eine höhere Statusposition als Krankenschwestern: Sie sind höher angesehen, man legt mehr Wert auf ihren Rat, sie haben größere Entscheidungsbefugnis und tragen mehr Verantwortung. Für den Statusbegriff ist es konstitutiv, dass es in Bezug auf die Einschätzung einer Statusposition einen Konsens gibt. Hogg und Vaughan (1998, S.265) definieren Status als “consensual evaluation of the prestige of a role or role occupant in a group, or of the prestige of a group and its members as a whole.” Der wertende Aspekt von Status ist auch in soziologischen Definitionen bedeutsam. Allgemein betrachtet wird jede Position in einem sozialen System als Statusposition bezeichnet und mit einem bestimmten Wert verbunden: Eine höher bewertete Position hat höheren Status. In soziologischen Schichtungstheorien bezeichnet Status (“Stratifikation”) die Art und Weise, wie Menschen sich und andere sozial einordnen und glauben, von anderen eingeordnet zu werden (Abels, 1998). Dabei wird eine Statusposition meist mit gewissen Rechten und Pflichten in Verbindung gebracht (z. B. Linton, 1936; zitiert nach Abels, 1998) bzw. mit einem ‚Geben‘ und ‚Nehmen‘ (Homans, 1950; zitiert nach Abels, 1998). Zu den Rechten zählen der Zugang zu bestimmten Ressourcen, wie zum Beispiel Geld oder allgemeines Ansehen, und die Möglichkeit, Macht und Einfluss auszuüben. Insofern kann Status selbst als Ressource betrachtet werden. Zu den Pflichten zählen die Übernahme von Verantwortung, das Generieren von Lösungen, das Einbringen von Ideen, Organisation und ein Verhalten, das den jeweils geltenden Normen entspricht. Eine ähnliche Unterscheidung in Rechte und Pflichten findet sich auch bei Hogg und Vaughan (1998) und Brown (1999) wieder, die zwei

Merkmale von Status nennen: Zum einen das mit einer Statusposition verbundene sozial geteilte Ansehen und zum anderen das Initiieren von Ideen und Aktivitäten.

Statusunterschiede entstehen, indem soziale Vergleiche auf bestimmten Dimensionen an gestellt werden. Dazu kann zum einen auf Statusmerkmale zurückgegriffen werden, die für die gegebene Situation direkt von Bedeutung sind. Treten zum Beispiel Schulen in einem Basketball-Wettkampf gegeneinander an, werden die Schüler bzw. die Mannschaften in Hinblick auf ihr sportliches Leistungsvermögen verglichen; hohen Status hat dann derjenige bzw. die Mannschaft, die gut Basketball spielen kann. Wenn bestimmte Fähigkeiten oder frühere Erfolge den Status bestimmen, spricht man von ‚spezifischen‘ Statuscharakteristika (Berger, Rosenholtz, & Zelditch, 1980). An dem obigen Beispiel lässt sich gleichzeitig deutlich machen, dass Statusrelationen relativ und veränderbar sind. In einem anderen Kontext, in dem es z. B. um mathematische oder künstlerische Leistungen geht, sind sportliche Leistungen nicht mehr gefragt; die Statusrelationen der Schüler können sich entsprechend verändern. ‚Diffuse‘ Statusmerkmale hingegen sind allgemeine Merkmale, wie z. B. Alter, Geschlecht oder Berufsstand, von denen aus auf Kompetenz in anderen Bereichen geschlossen wird; diffuse Statusmerkmale hängen nicht unmittelbar mit den in einer gegebenen Situation relevanten Fähigkeiten zusammen. So ist es wahrscheinlich, dass jüngere Schüler von älteren generell eine höhere Kompetenz in allen möglichen Bereichen erwarten.

Somit ist Status einerseits die Folge von Erwartungen, die man an die Träger bestimmter Statusmerkmale stellt. Andererseits führt Status wiederum zu Erwartungen und beeinflusst seinerseits das Verhalten, das wiederum Grundlage neuer Statuswahrnehmungen ist. Abels (1998, S.113) spricht von der “strukturierenden Kraft, die von Erwartungen ausgeht” und bemerkt:

Der Status einer Person hat insofern strukturierende Funktion, als mit ihm die bewußte oder unbewußte Erwartung eines typischen Verhaltens verbunden ist. Handelnde klassifizieren eine Situation und sich selbst nach Mustern, die ihnen vertraut sind, und erwarten wechselseitig ein Verhalten, das ihnen als typisch und normal gilt. Erwartungen haben normativen Charakter.

Es kann von einem zyklischen Prozess gesprochen werden (Brown, 1999), da eine Statusposition Erwartungen und Verhalten produziert, die diese Statusposition wiederum bestätigen und damit festigen.

2.1 Status in der Intergruppen-Forschung

In dieser Arbeit geht es um die Legitimität von Statusunterschieden zwischen *Gruppen*, im Gegensatz zur Legitimität der Rangfolge einzelner Gruppenmitglieder (siehe dazu Ridgeway, 1989, 1993) oder der Legitimität von Autoritäten innerhalb von Gruppen (siehe dazu Tyler, 1990, 1997; Tyler & Lind, 1992). Eine in der sozialpsychologischen Intergruppen-Forschung weit verbreitete Definition von Status wurde von Tajfel und Turner (1986, S. 19) im Rahmen der Theorie der sozialen Identität formuliert:

Status is not considered here as a scarce resource or commodity, such as power or wealth; it is the *outcome* of intergroup comparison. It reflects a group's relative position on some evaluative dimension of comparison.

Status wird hier als Vergleichsergebnis betrachtet, dem ein bestimmter Wert zukommt, weil die Vergleichsdimensionen wertbehaftet sind. Zwei Gruppen könnten sich z. B. in Bezug auf ihre sportliche Leistungsfähigkeit, ihre Diskutierfähigkeit oder ihre Effizienz vergleichen. Dabei hat die Gruppe höheren Status, die besser abschneidet; sie wird positiver bewertet. Ob mit einem besseren Vergleichsergebnis mehr Einfluss oder Zugang zu materiellen Ressourcen verbunden sind, ist für diese Definition unwichtig. Allerdings können Einfluss, Macht oder materieller Besitz selbst zu Vergleichsdimensionen werden. Entscheidend ist hier, dass Status mit mehr oder weniger positiver Bewertung (und nicht mit Ressourcen) gleichgesetzt wird und durch soziale Vergleiche zustande kommt. Der Status natürlicher Gruppen ergibt sich allerdings meist nicht nur durch ein besseres Abschneiden auf einer Dimension, sondern ist das Resultat eines komplexen Vergleichs auf mehreren Dimensionen (Ellemers, 1993). Dies gilt insbesondere für kulturelle, nationale oder religiöse Gruppen. Gleichzeitig betont die Definition den relativen Charakter von Status: Der Status einer Gruppe ist vom Vergleichspartner und von den Dimensionen, die zum Vergleich herangezogen werden, abhängig (Festinger, 1954).

Aufgrund des Bewertungsaspekts wird Status aus psychologischer Perspektive interessant. Geht man von der Annahme Tajfels aus, dass Menschen eine positive personale und soziale Identität anstreben, ist anzunehmen, dass niedriger Status als unangenehm und bedrohlich erlebt wird. Tajfel und Turner (1986) nennen verschiedene Strategien, mit denen man auf negative Vergleichsergebnisse reagieren oder sie sogar ganz vermeiden kann¹: Man kann zunächst versuchen, sich von einer negativ bewerteten Gruppe zu lösen. Dies ist

¹ Neben den von Tajfel und Turner genannten Strategien sind weitere untersucht worden, so z. B. die Abwertung von Ingroup-Mitgliedern („black-sheep effect“, Marques & Paez, 1994) oder die Betonung von Ingroup-Heterogenität (Doosje, Spears, Ellemers, & Koomen, 1999; Doosje, Spears, & Koomen, 1995).

allerdings manchmal gar nicht, wie z. B. ethnischer Gruppenzugehörigkeit, und häufig nur mit großem Aufwand möglich, wie z. B. bei einem Wechsel der Berufsgruppe. Man kann außerdem andere Vergleichsdimensionen heranziehen, auf denen die eigene Gruppe besser abschneidet, ursprüngliche Vergleichsdimensionen umdeuten (vgl. das Motto der schwarzen Bürgerrechtsbewegung in den USA: "black is beautiful"), oder sich mit anderen Gruppen vergleichen. Major (1994) stellte z. B. heraus, dass viele Frauen sich in Bezug auf ihr berufliches Einkommen nicht benachteiligt fühlen, weil sie sich vornehmlich mit anderen Frauen und nicht mit Männern vergleichen. Schließlich kann man versuchen, das negative Vergleichsergebnis aktiv zu verändern und in sozialen Wettbewerb mit der statushöheren Gruppe treten. Weil es aber unwahrscheinlich ist, sich in einer ausweglos erscheinenden Situation für Veränderungen einzusetzen, ist mit sozialem Wettbewerb nur dann zu rechnen, wenn Alternativen zum Status quo vorstellbar sind (Tajfel, 1974; Tajfel & Turner, 1979, 1986). Grundsätzlich kann man zwischen normativen und deskriptiven Alternativen zum Status quo unterscheiden (VanKnippenberg & Ellemers, 1990). Hat man den Eindruck, dass der Status quo gewissen Standards nicht entspricht und eine Veränderung normativ geboten wäre, empfindet man die gegenwärtige Statusrelation als *illegitim*. Hat man den Eindruck, dass Veränderungen praktisch möglich wären, unabhängig davon, wie legitim oder illegitim sie erscheinen, empfindet man die gegenwärtige Statusrelation als *instabil*. Sozialer Wettbewerb ist am wahrscheinlichsten, wenn eine Alternative gleichzeitig als praktisch erreichbar und normativ geboten erscheint, wenn also ein Statusunterschied als instabil und illegitim wahrgenommen wird.

Die Beurteilung der Legitimität von Statusunterschieden kann als eine Art Gerechtigkeitsurteil verstanden werden. Dabei geht es allerdings nicht - wie es normalerweise bei distributiven Gerechtigkeitstheorien der Fall ist (vgl. Taylor & Moghaddam, 1994, S. 95) - darum, eine bestimmte *Güterverteilung* als gerecht oder ungerecht zu beurteilen, sondern - entsprechend der oben dargestellten Definition von Status - um die Beurteilung von *Bewertungsunterschieden*. Aufgrund der Nähe zu gerechtigkeits-theoretischen Überlegungen werden die Begriffe ‚legitim‘ und ‚gerecht‘ in dieser Arbeit weitgehend synonym verwendet. Der Einfluss gerechtigkeitspsychologischer Überlegungen wird dabei an verschiedenen Stellen deutlich werden.

Bei der Wahrnehmung von illegitimen Statusunterschieden muss berücksichtigt werden, in welcher Richtung Illegitimität wahrgenommen wird. Empfindet z. B. eine privilegierte Gruppe ihre Position im Vergleich zur einer benachteiligten Gruppe als zu gut, oder gar als

noch nicht gut genug? Bei Mitgliedern benachteiligter Gruppen ist es zwar nur schwer vorstellbar, dass jemand der Meinung sein könnte, es ginge der eigenen Gruppe immer noch zu gut, doch auch diese Möglichkeit ist nicht auszuschließen. Insgesamt ist zu erwarten, dass auf ungerechte Benachteiligung schneller und sensibler reagiert wird als auf ungerechte Privilegierung; Ungerechtigkeit zum eigenen Vorteil lässt man sich eher gefallen als Ungerechtigkeit zum eigenen Nachteil (Adams, 1965, S.280ff.; Walster, Berscheid, & Walster, 1976, S. 24).

Im Mittelpunkt dieser Arbeit steht die Frage, wie es zur Wahrnehmung von illegitimen Statusunterschieden kommen kann. Wieso gibt es Benachteiligte, die ihre Statusposition als gerechtfertigt erleben, ja sich möglicherweise gar nicht als benachteiligt erleben, während andere sie als höchst ungerecht wahrnehmen? Welche Standards und psychologischen Prozesse liegen diesen Urteilen zugrunde? Bevor diese Frage in Kapitel 4 behandelt wird, soll zunächst die Bedeutung von wahrgenommener Illegitimität für die Qualität von Intergruppen-Beziehungen anhand der bisherigen Forschungsergebnisse dargestellt werden.

3 Konsequenzen wahrgenommener Legitimität

In der Einleitung wurden bereits einige Beispiele angeführt, die anschaulich machen sollten, welche gravierenden Folgen ungerechte Benachteiligung bzw. ungerechte Vorteile sowohl für das Wohlbefinden Einzelner als auch für soziale Beziehungen zwischen Individuen und zwischen Gruppen haben können. Hier sollen nun die Ergebnisse empirischer Studien berichtet werden, die die Effekte von wahrgenommener Ungerechtigkeit auf Emotionen, Einstellungen und Verhalten bei statushohen und statusniedrigen Gruppen untersucht haben und damit die Bedeutung dieser Variable eindrucksvoll unterstreichen konnten. Damit soll deutlich werden, wieso es interessant, vor allem aber relevant ist, zu untersuchen, was die Wahrnehmung illegitimer Statusunterschiede beeinflusst. Zunächst werden einige allgemeingültige Überlegungen zur Wirkung von Illegitimität angestellt, bevor Forschungsergebnisse für statushohe und statusniedrige Gruppen berichtet werden.

Generell zeigt sich, dass das Erleben von Ungerechtigkeit mit negativen Emotionen verbunden ist, unabhängig davon, ob es sich um ungerechte Vor- oder ungerechte Nachteile handelt. Mikula, Scherer und Athenstaedt (1998) konnten diesen Zusammenhang in einer groß angelegten interkulturellen Studie empirisch nachweisen. Ihre Teilnehmer sollten sich an Situationen erinnern, auf die sie emotional reagiert hatten, diese Emotionen beschreiben und die Umstände schildern, die die Emotionen ausgelöst hatten. Es zeigte sich, dass ungerechte Situationen vor allem Ärger, aber auch andere negative Emotionen wie Traurigkeit, Furcht, Scham und Schuld auslösten. Die Ergebnisse dieser Studie bestätigen Annahmen der Equity-Theorie (Adams, 1965; Homans, 1961, 1974; Walster, Berscheid & Walster, 1976; Walster, Walster & Berscheid, 1978), dass Gerechtigkeit grundsätzlich positiv erlebt wird, während das Erleben von Ungerechtigkeit eine kognitive Dissonanz (Festinger, 1957) darstellt und ‚negative Spannung‘ (distress) auslöst. Allerdings wurde in der Studie von Mikula und Mitarbeitern (1998) nicht zwischen Reaktionen auf ungerechte Vor- und ungerechte Nachteile unterschieden. Im allgemeinen wird angenommen, dass Schuld die typische Reaktion auf ungerechte Vorteile und Ärger die typische Reaktion auf ungerechte Nachteile ist (Adams, 1965; Walster et al., 1978; Folger, 1986; Major, 1994). Dies konnte in einer Reihe von Vignettenstudien bestätigt werden: Versuchsteilnehmer erwarten Ärger bei einer Person, die einen berechtigten, aber nicht erfüllten Wunsch hat (Bernstein & Crosby, 1980) und Ärger bei Unterbezahlung und Schuld bei Überbezahlung (Hegtvedt, 1990); ebenso wird Ärger erwartet, wenn jemand in seiner Partnerschaft zu kurz kommt,

und Schuld, wenn jemand unverhältnismäßig von seiner Partnerschaft profitiert (Sprecher, 1992). Die Annahme, dass wahrgenommene Ungerechtigkeit negative Emotionen auslöst, entspricht auch den Annahmen der kognitiven Emotionstheorien (Frijda, 1986; Roseman, 1984; Roseman, Spindel, & Jose, 1990; Scherer, 1984, 1988; Smith & Ellsworth, 1985). Sie postulieren, dass nicht eine Situation an sich, sondern vielmehr deren kognitive Beurteilung Emotionen auslöst. Dabei wird in einigen Theorien davon ausgegangen, dass Kognitionen Emotionen determinieren (z. B. Roseman et al., 1990), während in anderen Theorien Kognitionen lediglich als ein Teil von Emotionen verstanden werden (z. B. Smith & Ellsworth, 1985). Ziel der Emotionstheorien ist es, anhand spezifischer Kognitionsmuster zwischen verschiedenen Emotionen differenzieren zu können. So wäre es möglich, aufgrund eines Kognitionsmusters bestimmte Emotionen vorherzusagen oder umgekehrt anhand einer Emotion auf zugrunde liegende Kognitionen zu schließen. Untersuchungen von Scherer (1988) und Roseman und Mitarbeitern (1990) unterstützen die Annahme, dass Legitimität eine kognitive Dimension ist, die dem Erleben von Ärger und Schuld vorausgeht.

Die Wahrnehmung von Ungerechtigkeit löst nicht nur negative Emotionen aus, sondern beeinflusst auch - teils direkt, teils vermittelt über emotionale Reaktionen - Einstellungen und Verhaltensabsichten (Montada & Schneider, 1989; Schmitt, 1998; Tajfel & Turner, 1986; Walster, Berscheid, & Walster, 1976) und ist eine Voraussetzung für sozialen Wandel (der natürlich auch von anderen Faktoren abhängig ist; siehe Klandermans, 1997; Simon, Loewy, Stuermer, Weber, Kampmeier, Freytag, Habig, & Spahlinger, 1998). Folgt man den Annahmen der Equity-Theorie, so ist die von dem Ungerechtigkeitserleben ausgelöste negative Spannung so unangenehm, dass sie zur Wiederherstellung von Gerechtigkeit motiviert und damit auch das Verhalten beeinflusst. Dabei kann zwischen faktischer und psychologischer Wiederherstellung von Gerechtigkeit unterschieden werden (vgl. Taylor & Moghaddam, 1994). Ungerechtigkeit wird in der Equity-Theorie als Folge fehlender Verhältnismäßigkeit von eigenen Inputs und Outcomes und den Inputs und Outcomes des Vergleichspartners verstanden (siehe Kapitel 4.1); investiert man z. B. viel in seine Arbeit, ohne besser entlohnt zu werden als ein Kollege, der weniger investiert, erlebt man Ungerechtigkeit. Ungerechtigkeit kann deswegen durch eine ‚faktische‘ Veränderung der Inputs oder Outcomes beseitigt werden. So verlangen benachteiligte Gruppen, die mehr Respekt für ihre Lebensart oder besseren Zugang zu Ressourcen fordern, im Prinzip eine Verbesserung ihrer Outcomes, während Wohlhabende, die Hilfsorganisationen Geld spen-

den, Gerechtigkeit anstreben, indem sie die eigenen Outcomes verringern und die der Benachteiligten erhöhen. Gerechtigkeit kann auf der anderen Seite psychologisch wiederhergestellt werden, indem man versucht, eine ungerechte Situation zu rechtfertigen (etwa im Sinne eines "Gerechte-Welt-Glaubens", Lerner, 1980).

Allerdings beschäftigt sich der Equity-Ansatz in erster Linie mit individuellen Reaktionen auf Ungerechtigkeit und vernachlässigt die Bedeutung von Gruppenmitgliedschaften. Nicht nur persönlich erfahrene Ungerechtigkeit, sondern auch Ungerechtigkeit, die die Ingroup trifft, kann Emotionen auslösen und Einstellungen beeinflussen. Menschen können sich auch als Mitglieder von Gruppen ungerecht behandelt fühlen. Smith (1993; siehe auch Smith & Ho, im Druck) nimmt mit Bezug auf die Selbstkategorisierungs-Theorie (Turner et al., 1987) und die Emotionstheorien (z. B. Frijda, 1986) an, dass man emotional auf Dinge reagiert, die die eigene Gruppe betreffen, auch wenn man individuell nicht betroffen ist. Voraussetzung sei die Selbstkategorisierung als Mitglied der betroffenen Gruppe:

[...] to the extent a self-categorization functions as a self-aspect, appraisals of events or situations with respect to that social aspect of identity will also trigger emotions. Thus, ingroup successes will lead to joy, threats to the ingroup to fear, and injustices suffered by the ingroup to anger. (Smith, 1993, S.303)

Vorurteile definiert Smith (1993) entsprechend als "social emotion experienced with respect to one's social identity as a group member, with an outgroup as a target" (S. 304). Die Annahme, dass man kollektive Emotionen erleben kann, ohne individuell betroffen zu sein, wurde von Doosje, Branscombe, Spears und Manstead (1998) in Bezug auf kollektive Schuldgefühle experimentell bestätigt. Ebenso konnte im Rahmen der Deprivations-Forschung gezeigt werden, dass Menschen auch dann, wenn sie sich persönlich nicht benachteiligt fühlen, sich über die Benachteiligung ihrer Gruppe ärgern (Crosby, 1982) und negative Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber äußern (Vanneman & Pettigrew, 1972).² Der Einfluss von Emotionen auf Einstellungen und Verhalten ist dabei sowohl auf der interpersonellen Ebene (Roseman, Wiest, & Swartz, 1994; Stangor, Sullivan, & Ford, 1991; Wilder, 1993; Wilder & Shapiro, 1989) als auch auf der intergruppalen Ebene (Dijker, 1987; Doosje et al., 1998; Esses, Haddock, & Zanna, 1993; Schmitt, 1998; Stephan & Stephan, 1985, 1996; Swim & Miller, 1999) nachgewiesen worden. In der Regel zeigte sich, dass Ärger und Angst im Intergruppen-Kontext zu eher negativen Einstellungen, Ag-

² Das Phänomen, eine Benachteiligung der Ingroup, aber gleichzeitig keine persönliche Benachteiligung wahrzunehmen, wird als Person-Gruppe-Diskrepanz bezeichnet (z. B. Taylor, Moghaddam, & Porter, 1994; Kessler, Mummendey, & Leisse, 2000).

gression und verstärkten Konflikten führen, während Schuld positives, vor allem wieder-gutmachendes Verhalten, fördert.

Im Gegensatz zur Equity-Theorie beschäftigt sich die Theorie der sozialen Identität (“social identity theory” [SIT]; Tajfel, 1974, 1981; Tajfel & Turner, 1986) explizit mit dem Erleben und Verhalten von Menschen als Gruppenmitgliedern. Zunächst wurde von der SIT angenommen, dass die Wahrnehmung einer illegitimen Statusposition der Ingroup unabhängig davon, ob eine hohe oder niedrige Statusposition vorliegt, zu verstärkter Ingroup-Favorisierung bzw. Outgroup-Diskriminierung führen müsste (Tajfel, 1978). Als Ursache dafür wurde die zunehmende Vergleichbarkeit der Gruppen genannt: ”perceived illegitimacy and/ or instability provide new dimensions of comparability [...]” (Tajfel & Turner, 1986, S.22). Allerdings wurde bei Gruppen mit niedrigem Status eine andere zugrunde liegende Motivation vermutet als bei Gruppen mit hohem Status: Während Statusniedrige sich eine Verbesserung ihrer Statusposition erhoffen sollten, sollten sich Statushohe durch Illegitimität bedroht fühlen und versuchen, ihre Position durch Outgroup-Diskriminierung zu verteidigen. Ellemers (1993) spricht von “status protection” und “status enhancement motives”. Diese Annahmen konnten für Statusniedrige weitgehend bestätigt werden, mussten allerdings für Statushohe revidiert werden (siehe Turner, 1999; Abschnitt 3.2). Tatsächlich hatte Tajfel (1974, 1981) schon die Möglichkeit diskutiert, dass im Falle eines besonders starken Wertekonflikts Mitglieder einer statushohen Gruppe sich nicht nur nicht mehr diskriminierend verhalten, sondern die eigene Gruppe verlassen und sich der benachteiligten Gruppe anschließen könnten, um sich für deren Rechte einzusetzen (“upper class revolutionaries”). Allerdings gab er zu bedenken, dass man wegen des Gruppenwechsels nicht mehr von statushohem Gruppenverhalten sprechen könne. Die Möglichkeit, dass sich Mitglieder statushoher Gruppen angesichts illegitimer Statusunterschiede solidarisch verhalten könnten, ohne sich von ihrer Gruppe zu distanzieren, wurde zunächst nicht in Betracht gezogen, weil dies mit der Annahme eines grundsätzlichen Strebens nach positiver Distinktheit unvereinbar schien.

In den nächsten beiden Abschnitten werden Forschungsergebnisse aus der Tradition der SIT zum Effekt von Illegitimität auf Ingroup-favorisierendes Verhalten, sowie Ergebnisse aus der relativen Deprivations- und Privilegierungs-Forschung zu den Effekten von Ungerechtigkeitserleben auf Emotionen und Einstellungen berichtet. Sowohl die Theorie der relativen Deprivation (,relative deprivation theory‘ [RDT]; Crosby, 1976, 1982; Davis, 1959; Gurr, 1970; Folger, 1986, 1987; Runciman, 1966) als auch die Theorie der relativen

Privilegierung („relative privilegation theory“ [RPT]; z. B. Montada & Schneider, 1989; Schmitt, 1998) stimmen in wichtigen Punkten mit grundlegenden Annahmen der Equity-Theorie überein und haben spezifische Vorhersagen für Benachteiligte bzw. Privilegierte entwickelt. Dabei lassen sich interessante Parallelen zwischen der Theorie der relativen Deprivation und der Theorie der sozialen Identität aufzeigen.

3.1 Reaktionen von statusniedrigen Gruppen

Die SIT nimmt an, dass wahrgenommene Illegitimität bei statusniedrigen Gruppen mit der Vorstellung besserer Alternativen einhergeht. Diese Vorstellungen sollten die statusniedrige Gruppe motivieren, eine Verbesserung ihrer gegenwärtigen Situation anzustreben und zu verstärktem Konflikt zwischen den Gruppen führen („revolution of rising expectations“, Tajfel, 1974). In einem frühen Experiment manipulierten Turner und Brown (1978) Status, Legitimität und Stabilität und konnten zeigen, dass eine Gruppe mit illegitim niedrigem Status die eigene Gruppe stärker favorisiert als eine Gruppe mit legitim niedrigem Status. Darüber hinaus waren illegitim statusniedrige Gruppen deutlich kreativer als legitim statusniedrige Gruppen, wenn es um die Einführung neuer Vergleichsdimensionen ging. Ellemers, Wilke und VanKnippenberg (1993, Experiment 1) manipulierten Legitimität, Stabilität und die Durchlässigkeit der Gruppengrenzen bei statusniedrigen Gruppen und konnten zeigen, dass in der illegitimen Bedingung mehr Ärger geäußert wurde als in der legitimen Bedingung. Kollektive Strategien, die darauf zielten, die Statusposition der eigenen Gruppe zu verbessern, wurden allerdings nur dann angewandt, wenn die Statusrelation nicht nur illegitim, sondern gleichzeitig auch instabil war.

Forschungsergebnisse der relativen Deprivations-Theorie zeigen noch eindrücklicher die Bedeutung, die der kollektiven Deprivation als Prädiktor für kollektives Verhalten zukommt. Doch bevor diese Ergebnisse berichtet werden, muss die Frage beantwortet werden, wieso Ergebnisse aus diesem Bereich herangezogen werden können, um die Bedeutung von wahrgenommener Illegitimität für Intergruppen-Beziehungen deutlich zu machen. Zwischen der Wahrnehmung von relativer Deprivation und der Wahrnehmung von illegitimen Statusunterschieden gibt es enge Parallelen: Legitimität ist auf der einen Seite die kognitive Beurteilung, dass der Statusunterschied zwischen der eigenen Gruppe und einer Vergleichsgruppe ungerecht ist; Ärger ist die typische emotionale Reaktion auf diese Kognition. Relative Deprivation auf der anderen Seite wird als Emotion mit kognitiven Antezedenzen verstanden: Es ist der Ärger darüber, etwas nicht zu haben, was andere ha-

ben, obwohl man sich berechtigt fühlt, es auch zu haben. Crosby (1976), die sich ähnlich wie Gurr (1970) und Davis (1959) mit individueller Deprivation beschäftigt, nennt fünf Bedingungen für das Erleben relativer Deprivation: Erstens die Wahrnehmung, dass ein anderer das gewünschte Gut besitzt; zweitens der eigene Wunsch, es auch zu besitzen; drittens das Gefühl, dass man berechtigt ist, es zu besitzen; sowie die Wahrnehmungen, dass es viertens prinzipiell möglich ist, es zu erreichen und fünftens nicht die eigene Schuld ist, es noch nicht erreicht zu haben. In Reaktion auf empirische Ergebnisse reduzierte sie später die fünf Bedingungen auf zwei, nämlich die Wahrnehmung von Wunsch und Anspruch (,wanting‘ und ,deserving‘) (Crosby, 1982). In Folgers ‚Referent Cognitions Model of Relative Deprivation‘ (Folger, 1986, 1987), in dem er Crosbys Bedingungen reinterpretiert und seine Überlegungen auf die Gruppenebene extrapoliert, werden die Parallelen zwischen SIT und RDT besonders deutlich. Nach Folger wird das Gefühl der relativen Deprivation durch drei Faktoren beeinflusst: Durch die Wahrnehmung, dass die eigenen Outcomes nicht so gut sind wie die eines Vergleichsstandards (‐referent outcome‐), dass dies eine Folge ungerechter Verteilungsprozeduren ist (‐referent instrumentalities‐) und dass eine Verbesserung des Status quo kaum möglich ist (‐likelihood of amelioration‐)³. Diese drei Konzepte ähneln den Konzepten Status, Legitimität und Stabilität in der SIT (Kawakami & Dion, 1995; Mummendey, Kessler, Klink, & Mielke, 1999). Dabei beziehen sich ‐referent instrumentalities‐ bei Folger eher auf die Gerechtigkeit der Prozesse, die zum Status quo geführt haben, während sich Legitimität in der SIT auf die Gerechtigkeit des Status quo selbst bezieht. Allerdings ist es wahrscheinlich, dass beides zusammenhängt: Ein Status quo, der auf ungerechte Weise entstanden ist, wird meist selber als ungerecht bewertet (Folger & Martin, 1986). Aufgrund der Ähnlichkeit der Konzepte sind Forschungsergebnisse aus diesem Bereich, vor allem in Bezug auf die Effekte fraternaler Deprivation (Runciman, 1966), für die vorliegende Fragestellung von großem Interesse. Interessanterweise machen beide Theorien ähnliche Vorhersagen: Wie die SIT annimmt, dass Illegitimität von niedrigem Status sozialen Wettbewerb provoziert, so erwartet die RDT, dass fraternaler Deprivation soziale Konflikte fördert. Wahrnehmung ungerechter Benachteiligung sollte Ärger und Empörung auslösen und die Benachteiligten dazu motivieren, sich für ihr Recht einzusetzen. Das entspricht den Annahmen der Equity-Theorie. Zahlreiche Studien konnten diese Hypothesen bestätigen: Es wurde gezeigt, dass fraternaler Deprivation Ärger auslöst (Crosby, 1982; Mummendey et al., 1999), Vorurteile

³ Über die Rolle der ‚Machbarkeit‘ von zukünftigen Veränderungen für das Erleben relativer Deprivation herrscht große Uneinigkeit zwischen den einzelnen Ansätzen, vgl. Taylor & Moghaddam (1994).

schürt (Vanneman & Pettigrew, 1972; Tripathi & Srivastava, 1981; Applegryn & Nieuwoudt, 1988), Wunsch nach sozialem Wandel weckt (Walker & Mann, 1987), zu kollektivem Protest (Wright, Taylor, & Moghaddam, 1990) und kollektiven Handlungen (Kawakami & Dion, 1995) führt, sowie realistischen und sozialen Wettbewerb fördert (Mummendey et al., 1999; Kessler, Mummendey, & Klink, 1999). Mummendey und Mitarbeiter (1999) konnten außerdem zeigen, dass Identifikation mit der eigenen Gruppe eine Voraussetzung für das Erleben fraternaler Deprivation ist.

3.2 Reaktionen von statushohen Gruppen

Die SIT nahm anfänglich an (Tajfel, 1974, 1978), dass die Wahrnehmung illegitimer Statusbeziehungen bei statushohen Gruppen genauso wie bei statusniedrigen Gruppen zu negativen Intergruppen-Einstellungen führen und somit Konflikte verstärken würde. Es wurde vermutet, dass statushohe Gruppen sich durch Illegitimität bedroht fühlen und versuchen würden, ihre Position durch Hervorhebung ihrer Distinktheit zu rechtfertigen. Positive Reaktionen statusniedrigen Fremdgruppen gegenüber wurden höchstens auf Dimensionen erwartet, die für die Statusposition der Ingroup irrelevant sind. Turner und Brown (1978) haben die Reaktion statushoher Gruppen auf Illegitimität untersucht, diese Hypothese aber nicht vollständig bestätigen können. Nur wenn die illegitime Statusposition gleichzeitig stabil war, wurde die positive Distinktheit der eigenen Gruppe betont; dies war nicht mehr der Fall, wenn die illegitime Statusposition auch instabil war. Die Autoren erklären dies mit Wertekonflikten und Schuldgefühlen, denen die Versuchsteilnehmer in der stabilen Situation noch mit übertriebener Betonung ihrer Distinktheit begegnen konnten, die aber in der instabilen Situation nicht mehr zu leugnen waren. So schränkten Tajfel und Turner (1986) zuerst die allgemeine Annahme ein ("it seems that conflicts of values are reduced by greater discrimination when superiority is assured, but by less discrimination when it is unstable", S. 23), bis Turner (1999, S.9) kürzlich zu folgendem Schluss kam:

High status group members might be highly discriminatory and ethnocentric under conditions where they saw their legitimate superiority as threatened by the low status group, but not where they perceived their superiority as illegitimate.

Eine Reihe von Untersuchungsergebnissen scheint diesen Schluss zu rechtfertigen. In vielen Studien, die mit natürlichen Gruppen und in relevanten Intergruppen-Situationen durchgeführt wurden, zeigte sich, dass Mitglieder statushoher Gruppen Schuldgefühle und positive Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber äußerten, wenn sie die Statusdifferenzen als illegitim empfanden. So haben Finchilescu und DeLaRey (1991) in Süd-Afrika

Weißer zu ihren Einstellungen zum Apartheid-System befragt. Als quasi-experimentelle Variablen wurden die Wahrnehmungen von Status und Legitimität und Stabilität der Statusbeziehungen zwischen Schwarzen und Weißen erhoben. Weiße, die den Statusunterschied als illegitim empfanden, äußerten mehr Schuldgefühle und waren Schwarzen gegenüber positiver eingestellt als Weiße, die den Statusunterschied als legitim empfanden. Die Effekte waren auch vorhanden, wenn die Statusbeziehungen als stabil wahrgenommen wurden und wurden durch Instabilität verstärkt. Die Autoren diskutieren zwar, dass mit der Illegitimitätswahrnehmung und den positiveren Einstellungen Schwarzen gegenüber eine psychologische Abkehr von der Ingroup einhergegangen sein könnte. In diesem Fall hätte man es mit "upper class revolutionaries" zu tun. Dies muss allerdings Spekulation bleiben, da kein Maß für Identifikation berichtet wurde. Ähnliche Ergebnisse liefern vier Studien von Swim und Miller (1999), die studentische und nicht-studentische weiße Amerikaner im Hinblick auf das Verhältnis zwischen Weißen und Schwarzen in den USA befragt haben. Je mehr die Teilnehmer Weiße im Gegensatz zu Schwarzen für privilegiert hielten, desto stärkere Schuldgefühle und positivere Einstellungen gegenüber Schwarzen und ‚affirmative action‘ Programmen äußerten sie.

Die Theorie der relativen Privilegierung ([RPT]; Maes & Schmitt, 1999; Montada & Schneider, 1989; Schmitt, 1998; Schmitt, Reichle, & Maes, im Druck) macht explizite Vorhersagen zum Verhalten überprivilegierter Gruppen. Sie ist das psychologische Gegenstück zur Theorie der relativen Deprivation und nimmt mit Rückgriff auf die Equity-Theorie an, dass ungerechte Besserstellung Schuldgefühle und das Bedürfnis zur Wiederherstellung von Gerechtigkeit auslöst. Gerechtigkeit kann hier entweder faktisch durch Kompensation der Benachteiligten oder psychologisch durch Rechtfertigung der Statusunterschiede erreicht werden (z. B. ‚blaming the victim‘; vgl. Lerner's Ansatz zum ‚Gerechthe-Welt-Glauben‘; Lerner, 1980, 1981; Lerner, Miller, & Holmes, 1976). Schuldgefühle können unabhängig von persönlicher Schuld sein und sich aus der einfachen Zugehörigkeit zu privilegierten Gruppen ergeben (‚existentielle Schuld‘) (vgl. auch Doosje et al., 1998; Doosje et al., 1999; Smith, 1993). In den theoretischen Annahmen der RPT wird zwar nicht explizit zwischen interindividuellem und intergruppalen Verhalten unterschieden, doch werden in den meisten Experimenten die Teilnehmer als Mitglieder einer privilegierten Gruppe in Bezug auf ihre Einstellungen einer benachteiligten Fremdgruppe gegenüber befragt. Auch das Konzept des ‚existentiellen Schuldgefühls‘ macht deutlich, dass es sich um kollektive Emotionen und intergruppalen Verhalten handelt.

Verschiedene Studien bestätigen die Annahmen der RPT. Montada und Schneider (1989) haben Westdeutsche befragt, die zu wohlhabenden Bevölkerungskreisen zählten, und ihnen Szenarios vorgelegt, die die Probleme benachteiligter Gruppen schilderten (Arbeitslose, arme Menschen in Entwicklungsländern, türkische ‚Gastarbeiter‘). Wie erwartet empfanden Teilnehmer, die den Unterschied zwischen ihrer eigenen Situation und der der benachteiligten Gruppen als ungerecht wahrnahmen, Schuldgefühle und Empörung. Dies erhöhte die Bereitschaft zu prosozialem Handeln (z. B. Spenden von Geld, Teilnahme an Demonstrationen). Im Rahmen einer größeren Längsschnitt-Studie zum psychologischen Erleben der deutschen Wiedervereinigung befragte Schmitt (1998) Westdeutsche, wie sie die Schlechterstellung von Ostdeutschen bezogen auf Arbeit und Beruf bewerteten. Theoriekonform zeigte sich, dass die westdeutschen Teilnehmer um so mehr Schuld und Mitleid empfanden, je ungerechter sie die Schlechterstellung des Ostens fanden. Schuld und Mitleid wiederum waren die stärksten Prädiktoren für Solidarität mit den Ostdeutschen. Solidarität wurde dabei als Bereitschaft operationalisiert, bestimmte Maßnahmen zu unterstützen, wie beispielsweise eine Erhöhung des Solidaritätszuschlags, ein Gehaltsverzicht in Westdeutschland oder eine bevorzugte Stellenvergabe an Ostdeutsche.

Andere Studien zeigen auf individueller Ebene vergleichbare Ergebnisse (Tangney, 1995; Roseman, Wiest, & Swartz, 1994). Walster, Berscheid und Walster (1976) zitieren eine Reihe von Studien, in denen Personen, die den Eindruck hatten, mehr zu bekommen als ihnen gerechterweise zustand, die Ungerechtigkeit tatsächlich kompensierten (z. B. Berscheid, Walster, & Barclay, 1969; Walster, Walster, Abrahams, & Brown, 1966; Walster & Prestholdt, 1966). Ähnliche Ergebnisse werden von Long und Lerner (1974) und von Adams und Jacobsen (1964) berichtet. Walster und Mitarbeiter (1976) zitieren allerdings auch Studien, in denen überbelohnte Personen ihre Vorteile rechtfertigten, indem sie die Benachteiligten herabwürdigten (z. B. Davis & Jones, 1960). Nach Walster und Mitarbeitern (1976) wird die Strategie (Kompensation oder Rechtfertigung) gewählt, die am wirkungsvollsten Gerechtigkeit wiederherstellen kann und gleichzeitig am wenigsten Aufwand erfordert.

Es ist bemerkenswert, dass in den oben berichteten Studien über verschiedenste Intergruppen-Kontexte und sogar über Kulturen hinweg die Bereitschaft zur Kompensation dominierte: Die Bessergestellten, die Illegitimität und Schuld empfanden, schienen eine tatsächliche Wiederherstellung von Gerechtigkeit zu bevorzugen. Offensichtlich wurde Kompensation als wirkungsvoller und adäquater für die Wiederherstellung von Gerechtig-

keit wahrgenommen als Rechtfertigung.⁴ Zwar wurde in keiner der Studien Verhalten direkt beobachtet, doch wurden zumindest konkrete Verhaltensabsichten erfragt. Darüber hinaus wurde in der Studie von Montada und Schneider (1989) der Einfluss von sozial erwünschtem Verhalten kontrolliert, so dass man hier davon ausgehen kann, dass Schuldgefühle und prosoziale Verhaltensabsichten einer wahren Überzeugung entspringen und nicht dem Bedürfnis, sich in einem positiven Licht zu zeigen.

3.3 Zusammenfassung und Kritik

Die hier zusammengetragenen Forschungsergebnisse zeigen eindrücklich, dass die Wahrnehmung illegitimer Statusunterschiede emotionale Reaktionen, Einstellungen und Verhaltensabsichten beeinflusst. Statushohe reagieren typischerweise mit Schuld und Wiedergutmachungsversuchen auf illegitime Vorteile, während Statusniedrige typischerweise mit Ärger und der Formulierung von Ansprüchen auf illegitime Nachteile reagieren. Generell ist mit positiven Beziehungen zwischen Gruppen zu rechnen, wenn entweder die statushohe Gruppe ihre Privilegien nicht rechtfertigen kann oder die statusniedrige Gruppe sich mit ihrer Statusposition zufriedengibt.

Bei einem Vergleich der berichteten Studien fällt auf, dass die Untersuchungen, in denen Legitimität experimentell manipuliert wurde, weniger eindeutige Ergebnisse in Bezug auf die Effekte von Legitimität liefern, als Untersuchungen, in denen Legitimität quasi-experimentell gemessen wurde. Zwar liefern die Experimente eindeutige Evidenzen bezüglich der angenommenen Kausalrichtung, doch haben sie auch Nachteile. Zum einen ist es fraglich, ob bei Manipulationen von Legitimität die Legitimität von den Versuchsteilnehmern tatsächlich wie gewünscht wahrgenommen wird. Status wurde in den meisten Experimenten mit Hilfe von Gruppenaufgaben manipuliert, indem den Teilnehmern Leistungsunterschiede zurückgemeldet wurden, die nach bestimmten Kriterien Statusunterschiede implizierten. Die Legitimität der Statusunterschiede ergab sich aus der Legitimität dieser Kriterien (Turner & Brown, 1978; Ellemers, Wilke, & VanKnippenberg, 1993). In jedem Fall wurde die Bewertung der Statusunterschiede als legitim oder illegitim von außen - also vom Versuchsleiter - nahegelegt. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass einige Versuchsteilnehmer diese von außen nahegelegte Bewertung nicht akzeptierten und selbstän-

⁴ Auch die Ergebnisse von Turner und Brown (1978) können im Sinne von Kompensation und Rechtfertigung gedeutet werden: Indem die statushohen Teilnehmer in der illegitimen aber stabilen Bedingung ihre Distinktheit betonten, rechtfertigten sie ihre Statusposition, stellten also psychologisch Gerechtigkeit her. Für die statushohen Teilnehmer in der illegitimen und gleichzeitig instabilen Bedingung war es hingegen adäquater, beide Gruppen gleich zu bewerten und sich damit kompensatorisch zu verhalten.

dig Erklärungen oder Rechtfertigungen für die Statusunterschiede entwickelten, die von der Manipulation abwichen. Die Folge wären stark heterogene Legitimitätswahrnehmungen innerhalb der Bedingungen. In den quasi-experimentellen Studien hingegen wurden die eigenen Legitimitätswahrnehmungen der Versuchsteilnehmer erfragt; man kann davon ausgehen, dass es sich dabei um relativ stabile Urteile handelte. Zum anderen hatte man es in experimentellen Studien meist mit weniger brisanten Intergruppen-Situationen zu tun. So wurden bei Turner und Brown (1978) Studenten der Geistes- und Naturwissenschaften bezüglich ihrer Diskutierfähigkeiten verglichen; Ellemers und Mitarbeiter (1993) verwendeten künstliche Gruppen. Die in den quasi-experimentellen Studien verwendeten Intergruppen-Situationen waren dagegen viel selbstrelevanter und konfliktreicher. So untersuchten Vanneman und Pettigrew (1972) wie auch Swim und Miller (1999) Weiße und Schwarze in den USA, Tripathi und Srivastava (1981) Muslims und Hindus in Indien, Finchilescu und DeLaRey (1991) Weiße und Schwarze in Süd-Afrika und Schmitt (1998) Ost- und Westdeutsche nach der deutschen Wiedervereinigung.

Dennoch liefern die Experimente wichtige Informationen über Kausalrichtungen, die die quasi-experimentellen Studien zumindest mit den vorhandenen querschnittlichen Designs nicht liefern können. Betrachtet man die Ergebnisse aller Studien in der Zusammenschau, ist die Befundlage besonders überzeugend: Während die quasi-experimentellen Studien die Relevanz der Legitimitätsvariable und die Stärke ihrer Effekte deutlich machen, untermauern die experimentellen Studien die theoretisch angenommene kausale Beziehung.

Die berichteten Ergebnisse legen außerdem die Vermutung nahe, dass - je nach Statusposition der Ingroup - Schuld oder Ärger die Beziehung zwischen Legitimität und Einstellungen mediiert. Swim und Miller (1999) berichten, dass Schuldgefühle die Beziehung zwischen der Wahrnehmung ungerechter Besserstellung und der Einstellung gegenüber ‚affirmative action‘ Programmen vollständig mediierten. Bei Doosje und Mitarbeitern (1998), Schmitt (1998) und Schmitt und Mitarbeitern (im Druck) finden sich Hinweise auf eine Teil-Mediation der Beziehung. Möglicherweise gibt es zwei Pfade, die die Beziehung zwischen Legitimität und Einstellungen vermitteln: Ein direkter Pfad, bei dem allein die kognitive Wahrnehmung von Ungerechtigkeit zu Einstellungsänderungen führt, und ein indirekter Pfad, bei dem der Effekt über Emotionen vermittelt wird. Die Identifikation mit der Ingroup stellt dabei einen möglichen Moderator dar (vgl. Doosje et al., 1998; Doosje et al., 1999). Bei einer hohen Ingroup-Identifikation wäre zu erwarten, dass der Effekt über emotionale Reaktionen vermittelt wird. Alles, was die Gruppe betrifft, ist in diesem Falle

selbstrelevant und kann deswegen starke kollektive Emotionen auslösen, was wiederum Konsequenzen für Einstellungen und Verhaltensabsichten haben sollte. Bei einer geringeren Ingroup-Identifikation hingegen ist die Gruppenmitgliedschaft emotional weniger bedeutsam. Eine Besser- oder Schlechterstellung der eigenen Gruppe kann deswegen zwar kognitiv als legitim oder illegitim bewertet werden, sollte aber kaum emotionale Konsequenzen haben. In diesem Falle wäre nur ein direkter Effekt von Legitimität auf Einstellungen zu erwarten.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Legitimität von Statusunterschieden von großer Bedeutung für die Beziehungen zwischen Gruppen ist. Anhand von Legitimitätswahrnehmungen (und unter Berücksichtigung von Status und Identifikation) kann man vorhersagen, ob mehr oder weniger positive, tolerante und solidarische Einstellungen auf der einen Seite, oder mehr oder weniger negative, ablehnende und konflikthafte Einstellungen auf der anderen Seite zu erwarten sind. Angesichts dieser Bedeutung für die Qualität von Intergruppen-Beziehungen ist es auffallend, dass sich die empirische Forschung bisher nur selten mit der Frage befasst hat, was *Ursachen* für Legitimitätswahrnehmungen sein könnten. Erkenntnisse in dieser Frage könnten das Verständnis bezüglich der psychologischen Prozesse und Mechanismen, die Intergruppen-Beziehungen beeinflussen, in bedeutsamer Weise erweitern. Die Frage stellt das zentrale Anliegen dieser Arbeit dar. Sie wird im Folgenden theoretisch elaboriert und empirisch untersucht.

4 Determinanten wahrgenommener Legitimität

Nachdem im letzten Kapitel deutlich gemacht wurde, welche Konsequenzen mit der Wahrnehmung illegitimer Statusunterschiede verbunden sind, stellt sich nun die Frage, welche Ursachen der Einschätzung von Legitimität zugrunde liegen. Gehen wir dazu zunächst noch einmal einen Schritt zurück und betrachten die in der Einleitung geschilderten Beispiele und die Argumente, die von den dort genannten Gruppen als Begründung ihrer Sichtweise angeführt werden. Frauen beispielsweise rechtfertigen ihren Anspruch auf Gleichberechtigung im Beruf damit, dass es keine Unterschiede zwischen Frauen und Männern gebe, die eine generelle Schlechterstellung von Frauen rechtfertigen würden; Homosexuelle berufen sich auf das für alle Menschen gültige Recht auf Individualität und freie Selbstbestimmung; Schwarze in den USA oder in Südafrika verweisen auf die für alle Menschen gültigen Menschenrechte; Ostdeutsche, die die ungleiche Entlohnung im öffentlichen Dienst in Ost- und Westdeutschland als ungerecht bezeichnen, begründen das teilweise damit, dass für gleiche Arbeit innerhalb von Deutschland gleiche Maßstäbe angelegt werden müssen.

In diesen Beispielen werden *Rechte* eingeklagt, die mit der Zugehörigkeit zu bestimmten *sozialen Kategorien* verbunden sind. Es wird auf *Normen und Werte* referiert, von denen erwartet wird, dass sie für die gesamte soziale Kategorie und nicht nur für eine ihrer Subgruppen Gültigkeit haben. Indem man darauf hinweist, dass die allgemeinen Menschenrechte nicht nur auf bestimmte ethnische oder religiöse Gruppen, sondern auf alle Menschen, oder gesetzlich verbrieft Rechte nicht nur auf einige, sondern auf alle Staatsbürger eines Landes zutreffen, rekurriert man auf eine *gemeinsame Identität auf höherer Ebene* (Mummendey & Wenzel, 1999; Wenzel, 1997, 2000). Werden Menschen oder Gruppen nicht mit gleichen Maßstäben gemessen, obwohl dies als angemessen erscheint, empfindet man Ungerechtigkeit. Es fällt auf, dass Normen einerseits mit einem gewissen Anspruch auf Allgemeingültigkeit verbunden sind, andererseits aber zwischen Menschen durchaus unterschiedliche normative Vorstellungen existieren. Derartige unterschiedliche Vorstellungen können sich auf den Inhalt der Normen, auf ihre konkrete Ausformulierung oder auf den Gültigkeitsbereich der Normen beziehen. Wenzel (1997) bezeichnet Gerechtigkeit in Anlehnung an Mikula (1984) generell als ein "seltsames Gemisch von Objektivem und Subjektivem" (S.108). Aufgrund der Bedeutung von Normen für das Weltbild von Men-

schen und aufgrund ihres präskriptiven Charakters sind Konflikte häufig die Folge von normativen Differenzen.

Bevor auf die Ansätze von Wenzel (1997, 2000) und Mummendey und Wenzel (1999) näher eingegangen wird, sollen zunächst der equity-theoretische Ansatz, sowie verschiedene sozialpsychologische Ansätze auf die Frage nach den Ursachen von Legitimität hin untersucht werden.

4.1 Proportionalität von Inputs und Outcomes in der Equity-Theorie

Die Equity-Theorie (Homans, 1961, 1974; Adams, 1965; Walster, Berscheid & Walster, 1976; Walster, Walster & Berscheid, 1978) hat sich eingehend mit der Frage beschäftigt, wie Gerechtigkeitsurteile entstehen. Sie untersucht allerdings in erster Linie Gerechtigkeit in interpersonalen Beziehungen; jede Beziehung, ob beruflicher, freundschaftlicher, familiärer oder partnerschaftlicher Art, wird dabei als Austauschsituation verstanden, in die man investiert und von der man profitiert. Ob eine Austauschsituation als gerecht oder ungerecht empfunden wird, hängt von der Proportionalität der 'Inputs' und 'Outcomes' ab: Sie ist gerecht, wenn das Verhältnis eigener Inputs und Outcomes dem Verhältnis der Inputs und Outcomes des Austauschpartners entspricht, und ungerecht, wenn die Verhältnisse von Inputs und Outcomes nicht proportional sind. Investiert man z. B. genauso viel wie der Vergleichspartner, bekommt gleichzeitig aber bessere Outcomes, fühlt man sich überbelohnt; investiert man andererseits mehr ohne auch mehr zu bekommen, fühlt man sich unterbelohnt. Eine solche Unproportionalität sollte als unangenehm erlebt werden (siehe Kapitel 3) und dazu motivieren, sich entweder faktisch (durch eine tatsächliche Veränderung von Inputs oder Outcomes) oder psychologisch (durch eine kognitive Umwertung der Inputs oder Outcomes) um eine Wiederherstellung der Proportionalität zu bemühen. Wichtige Fragen in diesem Zusammenhang lauten, wieso die Proportionalitäts-Regel als gerecht wahrgenommen wird, was relevante Inputs und Outputs sind, wer definiert, was relevant ist, und wer ein relevanter Vergleichspartner ist. Mit diesen Fragen sind gleichzeitig die wichtigsten Kritikpunkte verbunden (vgl. Wenzel, 1997, 2000).

Aus welchen Gründen die Proportionalität von Inputs und Outcomes als gerecht bzw. die Unproportionalität von Inputs und Outcomes als ungerecht wahrgenommen wird, wird allerdings von Homans (1974) und Adams (1965) nicht detailliert diskutiert. Adams (1965) verweist lediglich auf Sozialisationsprozesse. Walster, Walster und Berscheid (1978) nehmen an, dass die Regel equitablen Verhaltens eine internalisierte Gruppennorm ist, die vor

den potentiell negativen Folgen der grundsätzlichen menschlichen Selbstsüchtigkeit schützt. Equitables Verhalten läge demnach im langfristigen Eigeninteresse des Menschen. Allerdings gibt Wenzel (1997; 2000) zu bedenken, dass jeder Mensch einer Vielzahl von Gruppen angehört, die sich in ihren Normen unterscheiden und dass die Equity-Theorie nicht deutlich mache, wann welches Normsystem relevant werde.

Der problematischste Punkt der Equity-Theorie besteht wahrscheinlich in der Definition der Relevanz von Inputs und Outcomes. Zum einen ist das Konzept der Inputs sehr weit gefasst. So können nicht nur Leistungen zum Input werden, sondern auch Bedürfnisse, Charaktereigenschaften oder biologische Merkmale. Damit können auch andere Gerechtigkeitsregeln, wie das Bedürfnis- oder das Gleichheitsprinzip, unter die Equity-Regel subsumiert werden. Diese Vagheit ist vielfach kritisiert worden, vor allem wegen der immer gegebenen Möglichkeit von post-hoc Erklärungen und der damit verbundenen Nicht-Falsifizierbarkeit der Theorie (siehe z. B. Wenzel, 1997; Taylor & Moghaddam, 1994). Zum anderen gehen die Equity-Ansätze davon aus, dass die Relevanz von Inputs und Outcomes und damit die Einschätzung von Gerechtigkeit subjektiv ist: "equity is in the eye of the beholder" (Walster et al., 1978, S. 15). Für Homans (1961) ist es wesentlicher Bestandteil des Austauschprozesses, dass über die Relevanz von Inputs und Outcomes verhandelt wird. Was ein Mensch subjektiv als relevanten Input oder Outcome bezeichnet, wird nach Adams von Sozialisationsprozessen, nach Homans von individuellen Werten und nach Walster und Mitarbeitern vom Selbstinteresse bestimmt. Wenzel (1997, S. 45ff; 2000) kritisiert, dass alle drei Erklärungen zu vage bleiben und darüber hinaus individuenzentriert sind. Die Rolle der Gruppenzugehörigkeit für die Definition von Werten und Zielen werde vernachlässigt. Ebenso werde nicht berücksichtigt, dass ein Mensch nicht nur individuelle Interessen verfolgen kann, sondern auch Interessen und Werte seiner Gruppe verfolgen kann. Das individuelle Interesse könne nicht nur deswegen anstelle von Gruppeninteressen in den Hintergrund treten, weil dies im langfristigen Interesse des Individuums liegt, sondern auch, weil sich das Individuum als Gruppenmitglied definiert und damit Interessen und Ziele der Gruppe zu seinen eigenen werden. Das Problem der Relevanz von Inputs und Outcomes wird so von der Equity-Theorie nur unbefriedigend gelöst, so dass auch die allgemeinere Frage nach der Herkunft von Gerechtigkeitsurteilen offen bleibt.

4.2 Beiträge der sozialpsychologischen Intergruppen-Forschung

Das Konzept der Legitimität wird in der empirischen Intergruppen-Forschung vor allem als unabhängige Variable untersucht (vgl. die in den Abschnitten 3.1 und 3.2 vorgestellten Ansätze von Tajfel und Turner, 1986; Montada & Schneider, 1989 und Schmitt, 1998); es gibt nur wenig Versuche, die Ursachen von Legitimitätswahrnehmungen theoretisch zu erklären und empirisch zu untersuchen. Die in den verschiedenen Ansätzen angebotenen Erklärungen für Legitimitätsurteile, die teilweise auf gerechtigkeitspsychologische Ideen zurückgreifen, werden im Folgenden vorgestellt.

4.2.1 Wertekonflikte in der Theorie der sozialen Identität

Die Theorie der sozialen Identität ([SIT],Tajfel & Turner, 1986) nimmt an, dass Statusrelationen als illegitim wahrgenommen werden, wenn Alternativen zum Status quo vorstellbar sind und als normativ besser bewertet werden. Bei statushohen Gruppen sollte die Wahrnehmung normativer kognitiver Alternativen durch Wertekonflikte ausgelöst werden (siehe auch Tajfel, 1974, 1981). Dabei werden allerdings keinerlei Angaben darüber gemacht, wie Wertekonflikte entstehen; die tiefer liegenden Ursachen werden nicht näher diskutiert.

Betrachtet man die Experimente, in denen Legitimität manipuliert wurde (Caddick, 1982; Ellemers et al., 1993; Turner & Brown, 1978), kann man versuchen, Aufschlüsse über das *implizite Verständnis* der Ursachen von Legitimitätswahrnehmungen zu gewinnen. Bei diesen Untersuchungen wird angenommen, dass die Teilnehmer die vom Versuchsleiter eingeführten Statusunterschiede als legitim akzeptieren, wenn diese mit Kompetenzunterschieden einhergehen. Die Statusunterschiede sollten jedoch als illegitim bewertet werden, wenn sie nicht die wirklichen Kompetenzunterschiede widerspiegeln (vgl. Turner & Brown, 1978), wenn die Kompetenz der Gruppen mit unterschiedlich schwierigen Aufgaben ermittelt wurde (vgl. Caddick, 1982), oder das vorher angekündigte Kriterium nachträglich zugunsten einer der beiden Gruppen verändert wurde (Ellemers et al., 1993). Auf einer abstrakteren Ebene implizieren diese Operationalisierungen die Erwartung, dass die Versuchsteilnehmer damit rechnen, in ihrer Rolle als Versuchsteilnehmer so wie alle anderen Versuchsteilnehmer behandelt zu werden und es als ungerecht empfinden, wenn einige von ihnen mit anderen Maßstäben gemessen werden als andere. Es kann nur vermutet werden, dass diese Überlegungen bei den Manipulationsentwicklungen eine Rolle gespielt haben, da keine expliziten Aussagen darüber gemacht werden. Doch passen diese Überle-

gungen zu den Überlegungen, die in der Einleitung zu diesem Kapitel angestellt wurden. Es wird später darauf zurückzukommen sein.

4.2.2 *Höhere moralische Prinzipien in der 'Referent Cognition Theory'*

Folger (1986, 1987) diskutiert eingehend die Faktoren, die für das Empfinden von relativer Deprivation gegeben sein müssen (siehe Kapitel 3.1). Die wahrgenommene Gerechtigkeit der Abläufe, die zum Status quo geführt haben, ist dabei einer von drei Faktoren, die das Gefühl relativer Deprivation beeinflussen. Die tatsächlichen Abläufe werden mit denkbaren alternativen Abläufen ("referent instrumentalities") verglichen; wenn man den Eindruck hat, dass 'es hätte anders laufen können' und dass diese Alternative gerechter gewesen wäre, ist dies ein entscheidender Faktor für das Erleben von relativer Deprivation. Es stellt sich allerdings die Frage, aus welchen Gründen man einige Abläufe als gerechter und andere als weniger gerecht wahrnimmt. Folger (1986, S. 42) verweist hier lediglich auf 'höhere moralische Prinzipien':

In what sense is one set of instrumentalities better than another? Although there may well be a number of possible groups upon which such a comparison could be based, one of the most significant seems likely to be the degree of conformity to accepted practice and higher-order moral principles. In other words, a satisfying set of instrumentalities is one that is well-justified.

Es wird jedoch nicht klar, welche moralischen Prinzipien gemeint sind, wo diese ihren Ursprung haben und wie es dazu kommt, dass sie in einer bestimmten Situation angewendet werden. Ebenso bleibt offen, was unter einer 'akzeptierten Praxis' zu verstehen ist und wieso Regeln einer solchen Praxis befolgt werden. Somit findet sich auch bei Folger, ähnlich wie bei verschiedenen anderen Ansätzen, als Antwort auf die Frage nach der Basis von Legitimitätsurteilen nur der allgemeine Hinweis auf Werte und Prinzipien, deren Ursprung nicht weiter analysiert wird.

4.2.3 *Persönlichkeitseigenschaften und Werte in der Theorie der relativen Privilegierung*

In der Theorie der relativen Privilegierung (Montada & Schneider, 1989; Schmitt, 1998) stehen die Zusammenhänge zwischen Kognition (ungerechte Vorteile), Emotion (Schuld) und Verhalten (Solidarität, Kompensation) im Zentrum der Aufmerksamkeit. Schmitt (1998) stellt allerdings daneben auch die Frage nach der Herkunft der Kognitionen. Er schlägt einen interindividuellen Erklärungsansatz vor und nennt neben der Verfügbarkeit von Informationen auch Persönlichkeitseigenschaften und verschiedene Werthaltungen als

Ursachen für die Entstehung dieser Kognitionen. Konkret untersucht er die Befürwortung des Leistungs-, Gleichheits-, oder Bedürfnisprinzips, den Glauben an eine gerechte Welt (Lerner, 1980), humanistische Werte und Kontrollüberzeugungen. In seiner Studie unter Westdeutschen konnte Schmitt (1998) entsprechend seiner Vorhersagen zeigen, dass die Befürwortung von Leistungs-, Gleichheits-, oder Bedürfnisprinzip einen wichtigen Beitrag zur Vorhersage wahrgenommener Privilegierung leistet. Die Befürwortung dieser Prinzipien wird als in der Person liegend betrachtet, ihre Herkunft nicht hinterfragt. Doch woran liegt es, dass sich einige Menschen bestimmten Werten verpflichten, während andere sich ganz anderen Werten verpflichten? Was - neben reinen Persönlichkeitsunterschieden - kann interindividuelle Unterschiede erklären? Können nicht auch situative und soziale Einflüsse eine Rolle spielen, die unabhängig von stabilen Persönlichkeitseigenschaften wirksam sind? Und woran liegt es, dass bei ein und derselben Person in unterschiedlichen Situationen unterschiedliche Werte zum Ausdruck kommen können? Können nicht auch bei intraindividuellen Unterschieden das konkrete soziale Umfeld, Identifikation und Gruppenprozesse von Bedeutung sein?

4.2.4 Zusammenfassung

Es ist bemerkenswert, dass sowohl bei den sozialpsychologischen wie auch bei den equity-theoretischen Ansätzen die Frage nach dem Ursprung von Legitimitätsurteilen letztlich mit dem Hinweis auf nicht näher erklärte Werte beantwortet wird. Lediglich Schmitt (1998) befasst sich eingehender und auch empirisch mit der Frage, um was für Werte es sich handeln könnte. Doch ist allen Ansätzen gemeinsam, dass die Herkunft der Werte nicht hinterfragt wird oder vage in 'Sozialisationsprozessen' liegend gesehen wird. Die Fragen, die bei der Diskussion von Schmitts Ansatz gestellt wurden, können im Prinzip in gleicher Weise an die anderen Ansätze gestellt werden.

Es soll im Folgenden der Ansatz von Wenzel (1997) dargestellt werden, in dem ein generelles Prinzip zur Ableitung von Gerechtigkeitsurteilen vorgeschlagen wird. Es ermöglicht die Beantwortung der oben gestellten Fragen und bildet zusammen mit dem Modell von Mummendey und Wenzel (1999, Kapitel 4.4) die theoretische Ausgangslage, von der aus Hypothesen bezüglich der Antezedenzen von Legitimitätsurteilen entwickelt werden (Kapitel 4.5).

4.3 Selbstkategorien als Grundlage für Anrechtsbeurteilungen

Wenzel (1997, 2000, 2001, im Druck) präsentiert einen generellen Ansatz zu Urteilen über distributive Gerechtigkeit, dessen Kern in der Deduktion legitimer Ansprüche besteht. Er führt dabei die Tradition der Gerechtigkeitstheorien mit den Annahmen der Selbstkategorisierungs-Theorie (Turner et al., 1987) zusammen und nimmt an, dass die Basis für Gerechtigkeitsurteile in sozialer Identität und Gruppenzugehörigkeiten liegt. Der wahrgenommene legitime Anspruch einer Person wird aus sozialen Kategorien abgeleitet. Mit seinem Ansatz versucht Wenzel wichtige, bisher offen gebliebene Fragen zu lösen, wie z. B. die Individuenzentriertheit einiger Theorien, die damit verbundene Vernachlässigung des sozialen Kontexts und das Problem der Relevanz von Inputs und Outcomes. Ebenso können mit Hilfe des Ansatzes die oben gestellten Fragen beantwortet werden und erklärt werden, wieso Menschen in unterschiedlichen Situationen unterschiedlichen Werten folgen, und wieso sich Menschen in den Werten, denen sie sich verpflichtet fühlen, unterscheiden. Der Ansatz ist dabei nicht relativistisch, weil Normen und Werte nicht als beliebig, sondern als von sozialen Kategorien abhängig gesehen werden, gleichzeitig aber flexibel, weil die Kategorisierung einer Person situationsabhängig variieren kann. Zum Verständnis des Ansatzes müssen zunächst einige grundlegende Annahmen der Selbstkategorisierungs-Theorie erläutert werden.

4.3.1 Grundlegende Annahmen der Theorie der Selbstkategorisierung

Die Theorie der Selbstkategorisierung ("self-categorization theory", [SCT]; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), die als Weiterentwicklung der eher motivational ausgerichteten Theorie sozialer Identität ([SIT], Tajfel & Turner, 1986) verstanden werden kann, beschäftigt sich mit den kognitiven Prozessen, die der Entstehung und Wahrnehmung von Gruppen und Gruppenverhalten zugrunde liegen. Verschiedene Konzepte, wie z. B. die Selbstkategorisierung, die hierarchische Ordnung sozialer Kategorien, Prototypikalität und Depersonalisierung sind grundlegende Bestandteile der SCT und auch für die Annahmen von Wenzel (1997) und Mummendey und Wenzel (1999) bedeutsam.

Der Prozess der Selbstkategorisierung

Selbstkategorien sind die *soziale Kategorien*, denen Menschen sich zugehörig fühlen. Jeder Mensch gehört einer Vielzahl von unterschiedlichen sozialen Kategorien an, die alle mehr oder weniger zu seiner sozialen Identität beitragen und in Abhängigkeit vom aktuellen so-

zialen Kontext unterschiedlich bedeutsam sein können (z. B. könnte sich jemand je nach Situation als Europäer, Wissenschaftler, Jenenser, Jazz-Fan oder Weinliebhaber charakterisieren). Soziale Kategorien kennzeichnen sich in gleicher Weise wie nicht-soziale Kategorien dadurch, dass sie mehr oder weniger *inklusiv* sind, d.h. mehr oder weniger andere Kategorien einschließen. Die Kategorie der Europäer ist z. B. deutlich inklusiver als die Kategorie der Jenenser, da sie neben den Jenensern eine Menge anderer Subgruppen einschließt. Das individuelle Selbst wird in dieser Hierarchie nur als eine, nämlich als die am wenigsten inklusive Selbstkategorie betrachtet. Damit überführt Turner das interpersonale-intergrupale Kontinuum der SIT in das Konzept unterschiedlich inklusiver Selbstkategorien.

Kategorien entstehen, indem Menschen sich in Hinblick auf Ähnlichkeiten und Unterschiede vergleichen; sie basieren auf *sozialen Vergleichsprozessen* (siehe auch Bruner, 1957; Rosch, 1978). Eine gegebene Anzahl von Personen wird mit um so größerer Wahrscheinlichkeit als gleich kategorisiert, je kleiner die Unterschiede zwischen ihnen und je größer die Unterschiede zwischen ihnen und anderen Personen sind. Das Verhältnis der mittleren interkategorialen Unterschiede zu den mittleren intrakategorialen Unterschieden wird als *Meta-Kontrast* bezeichnet und ist ein Maß dafür, wie eindeutig sich eine Gruppe von einer anderen Gruppe abhebt. Der Meta-Kontrast ist ein relatives Maß, da es von der jeweiligen Vergleichsgruppe und den konkreten Vergleichsdimensionen abhängig ist. Auch die *Prototypikalität* eines Gruppenmitglieds kann mittels eines Meta-Kontrasts beschrieben werden: Prototypikalität ist das Ausmaß, indem ein Gruppenmitglied dem Prototypen seiner Gruppe ähnlich ist. Der Prototyp einer Kategorie ist eine abstrakte Größe und beschreibt die Merkmale, Werte, Normen und Regeln, die für die Kategorie typisch und konstitutiv sind; er hat deskriptiven wie auch präskriptiven Charakter. Je ähnlicher eine Person dem Prototypen der Ingroup ist und je mehr sie sich vom Prototypen der Outgroup unterscheidet, desto typischer ist sie für die Ingroup.

Depersonalisierung als Folge von Selbstkategorisierung

In dem Maße, in dem die Unterscheidung zwischen Selbst- und Fremdkategorien salient wird, werden Ähnlichkeiten innerhalb und Unterschiede zwischen den Kategorien akzentuiert. Gleichzeitig steigt die Identifikation mit der Selbstkategorie und man nimmt sich selbst als austauschbares Gruppenmitglied wahr. Dieser Prozess der 'Depersonalisierung' ist außerdem mit Selbststereotypisierung verbunden, d.h. man beginnt sich in Hinblick auf die für die Gruppe typischen Merkmale wahrzunehmen und zu beschreiben. Turner und

Mitarbeiter (1987) nehmen an, dass Depersonalisierung die Grundlage für jegliches gruppenbezogenes Empfinden, Denken und Verhalten ist (z. B. Empathie, Verpflichtung zu gemeinsamen Werten, Kooperation und soziales Hilfeverhalten, Gruppenzusammenhalt, Ethnozentrismus, Diskriminierung, etc.). Turner betont, dass Depersonalisierung kein Verlust an Identität ist. Vielmehr wird die Möglichkeit des Wechsels zwischen verschiedenen Ebenen der Identität als adaptive Funktion verstanden, die es dem Menschen ermöglicht, flexibel auf seine Umwelt zu reagieren.

Bewertung von Selbstkategorien

Turner nimmt mit Rückgriff auf die Annahmen der SIT eine generelle Tendenz zur positiven Bewertung von Selbstkategorien an. Da Bewertungen auf Vergleichen beruhen, ist man bestrebt, in Vergleichen mit anderen Gruppen positiv abzuschneiden. Derartige Vergleiche finden immer vor dem Hintergrund einer gemeinsamen übergeordneten Identität statt. Beispielsweise sind Deutsche und Franzosen Europäer und könnten sich in Hinblick darauf vergleichen, wer 'europäischer' ist. Die Bewertung von Differenz setzt eine Ähnlichkeit auf höherer Ebene voraus, die in der gemeinsamen Zugehörigkeit zu einer inklusiven Kategorie besteht.

The very perception of 'difference' [...] implies a higher level identity in terms of which the comparison took place [...]. 'Apples' and 'oranges' can be compared as 'fruit' [...]. (Turner et al., 1987, S. 48)

Man kann gar von einem dialektischen Verhältnis zwischen Differenz und Ähnlichkeit sprechen, da Differenzen einerseits vor dem Hintergrund einer abstrakteren Ähnlichkeit entstehen, andererseits wiederum mit Bezug auf diese Ähnlichkeit bewertet werden (vgl. Mummendey & Wenzel, 1999, S. 165). Die gemeinsame übergeordnete Kategorie liefert mit ihren prototypischen Merkmalen den normativen Vergleichsstandard, an dem die inkludierten Kategorien gemessen werden. Die Bewertung der Subkategorien ist eine Funktion ihrer relativen Prototypikalität für die übergeordnete Kategorie: Je prototypischer, desto positiver fällt die Bewertung aus, vorausgesetzt, der Vergleichsstandard wird selber positiv bewertet; dies sollte aber normalerweise der Fall sein, da die inklusive Selbstkategorie wie alle anderen Selbstkategorien tendenziell positiv bewertet wird. Unterschiede in der Prototypikalität für die übergeordnete Kategorie bilden somit die Grundlage für unterschiedliche Bewertung.

Dieses Prinzip sollte auf jeder Inklusionsstufe gültig sein, also sowohl für individuelle Mitglieder einer Kategorie als auch für Subgruppen als Mitglieder einer übergeordneten

Kategorie gelten. Ein einzelnes Gruppenmitglied wird innerhalb seiner Gruppe um so attraktiver, je prototypischer es für die Gruppe ist (Hogg, 1993), ebenso, wie eine ganze Subgruppe um so positiver bewertet wird, je prototypischer sie für die inklusive Kategorie ist. Abweichung vom Prototypen wird hingegen negativ bewertet. Das Ausmaß, indem man die eigene Gruppe im Vergleich zu Fremdgruppen attraktiv findet, bezeichnet Turner (1987, S.61) als *Ethnozentrismus*. Ethnozentrismus kann als Selbstwertgefühl auf Gruppenebene verstanden werden und äußert sich in Ingroup-Favorisierung. Aufgrund der Abhängigkeit von Vergleichsdimensionen und der aktuellen Vergleichsgruppe ist Ethnozentrismus relativ. So ist es möglich, dass ein und dieselbe Ingroup im Vergleich zu einer Fremdgruppe besser abschneidet (d.h. prototypischer für die gemeinsame inklusive Kategorie ist), im Vergleich zu einer anderen Fremdgruppe aber schlechter abschneidet (d.h. weniger prototypisch für die inklusive Kategorie ist). Parallel zu der Annahme der SIT, dass Gruppen nach positiver Distinktheit von anderen Gruppen streben, um so ihre positive soziale Identität zu stärken, nimmt die SCT an, dass es eine generelle Tendenz gibt, relative Prototypikalität der Ingroup wahrzunehmen, um ein positives Vergleichsergebnis der Ingroup relativ zur Outgroup zu erreichen.

Valenz der inklusiven Selbstkategorie

Für diese Prozesse ist die Valenz der inklusiven Selbstkategorie ausschlaggebend. Wie schon erwähnt, sollte auch die inklusive Selbstkategorie wie alle Selbstkategorien tendenziell positiv bewertet werden und somit einen positiven Vergleichsstandard darstellen. Doch ist dies nicht zwangsläufig der Fall. Selbstkategorien können auch negativ bewertet werden und somit einen negativen Vergleichsstandard darstellen. So wird z. B. die Kategorie der Deutschen von vielen aufgrund der geschichtlichen Vergangenheit Deutschlands nicht besonders positiv bewertet (vgl. Simon, Pantaleo, & Mummendey, 1995). Prototypikalität für einen negativen Standard ist aber negativ zu bewerten.

In any specific instance what matters is the value of the prototype that is being used as the standard: one likes people that represent positive categories or that are less representative of negative categories. (Turner, 1987, S.58)

Die Bewertung von Subgruppen sollte somit direkt von der Valenz der inklusiven Vergleichsdimensionen abhängig sein. Prototypikalität ist nur positiv, wenn die inklusive Kategorie positiv bewertet wird.

Salienz einer Selbstkategorie

Bei der Vielfalt möglicher Selbstkategorisierungen stellt sich die Frage, nach welchen Prinzipien Kategorien salient werden. Denn nicht alle Selbstkategorien sind immer gleichzeitig salient; vielmehr postulieren Turner und Mitarbeiter (1987) einen ‘funktionalem Antagonismus’ zwischen verschiedenen Ebenen der Kategorisierung: Ist eine bestimmte Selbstkategorie mit ihren intrakategorialen Ähnlichkeiten und interkategorialen Unterschieden salient, so wird die Wahrnehmung von Ähnlichkeiten und Unterschieden zwischen Kategorien auf höheren oder niedrigeren Inklusionsebenen gehemmt.

Die Salienz einer Selbstkategorie ist sowohl von der wahrnehmenden Person als auch von der gegebenen Situation abhängig. Von seiten der Person ist die ‘Verfügbarkeit’ von Kategorien entscheidend; sie ist von vergangenen Erfahrungen, gegenwärtigen Wünschen und Zielen abhängig. Beschäftigt sich z. B. jemand in wissenschaftlicher Hinsicht mit Konflikten zwischen Ost- und Westdeutschen, so ist diese Kategorisierung mit großer Wahrscheinlichkeit chronisch verfügbar. Oakes (1987) bezeichnet die Verfügbarkeit von Kategorien in Anlehnung an Bruner (1957) auch als Beobachter-Bereitschaft (‘perceiver readiness’). Neben der Bereitschaft, eine soziale Kategorie anzuwenden, müssen die Umgebungsreize auf die verfügbare Kategorie passen. ‘Passung’, oder einfach nur ‘Fit’, hat eine strukturelle und eine normative Komponente. Bei strukturellem Fit korrespondieren die wahrgenommenen Ähnlichkeiten und Unterschiede unabhängig von deren Inhalt mit sozialen Kategorien. Je höher diese Korrespondenz ist, desto besser ‘passt’ die Kategorie.

[...] the best-fitting categorization will be that with which observed similarities and differences in individual characteristics, expressed attitudes, behaviour, etc., correlate most highly. (Oakes, 1987, S. 130)

Dieses Konzept entspricht dem Meta-Kontrast Prinzip: Bei einer guten strukturellen Passung ist auch der Meta-Kontrast stark ausgeprägt. Der strukturellen Passung fehlt allerdings der inhaltlich normative Charakter, der mit dem Konzept des ‘normativen Fit’ erfasst wird. Normativer Fit liegt vor, wenn Ähnlichkeiten und Unterschiede nicht einfach nur irgendwie, sondern inhaltlich sinnvoll zu einer bestimmten Kategorie passen. Die wahrgenommenen Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen Personen korrespondieren in diesem Fall mit den Stereotyp-gemäßen Erwartungen. Die Salienz einer Kategorie ist am größten, wenn struktureller und normativer Fit vorliegen und die Kategorie verfügbar ist (Oakes, Turner, & Haslam, 1991; siehe auch Oakes, Haslam, & Turner, 1994, S. 116ff.).

In dieser Konzeption von Salienz wird der interaktionistische Charakter der SCT deutlich: Person und Umwelt interagieren und bestimmen gemeinsam das psychologische Erleben der Welt. Damit vernachlässigt die Theorie weder in behavioristischer Art den Einfluss der Psyche auf die Wahrnehmung, noch koppelt sie die Wahrnehmung in konstruktivistischer Art von der Realität ab. Beide – Person und Umwelt – treffen aufeinander und beeinflussen die aktuelle Wahrnehmung der Welt. Das psychische Erleben ist eng an die Realität geknüpft; es wird aktiv von Zielen und Motiven des Wahrnehmenden beeinflusst und gleichzeitig von realen Gegebenheiten gelenkt.

Zusammenfassung

Die für die gegenwärtige Fragestellung besonders relevanten Annahmen seien im Folgenden noch einmal kurz zusammengefasst: Soziale Kategorien sind bedeutsam, weil Menschen einen wichtigen Teil ihrer Identität aus der Zugehörigkeit zu sozialen Kategorien ziehen und nach einer positiven sozialen Identität streben. Die Identifikation mit einer Kategorie ist mit Depersonalisierung verbunden: Man denkt und handelt als Gruppenmitglied, sieht sich als Gruppenmitglied und identifiziert sich mit den für die Gruppe prototypischen Merkmalen, Werten, Normen und Verhaltensregeln. Der Prototyp der Kategorie hat normativen Charakter, je ähnlicher Gruppenmitglieder oder Subgruppen dem Prototypen der übergeordneten Kategorie sind, desto positiver werden sie bewertet. Zwei Gruppen bewerten sich vor dem Hintergrund einer geteilten Identität auf höherer Ebene; der Prototyp der inklusiven Kategorie dient dabei als normativer Vergleichsmaßstab. Eine positive Bewertung der inklusiven Kategorie vorausgesetzt, wird eine Gruppe dann besser bewertet, wenn sie prototypischer für die inklusive Kategorie ist.

4.3.2 Die primäre Kategorie und die Grenzen der Gerechtigkeit

Soziale Kategorien sind in Wenzels (1997, 2000) gerechtigkeitstheoretischem Ansatz grundlegend, indem sie eine Gerechtigkeitsfrage gleichzeitig definieren und begrenzen. Gerechtigkeitsfragen werden immer innerhalb eines gewissen Rahmens und in Bezug auf bestimmte soziale Kategorien gestellt. Nicht immer ist der Rahmen so weit gesteckt wie in den eingangs angeführten Beispielen, bei denen es um allgemeine Menschenrechte ging; häufig ist die Gruppe der Betroffenen klar umgrenzt, z. B. wenn es um gerechte Behandlung eines Schülers innerhalb einer Schulklasse oder um die gerechte Verteilung von Hausarbeit innerhalb einer Familie geht. Wenzel bezeichnet mit dem Begriff der *“Rezipienteneinheit”* die Person oder Gruppe, deren legitimer Anspruch beurteilt werden soll.

Dabei kann eine Kategorie jeden Inklusionsniveaus zur Rezipienteneinheit werden: Es können die Ansprüche eines Individuums ebenso wie die Ansprüche einer Minderheiten-Gruppe, eines Berufsstandes, einer Stadt oder eines ganzen Staates beurteilt werden. Neben der Rezipienteneinheit, deren konkreter Anspruch beurteilt wird, gibt es andere Einheiten, die ebenfalls von der Gerechtigkeitsfrage betroffen sind, z. B. ein anderes Individuum, die Gruppe der Mehrheit, ein vergleichbarer Berufsstand, eine andere Stadt oder ein benachbarter Staat. Sie sind potentielle andere Rezipienten und ihre Ansprüche sind grundsätzlich mit denen der konkreten Rezipienteneinheit vergleichbar. Wenzel bezeichnet die Kategorie aller potentiellen Rezipienten als *“primäre Kategorie”*. Alle Einheiten, die nicht in der primären Kategorie enthalten sind und somit von der Gerechtigkeitsfrage nicht betroffen sind, sind *“Non-Rezipienten”*. Die primäre Kategorie legt somit die Grenzen einer konkreten Gerechtigkeitsfrage fest, für alle innerhalb dieser Grenzen ist die Gerechtigkeitsfrage relevant, für alle außerhalb der Grenzen ist sie irrelevant. Wenn es z. B. um die Frage geht, ob Besoldungsunterschiede im öffentlichen Dienst zwischen Ost- und Westdeutschland gerecht sind, dann besteht die primäre Kategorie aus allen Personen, die in Deutschland im öffentlichen Dienst beschäftigt sind. Andere Branchen innerhalb von Deutschland oder Menschen, die im öffentlichen Dienst anderer Länder beschäftigt sind, sind *“Non-Rezipienten”*. Bei Wenzel impliziert das keine Wertung, wie sie etwa dem Begriff der ‘moralischen Exklusion’ (Opotow, 1990) innewohnt, sondern beschreibt lediglich einen Gültigkeitsbereich, der subjektiv ist und für jeden Vergleichskontext und für jede Gerechtigkeitsfrage unterschiedlich sein kann.

Während moralische Exklusion häufig als eine fixe Bestimmung solcher sozialen Kategorien erscheint, die aus der Perspektive einer Person niemals in irgendeiner Weise Anspruch auf Gerechtigkeit haben [...], variiert die primäre Kategorie mit dem sozialen (auch kulturellen und historischen) Kontext, mit der speziellen Aufteilungssituation, mit der Identität und den Motiven des Beurteilers. (Wenzel, 1997, S. 149)

Damit wird Gerechtigkeit und der Gültigkeitsbereich von Gerechtigkeit von den Regeln der Kategoriensalienz abhängig (siehe Kapitel 4.3.1), d.h. von der strukturellen und normativen Passung der situativen Reize und von der Bereitschaft des Beobachters, eine bestimmte Kategorie wahrzunehmen, welche durch Erfahrungen, Ziele und Motive beeinflusst wird.

4.3.3 *Das fundamentale Gerechtigkeitsprinzip*

Der psychologische Prozess der Kategorisierung wird von Wenzel als grundlegend für jede Gerechtigkeitsentscheidung betrachtet. Aufbauend auf dem Postulat von Perelman (1967), dass Gleiche gleich behandelt werden sollen, nimmt er an, dass man seinen legitimen Anspruch ermittelt, indem man sich mit gleich Kategorisierten anderen vergleicht. Dabei erwartet man, *genauso behandelt zu werden, wie alle anderen Mitglieder seiner Kategorie*. Der Prototyp (Rosch, 1978; Turner et al., 1987) einer Kategorie repräsentiert das, was für die Kategorie exemplarisch und repräsentativ ist und stellt insofern für alle inkludierten Elemente einen Vergleichsmaßstab dar. Wenzel (1997) folgert, dass “die prototypische Behandlung in einer sozialen Kategorie der normative Standard für die Behandlung sozialer Einheiten ist, die ihr aktuell zugehörig betrachtet werden” (S.160). Man erwartet, Anspruch auf das zu haben, was für diese Kategorie typisch ist. Darüber hinaus kann eine Rezipienteneinheit, die dem Prototypen der Kategorie besser entspricht als eine andere, aus ihrer besseren Normentsprechung einen höheren legitimen Anspruch auf typische Outcomes ableiten.

Dabei muss berücksichtigt werden, dass der Prototyp der primären Kategorie nicht immer gleich, sondern flexibel und kontextabhängig ist. Je nach Vergleichsgruppe können unterschiedliche prototypische Dimensionen der primären Kategorie vergleichsrelevant werden. Vergleicht man z. B. Deutsche mit Italienern, so wird die inklusive Kategorie der Europäer anders beschrieben, als wenn man Deutsche mit Engländern vergleicht (vgl. Waldzus, Mummendey & Wenzel, in Vorbereitung). Somit ist auch der legitime Anspruch, der aus der Prototypikalität für die primäre Kategorie abgeleitet wird, kontextabhängig.

4.3.4 *Subkategorisierungen in der primären Kategorie*

Die primäre Kategorie kann nicht nur selber auf jeder möglichen Inklusionsstufe angesiedelt sein; Wenzel betont, dass sie auch mehr oder weniger differenziert und in Subkategorien aufgeteilt sein kann. Ist die primäre Kategorie homogen und nicht weiter unterteilt, werden alle Rezipienteneinheiten als Gleiche wahrgenommen und haben dementsprechend auch gleiche Ansprüche. Wird die primäre Kategorie aber differenziert wahrgenommen und in zwei oder mehr Subgruppen unterteilt, können unterschiedliche Ansprüche geltend gemacht werden. Innerhalb jeder Subgruppe gilt dann zwar weiterhin das von Wenzel postulierte Gerechtigkeitsprinzip, dass gleich Kategorisierte gleich behandelt werden sollen, doch muss dieses Prinzip nicht mehr zwischen den Subgruppen gelten. Der naheliegende

Maßstab, der zur Beurteilung ihrer Ansprüche herangezogen wird, ist die Prototypikalität der Subgruppen für die primäre Kategorie: Ist eine Subgruppe prototypischer und damit normativer als die andere, hat sie einen höheren Anspruch auf die für die primäre Kategorie typische Behandlung. Es ist wichtig, zu betonen, dass es sich immer nur um *wahrgenommene* Prototypikalität handelt, über die zwischen den Subgruppen mehr oder weniger große Einigkeit besteht.

Wenzel beschreibt die möglichen Subkategorisierungen der primären Kategorie auf einem Kontinuum von maximal individuierend bis maximal deindividuiierend. Werden die einzelnen Rezipienteneinheiten differenziert und in allen ihren Eigenheiten wahrgenommen, liegt Individuierung vor; wird zwischen den verschiedenen Rezipienteneinheiten hingegen nicht unterschieden, sondern werden alle gleichermaßen als Mitglieder der primären Kategorie betrachtet, liegt maximale Deindividuation vor. Wenzel beschreibt die verschiedenen Gerechtigkeitsprinzipien anhand dieses Kontinuums. Das von ihm angenommene fundamentale Gerechtigkeitsprinzip entspricht dem *Gleichheitsprinzip* (gleich Kategorisierte sollen gleich behandelt werden) und gilt immer für alle Mitglieder einer undifferenzierten Kategorie, unabhängig von deren Abstraktheit. Es betont die gemeinsame Kategorienzugehörigkeit, vernachlässigt Unterschiede zwischen den Mitgliedern und ist deswegen ein deindividuiierendes Prinzip. Werden Personen nicht als einander ähnliche Gruppenmitglieder, sondern als individuell unterschiedlich oder als verschiedenen Kategorien zugehörig betrachtet, kommen andere Gerechtigkeitsprinzipien zum Tragen. Das *Beitragsprinzip* ist beispielsweise ein individuierendes Prinzip, da hier Unterschiede in den Beiträgen jeder Rezipienteneinheit berücksichtigt werden. Das *Bedürfnisprinzip* wird bei Wenzel ebenfalls als deindividuiierendes Prinzip verstanden. Wenzel räumt zwar ein, man könne “Bedürfnisse durch den Rekurs auf die untergeordnetste Kategorie des Individuums oder auf die abstrakteste Kategorie der Menschen [...] legitimieren” (1997, S. 156), doch gibt er zu bedenken, dass allgemein menschliche Bedürfnisse weitaus überzeugender zu rechtfertigen seien als die individuellen Bedürfnisse eines Einzelnen. Die Berücksichtigung individueller Bedürfnisse ist für Wenzel eher eine Frage von Altruismus in interpersonalen Beziehungen als eine Frage von Gerechtigkeit.

Es stellt sich damit die Frage, unter welchen Umständen welche Gerechtigkeitsprinzipien zum Tragen kommen. Diese Frage lässt sich wiederum mit dem Verweis auf die Regeln der Kategoriensalienz beantworten. Liegt eine hohe Salienz der primären Kategorie vor, ist mit Depersonalisierung und deindividuiierenden Gerechtigkeitsprinzipien zu rechnen. Sind

Subkategorisierungen salient, ist damit zu rechnen, dass differenzierende Gerechtigkeitsprinzipien angewendet werden.

4.3.5 *Empirische Evidenz*

In verschiedenen Studien konnte gezeigt werden, dass Selbstkategorisierung und Prototypikalität für Anrechtsbeurteilungen von Bedeutung sind. So untersuchte Wenzel (2000) im Rahmen einer größeren längsschnittlichen Feldstudie, die sich mit Identität und sozialen Konflikten bei Ost- und Westdeutschen nach der Wiedervereinigung befasste (siehe Mummendey, Klink, Mielke, Wenzel, & Blanz, 1999; Mummendey, Mielke, Wenzel, & Kanning, 1996), inwieweit die Selbstkategorisierung als deutsch (primäre Kategorie) die wahrgenommene Verteilungsgerechtigkeit zwischen Ost- und Westdeutschland (Subkategorien) beeinflusst. An beiden untersuchten Messzeitpunkten (1994 und 1995) bewerteten Ostdeutsche ihre eigene ökonomische Situation schlechter als die der Westdeutschen. Es zeigte sich, dass Ostdeutsche diese Situation als um so ungerechter empfanden, je stärker sie sich als deutsch kategorisierten. Dabei hatten weder die Selbstkategorisierung als Ostdeutsche noch die Interaktion beider Selbstkategorisierungen (ostdeutsch und deutsch) einen Einfluss auf den wahrgenommenen Anspruch. Dieses Ergebnis bestätigt Wenzels Vorhersage und kann theoriekonform interpretiert werden: Je stärker sich Ostdeutsche als deutsch kategorisierten, desto mehr betrachteten sie West- und Ostdeutsche als gleichberechtigte Deutsche. Die gemeinsame Zugehörigkeit zur primären Kategorie der Deutschen bildete die Grundlage für die Wahrnehmung gleicher Ansprüche in Bezug auf Lebensstandard und ökonomische Verhältnisse. Das Erleben von Ungerechtigkeit war Folge davon, dass die Erwartung, Anspruch auf gleiche ökonomische Verhältnisse zu haben, verletzt worden war.

In einer anderen Studie untersuchte Wenzel (im Druck) den Einfluss von Prototypikalität auf Gerechtigkeitsurteile. Anlässlich eines von den Medien vielbeachteten Beschlusses der Europäischen Union [EU] im Dezember 1997, die Türkei nicht als Beitrittskandidat zur EU zuzulassen, befragte Wenzel Deutsche, inwieweit sie diesen Beschluss für gerecht hielten. Dabei mussten die Teilnehmer unter anderem angeben, wie typisch Deutsche und Türken für Europa seien. Es zeigte sich, dass der Beschluss der Europäischen Union als um so gerechter bewertet wurde, je höher die wahrgenommene Prototypikalität der Deutschen im Vergleich zu der der Türken war. Die Wahrnehmung relativ größerer Prototypikalität der Deutschen für die primäre Kategorie der Europäer diente als Grundlage, um die Nicht-

Zulassung der Türkei zur EU zu rechtfertigen. Gleichzeitig zeigte sich, dass die Teilnehmer die eigene Subgruppe für um so prototypischer für Europa hielten, je mehr sie sich damit identifizierten, deutsch zu sein. Damit wurde der subjektive und selbstwertdienliche Charakter von Prototypikalitätswahrnehmungen deutlich. Ein Aspekt der Studie ist allerdings kritisch zu betrachten: Es ist nicht klar, ob die Türkei tatsächlich als Subkategorie der primären Kategorie Europa und damit als potentielle Rezipienteneinheit angesehen wurde. Die Wahrnehmung der Türkei als Teil Europas ist zwar nicht erforderlich, um einen Beschluss bezüglich ihres Kandidatenstatus in der Europäischen Union zu beurteilen, wohl aber, um die Prototypikalität der Türkei für Europa einzuschätzen. Wird die Türkei nicht als Teil Europas angesehen, so ergibt sich zwangsläufig eine Nicht-Prototypikalität auf typisch europäischen Attributen (wie sie in dieser Studie verwendet wurden), und es dürfte schwierig sein, ihre Prototypikalität überhaupt einzuschätzen. Da damit zu rechnen ist, dass die Meinungen bezüglich der politischen, geographischen, wirtschaftlichen oder kulturellen Zugehörigkeit der Türkei zu Europa sehr unterschiedlich sind, ist das Maß für Prototypikalität in dieser Studie möglicherweise nicht valide.

Die Ergebnisse aus einer Reihe von drei weiteren Studien (Wenzel, 2001) unterstützen die Hypothese, dass die Identifikation mit der primären Kategorie die Anspruchsdeduktion beeinflusst. Wenzel ließ jeweils Gruppen von 6 Teilnehmern am Computer Scrabble-Spiele spielen und gab ihnen die Rückmeldung, ihre Gruppe wäre entweder im Generieren von *vielen*, oder im Generieren von *langen* Wörtern besonders gut gewesen und bekäme deswegen eine Belohnung von 10 DM. Die Teilnehmer hatten dann die Aufgabe, die Belohnung auf die sechs Gruppenmitglieder aufzuteilen. Dazu wurden ihnen die angeblichen Einzelleistungen der Gruppenmitglieder in Bezug auf Länge und Anzahl der generierten Wörter gezeigt. Identifikation mit der Gruppe wurde a posteriori gemessen (Studie 1) oder manipuliert (Studie 2 und Studie 3). Hoch identifizierte Teilnehmer schätzten den Belohnungsanspruch des Gruppenmitglieds, das die besondere Fähigkeit der Gruppe (besonders viele oder besonders lange Wörter zu generieren) am besten repräsentierte, höher ein, als Teilnehmer, die sich weniger stark identifizierten (Studie 1). Dies war auch dann der Fall, wenn der Anspruch des typischen Gruppenmitglieds mit dem eigenen individuellen Interesse auf hohe Belohnung (Studie 2) oder mit dem Interesse der Ingroup (Studie 3) kollidierte.

4.3.6 Zusammenfassung

Basierend auf dem Prozess sozialer Kategorisierung wird in Wenzels Ansatz ein fundamentales Gerechtigkeitsprinzip angenommen, demzufolge man erwartet, dass gleich kategorisierte soziale Einheiten gleich behandelt werden. Der legitime Anspruch einer Rezipienteneinheit wird aus der primären Kategorie abgeleitet, wobei der Prototyp dieser Kategorie den normativen Vergleichsstandard darstellt. Werden alle Rezipienteneinheiten (Individuen oder Subgruppen) als Gleiche kategorisiert, hat jeder Anspruch auf das, was für die primäre Kategorie typisch ist. Erhalten einzelne Rezipienteneinheiten aber unterschiedliche Outcomes, wird dies entweder als ungerecht wahrgenommen oder muss durch Prototypikalitätsunterschiede gerechtfertigt werden. Dem deindividuierenden Gleichheitsprinzip stellt Wenzel das individuierende Beitragsprinzip gegenüber, das zur Anwendung kommt, wenn Rezipienteneinheiten nicht als Gleiche kategorisiert, sondern in ihrer Unterschiedlichkeit betrachtet werden. Damit hat das Gleichheitsprinzip einen eher intrakategorialen Fokus, während das Beitragsprinzip einen interkategorialen oder interindividuellen Fokus hat. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass ein interkategoriales Beitragsprinzip (Vergleich der Beiträge zweier Subgruppen) durch ein intrakategoriales Gleichheitsprinzip auf höherer Inklusionsstufe (Wahrnehmung der Subgruppen als gleichberechtigte Rezipienteneinheiten einer gemeinsamen übergeordneten Kategorie) abgelöst werden kann.

Mit Hilfe dieses Ansatzes können die oben gestellten Fragen und offen gebliebenen Probleme (siehe Kapitel 4.2.3) gelöst werden. So können intraindividuelle Unterschiede im Befolgen von Werten und Normen damit erklärt werden, dass in verschiedenen Situationen verschiedene Kategorien salient sein könnten und dadurch verschiedene Gerechtigkeitsprinzipien zum Tragen kommen. Nimmt man in einer Situation in erster Linie Differenzen zwischen zwei Subgruppen wahr, kommt das Beitragsprinzip zum Tragen; steht in einer anderen Situation die übergeordnete gemeinsame Identität der beiden Subgruppen im Vordergrund, kommt hingegen das Gleichheitsprinzip zur Anwendung. Auch interindividuelle Unterschiede im Befolgen von Werten und Normen können mit Hilfe der Kategoriensalienz erklärt werden. Darüber hinaus können Differenzen in Bezug auf die Wahrnehmung des Prototypen (bzw. in Bezug auf wahrgenommene Ähnlichkeiten zum Prototypen) Ursache für interindividuelle Unterschiede sein. Auch wenn zwei Menschen in gleicher Weise zwischen zwei Subgruppen unterscheiden und entsprechend des Beitragsprinzips urteilen,

kann es aufgrund von unterschiedlichen Vorstellungen über die normativen Standards Differenzen geben.

Darüber hinaus kann der Ansatz die equity-theoretische Frage nach der Relevanz von Inputs und Outcomes lösen (vgl. Wenzel, 1997, im Druck): Relevant ist, was prototypisch ist. Ebenso ist es relevant, wenn ein Mitglied den Prototypen durch deviantes Verhalten in Frage stellt. Irrelevant ist hingegen alles, was nichts mit dem Prototypen der primären Kategorie zu tun hat. Darüber hinaus ist der Ansatz nicht individuenzentriert, ohne jedoch gleichzeitig die individuelle Ebene als eine Ebene möglicher Selbstkategorisierung zu vernachlässigen. Sozialer Kontext, Identität und Gruppenzugehörigkeiten bilden den Kern für die Erklärung von Gerechtigkeitsurteilen.

4.4 Die Bedeutung der relativen Prototypikalität für Intergruppen-Beziehungen

Inklusive Kategorien spielen nicht nur bei Gerechtigkeitsurteilen eine Rolle, sondern sind auch für die Qualität von Intergruppen-Beziehungen bedeutsam. Sie beeinflussen die Einstellungen gegenüber Andersartigkeit und das Entstehen von Diskriminierung und Toleranz zwischen Gruppen. Gerechtigkeit und Diskriminierung sind dabei eng verwandte Konzepte:

What is regarded as legitimate differentiation from the one's party viewpoint, however, may be regarded as social discrimination from the other's party viewpoint. Social discrimination and justice are thus two sides of the same coin. (Mummendey & Wenzel, 1999, S.165)

Mummendey und Wenzel (1999) fokussieren in ihrem Modell zum einen auf die Bedeutung, die der inklusiven Kategorie für die *Einstellungen* gegenüber Fremdgruppen und das damit verbundene *Verhalten* Fremdgruppen gegenüber zukommt, und zum anderen auf die *Prozesse*, die zur Wahrnehmung von Prototypikalität führen und damit die kognitive Repräsentation der inklusiven Kategorie beeinflussen.

4.4.1 Die Bewertung intergruppaler Andersartigkeit

Das Leitmotiv des Ansatzes von Mummendey und Wenzel (1999) stellt die bereits in der Einleitung dieser Arbeit aufgeworfene Frage dar, was dazu führt, dass die Fremdheit anderer Gruppen manchmal als faszinierend und bereichernd, und manchmal als abstoßend und bedrohlich erlebt wird (Graumann, 1997). Es wird untersucht, welche Prozesse der Bewertung von Andersartigkeit zugrunde liegen und wie positive Beziehungen zwischen

andersartigen Gruppen möglich sind, ohne gleichzeitig auf Andersartigkeit verzichten zu müssen.

Die bisherige Forschung zu Reaktionen auf Differenz und Ähnlichkeit zwischen Gruppen hat eher uneindeutige Ergebnisse geliefert. So erwartet die ‘belief congruence theory’ (Rokeach, 1960), dass Ähnlichkeit Sympathie hervorruft, während die SIT erwartet, dass die Ähnlichkeit einer anderen Gruppe die Distinktheit der eigenen Gruppe bedroht und damit Ablehnung provoziert. Zwar gibt es einige Versuche, diese widersprüchlichen Vorhersagen zu vereinbaren (z. B. Diehl, 1988, 1990; Roccas & Schwartz, 1993), doch bleiben diese unbefriedigend. Nach der SIT könnte man des weiteren vermuten, dass Ähnlichkeit nur dann Sympathie hervorruft, wenn eine geteilte Identität beider Subgruppen auf höherer Ebene salient wird und die Unterschiedlichkeit in dem Hintergrund tritt (siehe Gaertner et al., 1994). In einem solchen Fall hätte man es aber eher mit Sympathie zwischen Ingroup-Mitgliedern als mit Toleranz fremder Outgroup-Mitglieder zu tun. Darüber hinaus kann die Identität der Subgruppen in vielen Fällen nicht einfach überwunden werden (vgl. Hewstone & Brown, 1986); im Gegenteil, die Berücksichtigung von gewachsenen Identitäten kann als zentral für die Überwindung von Konflikten angesehen werden (Berry, 1984a, 1984b, 1991; Hornsey & Hogg, 2000).

Mummendey und Wenzel (1999) postulieren, dass Toleranz und Diskriminierung nicht so sehr von Ähnlichkeit oder Differenz per se abhängen, sondern von der *Bedeutung*, die der Differenz zugeschrieben wird. Dabei greifen die Autoren auf die Annahmen der SCT (Turner et al., 1987) und das Konzept der Prototypikalität zurück (siehe Kapitel 4.3.1). Differenz sollte positiv bewertet oder zumindest akzeptiert werden, insofern sie nicht mit den normativen Vorgaben der inklusiven Kategorien in Konflikt gerät. Der normative Charakter der inklusiven Kategorie ergibt sich daraus, dass diese Kategorie eine Selbstkategorie ist, man sich mit Selbstkategorien identifiziert und nach Akzeptanz und positiver Bewertung innerhalb der Kategorie strebt (Hogg & Abrams, 1993). Entsprechend sind die prototypischen Merkmale, Normen, Werte und Regeln einer Selbstkategorie für alle Mitglieder dieser Kategorie handlungsleitend – ein gewisses Maß an Identifikation vorausgesetzt (Hogg & Vaughan, 1998; Jetten, Spears, & Manstead, 1996; Turner, 1991). Darüber hinaus haben Normen eine noch grundlegendere Funktion: Dadurch, dass sie eine geteilte Auffassung über die adäquate Wahrnehmung der Welt widerspiegeln, reduzieren sie Unsicherheit (Hogg & Abrams, 1993) und definieren Identität (Turner, 1991).

Einige Autoren sehen Normen nicht nur als Eigenschaften sozialer Kategorien, sondern soziale Kategorien selbst als Normen an (McGarty & Turner, 1992). Nur aufgrund von sozialer Interaktion kann ein Konsens darüber entstehen, in welcher Art und Weise Umweltreize üblicherweise kategorisiert werden. McGarty und Turner (1992) führen aus:

A dining table could be categorized as ‘firewood’ or ‘paperweight’ or ‘religious relic’ but most of the time we all tend to see it as a dining table. [...] categories that people actually use originate and are acquired in social interaction and [...] the social context is a major constraint of the way in which we categorize things. [...] categorizing is a social normative process anchored in our reference group memberships [...]. (S. 256)

Dadurch, dass jede soziale Kategorie das Produkt sozialer Interaktion ist, hat jede Kategorie einen grundlegend normativen Charakter.

Für die Bewertung von Andersartigkeit stellt sich damit die entscheidende Frage, ob die wahrgenommene Andersartigkeit einer fremden Gruppe mit den Normen der inklusiven Kategorie in Einklang steht – oder ob sie so stark abweicht, dass sie als Bedrohung wahrgenommen wird. Während die Andersartigkeit einer Gruppe im letzten Fall abgelehnt werden sollte, weil sie positiv bewertete Normen verletzt, sollte sie im ersten Falle jedoch als positiv, vielleicht sogar als bereichernd erlebt werden.

4.4.2 *Projektion und Perspektivendivergenz*

Wenn es ein allgemeines Bedürfnis nach einer positiven sozialen Identität gibt (Tajfel & Turner, 1986), sollten Gruppen dazu tendieren, sich selbst als besonders prototypisch für die inklusive Kategorie wahrzunehmen, um im Vergleich mit anderen Gruppen besser abzuschneiden. Mummendey und Wenzel postulieren einen aktiven Prozess der *Projektion* von Ingroup-Merkmalen auf die inklusive Kategorie, der dem ‘false consensus effect’ (Ross, Greene, & House, 1977) auf individueller Ebene ähnelt. Indem die Ingroup ihre eigenen typischen Merkmale auf die inklusive Kategorie überträgt, um prototypischer als andere Gruppen zu sein, macht sie sich zum normativen Standard. Da andere Gruppen den solchermaßen ethnozentrisch definierten Normen zwangsläufig nicht entsprechen können, werden sie als negativ abweichend wahrgenommen. Differenz wird dann zur Devianz, die von der Ingroup als Rechtfertigung für Abwertung und negative Behandlung herangezogen werden kann.

Diese von subjektiven Interessen und Motiven gesteuerte Wahrnehmung bewegt sich allerdings innerhalb bestimmter, von der Realität vorgegebener Grenzen⁵. Zwar ist es für statushohe Majoritäten meist kein Problem, die eigenen Normen zu allgemeinen Maßstäben zu erheben; bei statusniedrigen Gruppen oder Minoritäten ist das aber weniger wahrscheinlich. Es ist in vielen Fällen zu erwarten, dass es zwischen Gruppen einen gewissen Konsens darüber gibt, wessen Eigenschaften die prototypischeren sind. Trotzdem sollte sich bei allen Gruppen die Tendenz, die eigene Prototypikalität zu überschätzen, finden lassen. Mummendey und Wenzel (1999) erwarten, dass sich diese Tendenz in einer *Perspektivendivergenz* äußert, die trotz eines generellen Konsens bestehen kann. So zeigte sich in einer unserer Studien (Wenzel, Mummendey, Weber, & Waldzus, 2001, Studie 2), dass West- und Ostdeutsche sich zwar darin einig waren, dass Westdeutsche die ‘typischeren’ Deutschen seien; dennoch wurden westdeutsche Merkmale von Westdeutschen selbst für typischer gehalten als von Ostdeutschen. Eine solche Perspektivendivergenz wird als grundlegend für das Empfinden von Diskriminierung verstanden:

Both groups construe social reality on the basis of their respective normative notions and goals and, correspondingly, may represent the social context differently. They differ with respect to the ways in which they categorize the social world. There is a conflict over the adequate social categorization itself; social discrimination is the secondary phenomenon. (Mummendey & Wenzel, 1999, S.166)

Stimmen beide Gruppen in ihrer Wahrnehmung von Prototypikalität jedoch vollkommen überein, so wird unterschiedliche Behandlung nicht als Diskriminierung, sondern als gerechtfertigte soziale Differenzierung verstanden. Stimmen sie aber nicht überein, behandelt z. B. eine statushohe Gruppe die statusniedrige schlechter, als diese meint, es aufgrund ihrer Prototypikalität, d.h. aufgrund ihrer Normentsprechung, verdient zu haben, wird Diskriminierung empfunden. Diese Konzeption wird auch in Mummendey und Wenzels Definition von Diskriminierung deutlich:

Social discrimination is an ingroup’s subjectively justified unequal, usually disadvantageous, evaluation or treatment of an outgroup, that the latter (or an outside observer) would deem unjustified. (1999, S.159)

⁵ ‘Realität’ wird hier nicht als etwas Objektives oder Wahres verstanden, das unabhängig von der menschlichen Wahrnehmung existiert, sondern als *sozial geteilte Wahrnehmung* einer wie auch immer gearteten Realität, die gewachsen und veränderbar ist und als solche das Denken und Handeln von Menschen beeinflusst. (vgl. auch Spears, Jetten & Doosje, im Druck).

4.4.3 Prototypikalität und Einstellungen gegenüber der Fremdgruppe

Unabhängig vom Vorliegen eines Konsens oder einer Perspektivendivergenz und unabhängig von der absoluten Höhe der Prototypikalität ist damit zu rechnen, dass Einstellungen gegenüber Fremdgruppen mit zunehmender Ingroup-Prototypikalität negativer werden. Je größer die wahrgenommene Prototypikalität der Ingroup, desto eher sollte die Andersartigkeit einer Fremdgruppe als Infragestellung der eigenen Weltsicht empfunden werden und negative Bewertung legitimieren. Einstellungen und Verhaltensintentionen einer fremden Gruppe gegenüber sollten hingegen um so positiver ausfallen, je relativ prototypischer die fremde Gruppe im Vergleich zur eigenen Gruppe wahrgenommen wird. Das Entsprechen oder Abweichen von der inklusiven Norm rechtfertigt eine positive bzw. negative Bewertung der Fremdgruppe. Die Bewertung von Andersartigkeit hängt somit von der mehr oder weniger ethnozentrischen Repräsentation der inklusiven Kategorie ab.

4.4.4 Wege zur Toleranz: Komplexität der inklusiven Kategorie

Der Schlüssel zur Toleranz und gegenseitiger Wertschätzung liegt also in der Reduktion der wahrgenommenen relativen Prototypikalität der Ingroup und damit in der Frage, was die Ursachen für Prototypikalitätswahrnehmungen sind. Mummendey und Wenzel beschäftigen sich hier neben der Rolle der Identifikation (vgl. dazu Wenzel et al., 2001) vor allem mit der Komplexität der inklusiven Kategorie (vgl. dazu auch Waldzus, Mummendey, Wenzel, & Weber, 2001). Es kommt hier auf die mehr oder weniger große Offenheit der inklusiven Kategorie an. Ist der normative Standard großzügig gefasst, kann Andersartigkeit eher toleriert werden. Bei einer *komplexen* inklusiven Kategorie ist nicht - wie bei einer *einfach* definierten inklusiven Kategorie - durch einfache Merkmalsausprägungen genau festgelegt, was prototypisch und damit normativ ist. Im Gegenteil, vielfältige Merkmalsausprägungen gelten hier als gleichermaßen charakteristisch. Beispielsweise hätte jemand, der als typisch europäische Religion lediglich den Katholizismus nennt, eine einfachere Vorstellung von Europa in Bezug auf dieses Merkmal als jemand, der neben dem Katholizismus auch andere religiöse Orientierungen, wie etwa den Protestantismus oder das Judentum nennt. Bei einer komplexen inklusiven Kategorie kann nicht eine Gruppe allein die Vielfalt prototypischer Merkmale repräsentieren. Die Merkmale der eigenen Gruppe mögen *auch* prototypisch sein, die anderer Gruppen können aber *ebenso* prototypisch sein. Obwohl die Differenz zwischen eigener und fremder Gruppe nicht aufgehoben ist, entspricht die fremde Gruppen in gleicher Weise den normativen Vorgaben

der inklusiven Kategorie wie die eigene Gruppe und wird deswegen nicht als deviant empfunden. Mummendey und Wenzel (1999) erwarten, dass eine komplexe Vorstellung von der inklusiven Kategorie Projektion hemmt und so indirekt Toleranz gegenüber Andersartigkeit fördert.

4.4.5 Empirische Evidenz

Die Annahmen des Modells sind bereits eingehend empirisch überprüft und dabei weitgehend bestätigt worden. Im folgenden seien zwei Studien (Wenzel, Mummendey, Weber, & Waldzus, 2001, Studien 1 & 2) berichtet, die Evidenzen für die Perspektivendivergenz und für den Zusammenhang zwischen relativer Ingroup-Prototypikalität und negativer Outgroup-Bewertung liefern. In der ersten Studie wurden BWL- und Psychologie-Studenten in Bezug auf ihre wechselseitige Prototypikalität für Studenten insgesamt und in Bezug auf ihre Einstellungen zueinander befragt. Um die wahrgenommene Prototypikalität zu messen, wurde den Teilnehmern eine Liste mit Eigenschaften vorgelegt, die entweder für die eigene oder für die fremde Gruppe typisch und hinsichtlich der Valenz ausbalanciert waren. Die Aufgabe der Teilnehmer bestand darin, einzuschätzen, wie die Eigenschaften (a) auf BWL-Studenten, (b) auf Psychologie-Studenten und (c) auf Studenten insgesamt zutreffen. Aus den resultierenden Eigenschaftsprofilen wurde mit Hilfe der euklidischen Metrik (Bortz, 1993) ein Index für die Ähnlichkeit zwischen dem Profil der jeweiligen Subgruppe und dem Profil der inklusiven Kategorie ermittelt. Indem die beiden Ähnlichkeitsmaße voneinander abgezogen wurden, erhielt man schließlich ein Maß, das die relative Prototypikalität der jeweiligen Ingroup für die inklusive Kategorie darstellte. Neben der wahrgenommenen Prototypikalität wurden die Einstellungen gegenüber der jeweils anderen Gruppe erfragt. Die Studenten mussten beispielsweise angeben, wie sympathisch ihnen die andere Gruppe ist, ob sie Austausch zwischen den Gruppen befürworten und wie sie sich normalerweise gegenüber Studenten der anderen Gruppe verhalten. Außerdem wurde die Identifikation mit der Subgruppe und mit der inklusiven Kategorie gemessen. Die Ergebnisse bestätigten eindrucksvoll die Vorhersagen: Zum einen lag ein genereller Konsens zwischen BWL- und Psychologie-Studierenden dahingehend vor, dass Psychologie-Studenten die typischeren Studenten sind. Innerhalb dieses Konsens offenbarte sich aber eine perfekte Perspektivendivergenz: Die Prototypikalität von Psychologie-Studenten wurde von Psychologie-Studenten selber höher eingeschätzt als von BWL-Studenten, während anders herum die Prototypikalität von BWL-Studenten von BWL-Studenten selber höher

eingeschätzt wurde als von Psychologie-Studenten. Außerdem lag ein eindeutiger Zusammenhang zwischen relativer Prototypikalität der Ingroup und der Bewertung der Fremdgruppe vor: Je relativ prototypischer die Ingroup sich selbst wahrnahm, desto negativer fielen die Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber aus.

Ähnliche Ergebnisse lieferte die bereits oben erwähnte zweite Studie (Wenzel et al., 2000, Studie 2), die unter West- und Ostdeutschen durchgeführt wurde. Prototypikalität und Einstellungen wurden in ähnlicher Weise gemessen wie in der ersten Studie. Es zeigte sich, dass die Subgruppen darin übereinstimmten, dass Westdeutsche die typischeren Deutschen seien, dass aber trotzdem eine Perspektivendivergenz vorlag: Die Prototypikalität der Westdeutschen wurde von Westdeutschen selber höher eingeschätzt als von Ostdeutschen. Hinsichtlich der wahrgenommenen Prototypikalität der Ostdeutschen gab es allerdings keine Unterschiede zwischen den Subgruppen. Interessant war darüber hinaus, dass die Beziehung zwischen Prototypikalität und Einstellungen von der Identifikation mit der inklusiven Kategorie moderiert wurde. Bei Teilnehmern, die sich stark als Deutsche identifizierten, fand sich wie erwartet, dass mit zunehmender relativer Prototypikalität der eigenen Gruppe die Ablehnung der Fremdgruppe stärker wurde. Bei Teilnehmern hingegen, die sich nur schwach mit den Deutschen identifizierten, fand sich der umgekehrte Zusammenhang: Mit zunehmender Prototypikalität der eigenen Gruppe wurde die andere Gruppe positiver bewertet. Wenzel und Mitarbeiter (2000) spekulieren, dass Deutschland für diese Teilnehmer keine positive Kategorie darstellte, mit der sie sich identifizieren konnten und diskutieren als mögliche Ursache das aufgrund der deutschen Vergangenheit häufig problematische Verhältnis vieler Deutscher zu ihrer nationalen Identität. Angenommen, die schwache inklusive Identifikation einiger Teilnehmer hätte diesen Hintergrund gehabt, wäre es logisch nachvollziehbar, dass *Unprototypikalität* – nicht Prototypikalität – für die inklusive Kategorie positiv bewertet wurde. Diese Interpretation der Daten macht deutlich, dass die Valenz der inklusiven Kategorie von entscheidender Bedeutung sein kann. Die vermuteten Zusammenhänge sollten nur gelten, wenn die inklusive Kategorie positiv bewertet wird. Wird sie hingegen negativ bewertet, ist damit zu rechnen, dass sich die Zusammenhänge umkehren.

Ebenfalls liegen Evidenzen dafür vor, dass Komplexität die Projektion von Eigengruppen-Merkmalen hemmt (siehe Waldzus et al., 2001). In verschiedenen Untersuchungen wurden die Teilnehmer aufgefordert, sich entweder darüber Gedanken zu machen, worin die Vielfalt Europas besteht (komplexe Bedingung) oder sich darüber Gedanken zu machen, worin

das Charakteristische Europas besteht (einfache Bedingung). Als Subgruppen wurden Deutsche und Polen gewählt. Es zeigte sich, dass die deutschen Teilnehmer in der komplexen Bedingung die Deutschen für relativ weniger prototypisch für Europa hielten, verglichen mit den Teilnehmern in der einfachen Bedingung. Darüber hinaus fand sich wie erwartet der Zusammenhang zwischen Ingroup-Prototypikalität und Intergruppen-Einstellungen. Je relativ prototypischer die Deutschen im Vergleich zu Polen für Europa wahrgenommen wurden, desto negativer fielen die von den Teilnehmern geäußerten Einstellungen Polen gegenüber aus.

4.4.6 Zusammenfassung

Der Ansatz unterstreicht die Bedeutung der inklusiven Kategorie für die Bewertung von Andersartigkeit. Die Andersartigkeit einer Outgroup wird positiv oder negativ bewertet, je nachdem, wie prototypisch die Ingroup für die inklusive Kategorie im Vergleich zur Outgroup ist. Es wurde theoretisch vorhergesagt und empirisch bestätigt, dass die Bewertung um so negativer ausfällt, je größer ihre relative Abweichung der Fremdgruppe von den normativen Vorgaben des Prototypen ist. Mummendey und Wenzel (1999) nehmen dabei an, dass die Wahrnehmung von Devianz als Rechtfertigung für negative Bewertung und Behandlung dient.

Die Bewertung von Andersartigkeit ist allerdings nicht nur vom Wesen der Subgruppe abhängig, sondern auch von der Struktur und Repräsentation der inklusiven Kategorie. Bei ethnozentrisch und eng definierten Normen der inklusiven Kategorie ist es deutlich wahrscheinlicher, dass fremde Gruppen als abweichend wahrgenommen werden als bei einer komplexen inklusiven Kategorie. Eine komplexe Repräsentation der inklusiven Kategorie kann deswegen als ein Weg zu größerer Akzeptanz von Andersartigkeit betrachtet werden.

Ob allerdings die negative Bewertung oder Behandlung einer Fremdgruppe als Diskriminierung zu bezeichnen ist, hängt auch von der Perspektive der Fremdgruppe ab. Sind sich alle (Ingroup, Outgroup und Dritte) einig, dass eine Gruppe geltenden Normen nicht entspricht, obwohl sie als Mitglied der inklusiven Kategorie diesen Normen entsprechen sollte, und haben alle außerdem ähnliche inhaltliche Vorstellungen von diesen Normen, werden alle Beteiligten eine negative Bewertung dieser Gruppe als angemessen und gerechtfertigt empfinden. In diesem Falle läge eine von allen Seiten gebilligte soziale Differenzierung vor, die aber nicht als Diskriminierung bezeichnet werden könnte. Hingegen ist es sehr wahrscheinlich, dass Konflikte entstehen und Diskriminierung erlebt wird, wenn

eine Gruppe ihr Verhalten der anderen gegenüber als normativ gerechtfertigt empfindet, während die andere differierende normative Vorstellungen hat und ihre Bewertung als ungerecht erlebt. Konflikte entspringen dann unterschiedlichen Vorstellungen über den Inhalt sozialer Kategorien, d.h. entweder werden unterschiedliche Normen als gültig oder akzeptierte Normen als unterschiedlich erfüllt wahrgenommen. Diskriminierung kann insofern als Wettstreit um die 'richtige' Sicht der Welt verstanden werden. Damit wird deutlich, dass das Erleben von Diskriminierung ganz so wie das Erleben von Gerechtigkeit die Folge subjektiver Normvorstellungen ist, die zwar in gewisser Weise sozial geteilt sind und damit auch sozial validiert werden, die aber doch zwischen Gruppen stark variieren können und keine objektive Verankerung haben.

4.5 Prototypikalität als Basis für Legitimitätsurteile

Die Repräsentation der inklusiven Kategorie ist zentral für die Ableitung von Gerechtigkeitsurteilen (Wenzel, 1997, 2000) und die Bewertung von Andersartigkeit (Mummendey & Wenzel, 1999). Es wird im Folgenden argumentiert, dass sie auch die Grundlage für die Wahrnehmung legitimer oder illegitimer Statusunterschiede darstellt.

4.5.1 Legitimität von Statusunterschieden als Gerechtigkeitsurteile

Wenn man Statusunterschiede als legitim oder illegitim beurteilt, urteilt man darüber, ob es gerecht ist, dass die Ingroup gerade diese und keine andere Statusposition innehat, ob sie nicht vielleicht einen legitimen Anspruch auf eine andere Statusposition hätte und ob ein bestimmter Statusunterschied zwischen zwei Gruppen gerechtfertigt ist. Legitimität in diesem Sinne kann als besondere Form eines Gerechtigkeitsurteils verstanden werden. Dabei geht es hier nicht wie bei distributiven Gerechtigkeitsurteilen um die Gerechtigkeit von Güterverteilungen (vgl. Taylor & Moghaddam, 1994), sondern in erster Linie um die Frage, ob unterschiedliche soziale Wertungen, unterschiedliches Prestige und Ansehen gerecht oder ungerecht sind. Unterschiedliche Zugänge zu materiellen Ressourcen, zu Macht und Einfluss können, müssen aber nicht mit Statusunterschieden verbunden sein (siehe Kapitel 2.1). Die Bewertungsunterschiede sind Folge von teilweise sehr komplexen sozialen Vergleichen in Bezug auf wertbehaftete Vergleichsdimensionen (z. B. Leistung, Fähigkeiten, Persönlichkeitsunterschiede, Moral, etc.) (Tajfel & Turner, 1986; Ellemers, 1993). Bei natürlichen Gruppen ist es sogar häufig der Fall, dass Statusunterschiede geschichtlich gewachsen sind und eine Gruppe traditionell höheres Ansehen genießt, ohne

dass genau zurückverfolgt werden könnte, was die Statusunterschiede verursacht hat. Dazu kommt die Schwierigkeit, dass ein einmal errungener Status dazu tendiert, sich selbst zu bestätigen (Brown, 1999): Gruppen sind angesehen, weil sie immer schon angesehen waren oder weil sie viel Einfluss haben. Dabei kann es dann schnell passieren, dass eine so gewachsene Statusposition nicht mit aktuellen Maßstäben übereinstimmt, die für Gerechtigkeitsurteile herangezogen werden, und deswegen als illegitim beurteilt wird.

4.5.2 *Prototypikalität als Basis für Legitimitätsurteile*

Wenn nun die Beurteilung der Legitimität von Statusunterschieden als eine Beurteilung von legitimen Ansprüchen verstanden werden kann, können die Ideen von Wenzel (1997, 2000) auf diesen Fall übertragen werden. Aus der Zugehörigkeit zu einer bestimmten primären Kategorie lassen sich Ansprüche auf eine bestimmte Statusposition ableiten – genauer genommen auf die Statusposition, die für diese Kategorie typisch ist. Wenzels fundamentales Gerechtigkeitsprinzip, dass Gleiche gleich behandelt werden sollen, kann dahingehend umformuliert werden, dass Gleiche auch gleich bewertet werden sollen und Anspruch auf gleichen Status haben. Z. B. wäre zu erwarten, dass Westdeutsche, die Ost- und Westdeutsche als Gleiche kategorisieren, negative Vorurteile gegenüber Ostdeutschen für ungerechter halten als Westdeutsche, die beide Gruppen nicht als Gleiche kategorisieren. Darüber hinaus kann die Wahrnehmung unterschiedlicher Prototypikalität einerseits die Ursache für unterschiedliches Ansehen sein, andererseits aber auch herangezogen werden, um bereits bestehende, auf anderem Wege zustande gekommene Unterschiede im Ansehen zu rechtfertigen. Der präskriptive Charakter der inklusiven Kategorie (McGarty & Turner, 1992; Mummendey & Wenzel, 1999) führt dazu, dass eine Entsprechung der positiv bewerteten Normen, d.h. hohe Prototypikalität, hoch angesehen ist, während eine normative Abweichung, d.h. niedrige Prototypikalität, geringgeschätzt wird (Turner et al., 1987). So sollte es als gerecht empfunden werden, wenn eine gesellschaftliche Gruppe, die für eine positive inklusive Kategorie prototypisch ist, höheres Ansehen genießt als eine weniger prototypische Gruppe. Dieses Prinzip sollte für jede Ebene der Inklusion, also auch für Statuspositionen innerhalb einer Gruppe gelten. So formuliert Ridgeway (1993, S. 112): “[...] efforts to gain or exercise status in a group are legitimate when they are in accord with group norms governing the status system.” Eine Statusposition wird als legitim empfunden, wenn sie mit der wahrgenommenen Prototypikalität übereinstimmt. Damit ist es wichtig, darauf hinzuweisen, dass gesellschaftlicher Status häufig völlig unabhängig von

der in Frage stehenden Prototypikalität entstanden sein kann, weil er, wie oben schon bemerkt, weitaus komplexere Ursachen haben kann.

Ein gegebener Statusunterschied zwischen einer statushohen Gruppe A und einer statusniedrigen Gruppe B sollte also als gerecht empfunden werden, wenn Gruppe A im Vergleich zu Gruppe B als prototypischer wahrgenommen wird. Umgekehrt sollte er als ungerecht empfunden werden, wenn Gruppe B als ebenso prototypisch oder gar prototypischer als Gruppe A wahrgenommen wird. So können z. B. farbige Deutsche die abschätzigste Bewertung, mit der sie häufig konfrontiert werden, vor allem deswegen als ungerecht empfinden, weil sie sich als typische Deutsche fühlen. In jedem Falle nehmen diejenigen, die den Status quo als gerecht empfinden, andere Prototypikalitäten wahr, als diejenigen, die den Status quo als ungerecht empfinden. Dies impliziert einen Dissens in der Repräsentation der inklusiven Kategorie und den zur Beurteilung herangezogenen Normen (Mummendey & Wenzel, 1999; siehe Abschnitt 4.5.4).

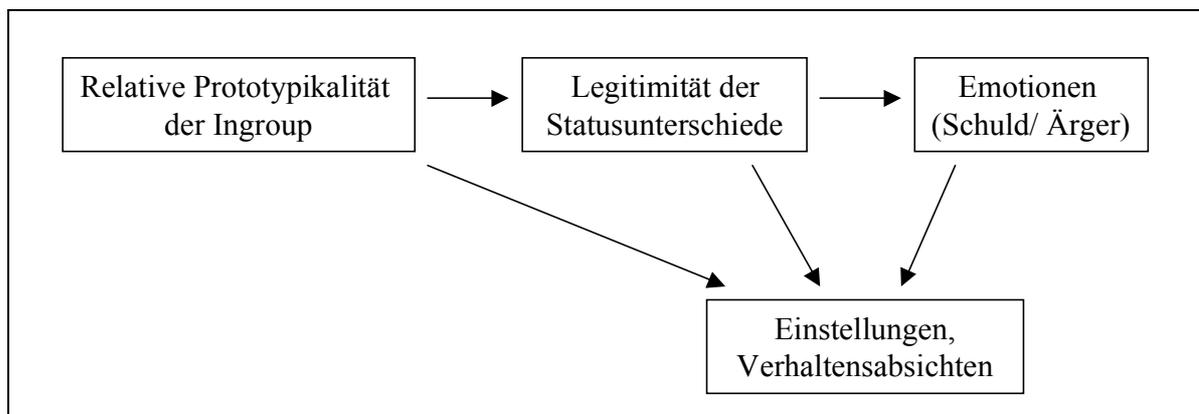
Es wird gleichzeitig klar, dass die *Statusposition* der Gruppe entscheidend dafür ist, ob wahrgenommene Prototypikalität der Ingroup zu Legitimitäts- oder Illegitimitätswahrnehmungen führt. Aus der Perspektive der statusniedrigeren Gruppe werden Statusunterschiede mit zunehmender Ingroup-Prototypikalität *illegitimer*; aus der Perspektive der statushöheren Gruppe hingegen werden sie mit zunehmender Ingroup-Prototypikalität *legitimer*.

Darüber hinaus muss berücksichtigt werden, dass diese Zusammenhänge nur dann gelten sollten, wenn die inklusive Kategorie *positiv* bewertet wird. Nur Prototypikalität für einen positiven Standard kann Ansprüche rechtfertigen. Prototypikalität für einen negativen Standard ist hingegen selbst negativ und sollte dazu führen, dass sich die angenommenen Zusammenhänge umkehren: Bei einem negativen Vergleichsstandard müsste geringe Prototypikalität hohen Status und hohe Prototypikalität geringen Status rechtfertigen. Wenzel und Mitarbeiter konnten (2001, Studie 2; siehe Kapitel 4.4.5) erste Anhaltspunkte dafür liefern, dass die Valenz der inklusiven Kategorie bedeutsam sein kann: Bei Westdeutschen, die sich niedrig mit den Deutschen identifizierten, führte hohe Ingroup-Prototypikalität zu positiven Einstellungen gegenüber Ostdeutschen, während sie zu negativen Einstellungen führte, wenn sich die Westdeutschen stark mit den Deutschen identifizierten. Es liegt nahe, anzunehmen, dass niedrige Identifikation hier mit einer negativen Bewertung der inklusiven Kategorie einherging.

4.5.3 Ein allgemeines Modell

Alle bis hierher aufgestellten Annahmen lassen sich in einem gemeinsamen Modell darstellen (siehe Abbildung 1). Legitimität sollte einerseits von wahrgenommener Prototypikalität beeinflusst werden und andererseits erhebliche Konsequenzen für Emotionen, Einstellungen und Intergruppen-Beziehungen haben. Dabei liegt es nahe, einen indirekten Effekt von Prototypikalität auf Einstellungen anzunehmen, der über wahrgenommene Legitimität vermittelt wird. Der direkte Effekt ist von Mummendey und Wenzel (1999) bereits theoretisch angenommen und empirisch bestätigt worden (siehe Kapitel 4.4.3). Die wahrgenommene relative Prototypikalität einer Gruppe sollte Rechtfertigungsgrundlage sowohl für allgemeine Statusunterschiede als auch für individuell geäußerte Einstellungen sein. Andererseits sollte die wahrgenommene Legitimität von Statusunterschieden selber Einstellungen rechtfertigen und Emotionen auslösen; Emotionen sollten dabei zusätzlich die geäußerten Einstellungen beeinflussen. Die Effekte sind außerdem von der Statusposition der Ingroup und der Valenz der inklusiven Kategorie abhängig.

Abbildung 1: Allgemeines Modell zu Ursachen und Folgen von Legitimität



4.5.4 Perspektivendivergenzen in Legitimitätsurteilen

Die von Mummendey und Wenzel (1999) postulierte Perspektivendivergenz zwischen zwei Gruppen in Bezug auf ihre wahrgenommenen Prototypikalitäten sollte zwangsläufig auch mit einer Perspektivendivergenz in Bezug auf die wahrgenommene Legitimität der Statusunterschiede einhergehen. Sehen beide Gruppen die Ingroup als relativ prototypischer im Vergleich zur Outgroup an (kein Konsens), so sollte der Statusunterschied von der statushohen Gruppe für gerecht und von der statusniedrigen Gruppe für ungerecht gehalten werden. Besteht ein Konsens darüber, dass eine der beiden Gruppen die insgesamt

prototypischere ist, aber innerhalb dieses Konsenses eine Perspektivendivergenz besteht, sollte das für die Legitimitätsurteile bedeuten, dass der Statusunterschied an und für sich von beiden Gruppen für gerechtfertigt gehalten wird, dass es aber Differenzen über das Ausmaß des Statusunterschiedes gibt. Wenn Gruppen dazu tendieren, die eigene Prototypikalität zu überschätzen, ist damit zu rechnen, dass statusniedrige Gruppen den Statusunterschied als zu groß empfinden, während statushohe Gruppen ihn als gerecht, wenn nicht sogar als zu klein empfinden. In jedem Falle ist zu erwarten, dass statusniedrige Gruppen den Statusunterschied illegitimer bewerten als statushohe.

Die vier möglichen Kombinationen der Legitimitätswahrnehmungen bei statusniedrigen und statushohen Gruppen können in Bezug auf ihr Konfliktpotential und die Wahrscheinlichkeit von sozialem Wandel verglichen werden. Der wahrscheinlich brisanteste Fall liegt vor, wenn die statushohe Gruppe die Statusunterschiede für gerechtfertigt hält, während die statusniedrige Gruppe sie für ungerechtfertigt hält. Kommt es bei der statusniedrigen Gruppe zu sozialem Protest (was auch von verschiedenen anderen Variablen abhängig ist; vgl. Klandermans, 1997; Simon et al., 1998), fühlt sich die statushohe Gruppe in ihren subjektiv wahrgenommenen legitimen Ansprüchen bedroht. Sofern sich nicht eine Gruppe den Argumenten der anderen Seite annähert oder ein Kompromiss gefunden wird, sind soziale Konflikte die Folge. Wenn allerdings beide Gruppen die Statusunterschiede übereinstimmend für illegitim halten, ist mit raschem sozialen Wandel zu rechnen. In diesem Fall sollten beide Gruppen an der Überwindung der Ungerechtigkeit arbeiten. Natürlich können auch hier Konflikte entstehen, wenn beispielsweise die statushohe Gruppe lediglich symbolische Akte unternimmt oder Gleichberechtigung schneller als erreicht ansieht als die statusniedrige Gruppe. In dem unwahrscheinlichen Fall, dass die Statusunterschiede von der statushohen Gruppe als illegitim, von der statusniedrigen aber als legitim angesehen werden, ist auch mit positivem und solidarischen Verhalten von seiten der statushohen Gruppe zu rechnen. In dem Fall schließlich, in dem beide Gruppen den Status quo für gerecht und legitim halten, sollte die Stabilität am größten sein. Konflikte sind dann ebenfalls unwahrscheinlich.

4.5.5 Die Hypothesen

Die Annahmen bezogen auf die Antezedenzen von wahrgenommener Legitimität können folgendermaßen zusammengefasst werden:

- (H1a) Eine statushohe Gruppe empfindet die eigene Statusposition als *um so legitimer, je relativ prototypischer für die inklusive Kategorie* sie sich im Vergleich zur statusniedrigen Fremdgruppe wahrnimmt. Dieser Effekt ist unabhängig vom Vorliegen eines Dissenses über die adäquate soziale Kategorisierung.
- (H1b) Die relative Prototypikalität der Subgruppen für die gemeinsame inklusive Kategorie stellt Grundlage und Ursache von Legitimitätswahrnehmungen dar.
- (H2) Die *Valenz der inklusiven Kategorie* moderiert den Zusammenhang zwischen relativer Prototypikalität und der wahrgenommenen Legitimität von Statusunterschieden. Ein hoher Status kann nur durch Prototypikalität gerechtfertigt werden, wenn die inklusive Kategorie positiv bewertet wird. Bei einer negativen inklusiven Kategorie dreht sich der Zusammenhang um.
- (H3) Der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität ist von der Statusposition der Ingroup abhängig. Während bei *statushohen* Gruppen wahrgenommene relative Prototypikalität der Ingroup dazu führt, dass die Statusunterschiede für *legitim* gehalten werden, bewirkt wahrgenommene relative Prototypikalität der Ingroup bei *statusniedrigen* Gruppen, dass die Statusunterschiede für *illegitim* gehalten werden. Voraussetzung ist eine positiv bewertete inklusive Kategorie.
- (H4) Aufgrund der Perspektivendivergenz bei der wahrgenommenen Prototypikalität der Ingroup sollten statusniedrige Gruppen die Statusunterschiede generell für illegitimer halten als statushohe Gruppen.

In Bezug auf die Konsequenzen wahrgenommener Legitimität für Emotionen, Einstellungen und Verhaltensintentionen werden zu Replikations- und Validierungszwecken folgende Hypothesen aufgestellt:

- (H5) Eine statushohe Gruppe empfindet um so mehr *Schuld*, je illegitimer sie die Statusunterschiede beurteilt. Werden die aktuellen Statusunterschiede von außen in Frage gestellt, fühlt sich eine statushohe Gruppe um so *bedrohter*, je legitimer sie die Statusunterschiede beurteilt. Legitimität und Schuld korrelieren negativ, während Legitimität und Bedrohung positiv korrelieren.

- (H6) Schuldgefühle führen zu positiven, Bedrohungsgefühle zu negativen Einstellungen und Verhaltensintentionen der statusniedrigen Outgroup gegenüber.
- (H7) Legitimität von hohem Status hat einen direkten negativen Effekt auf Einstellungen und Verhaltensintentionen der statusniedrigen Fremdgruppe gegenüber. Daneben gibt es einen indirekten Effekt, der über Schuld- und Bedrohungsgefühle vermittelt wird.
- (H8) Eine statusniedrige Gruppe empfindet um so mehr Ärger, je illegitimer sie die Statusunterschiede beurteilt. Legitimität und Ärger sind negativ korreliert.
- (H9) Ärger bewirkt negative Einstellungen und Verhaltensintentionen der Fremdgruppe gegenüber.
- (H10) Legitimität von niedrigem Status hat einen direkten positiven Effekt auf Einstellungen und Verhaltensintentionen der statushohen Fremdgruppe gegenüber. Daneben gibt es einen indirekten Effekt, der über Ärger vermittelt wird.

Da es in dieser Arbeit primär um die Vorhersage von Legitimität und erst an zweiter Stelle um die Effekte von Legitimität geht, werden die Effekte von konvergierenden oder divergierenden Legitimitätswahrnehmungen zwischen den Subgruppen, d.h. die Berücksichtigung beider Perspektiven, hier nicht empirisch untersucht. Diese Aufgabe muss auf spätere Arbeiten verschoben werden.

4.5.6 Überblick über die empirischen Studien

Sechs empirische Untersuchungen wurden durchgeführt, um die Hypothesen zu überprüfen. In den ersten beiden Studien wurde anhand von korrelativen Daten der Zusammenhang von Prototypikalität und Legitimität (H1a), sowie die Effekte von Legitimität auf Emotionen und Einstellungen (H5, H6 und H7) untersucht. Dabei wurden natürliche Intergruppen-Kontexte gewählt. In einer dritten Studie wurde die Valenz der inklusiven Kategorie experimentell manipuliert, um die erste Moderationshypothese (H2) zu testen. Zusätzlich wurden Einstellungen gemessen, so dass auch der Effekt von Legitimität auf Einstellungen (H7) untersucht werden konnte. Die Studien 4, 5 und 6 beschäftigen sich mit der Manipulation von Prototypikalität, um die erste Hypothese (H1b) kausal zu testen. Dabei verwendete Studie 4 einen natürlichen Intergruppen-Kontext, während sich die Studien 5 und 6 künstlichen Gruppen zuwenden. Die letzten beiden Studien manipulieren außerdem die Statusposition der Ingroup und untersuchen den Einfluss der Statusposition auf Legiti-

mität (H4) und auf den Zusammenhang von Prototypikalität und Legitimität (H3). So kann außerdem der Einfluss von Legitimität auf Emotionen und Einstellungen nicht nur bei statushohen Gruppen (H5, H6 und H7) sondern auch bei statusniedrigen Gruppen (H8, H9 und H10) überprüft werden.

5 Studie 1: Eine korrelative Studie unter BWL-Studierenden

Zu Beginn der empirischen Untersuchungsreihe stehen zwei Studien, die anhand korrelativer Daten untersuchen sollten, ob sich der erwartete Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität überhaupt finden lässt. Dabei wurden zunächst nur statushohe Gruppen untersucht. Es wurde der zentralen Frage nachgegangen, ob bei Mitgliedern statushoher Gruppen die wahrgenommene Legitimität der eigenen Statusposition positiv mit der wahrgenommenen relativen Prototypikalität der eigenen Gruppe korreliert. Daneben wurde in diesen zwei Studien auch der Zusammenhang zwischen Legitimität und Intergruppen-Emotionen und -Einstellungen untersucht, um die in Kapitel 3 berichteten Forschungsergebnisse zu untermauern.

Als Intergruppen-Kontext für die erste Studie wurde das Verhältnis von Universitäts- und Fachhochschul-Studierenden gewählt. Dabei stellten BWL-Studierende von Universitäten die statushohe Untersuchungsgruppe dar, während BWL-Studierende von Fachhochschulen die statusniedrige Vergleichsgruppe repräsentierten. BWL-Studierende insgesamt dienten als übergeordnete inklusive Kategorie für beide Subgruppen. Die Unterschiede zwischen Universitäten und Fachhochschulen, die Bedeutung dieser Unterschiede für die Ausbildung und den Arbeitsmarkt und deren zukünftige Entwicklung sind seit einigen Jahren zu einem brisanten Thema der Bildungspolitik geworden. Nicht nur, weil eine Bildungsreform angestrebt wird, sondern auch, weil Ausrichtung und Reputation von Universitäten und Fachhochschulen für berufliche Perspektiven bedeutsam sind, ist dieses Thema für die Studierenden relevant. Die Unterschiede zwischen Universitäten und Fachhochschulen lassen sich folgendermaßen charakterisieren: Die Universitäten auf der einen Seite haben sich den Humboldtschen Bildungsidealen und der Freiheit von Forschung und Lehre verpflichtet. Nicht nur die Professoren sollen frei und unabhängig Themen wählen und bearbeiten können; auch die Studenten sollen innerhalb gewisser Grenzen Kurse und Seminare frei wählen, die Dauer ihres Studiums beeinflussen, Schwerpunkte setzen und Zusatzfächer studieren können. Die Studenten werden forschungsorientiert und grundlegend in ihrem Fach ausgebildet und sollen am Ende des Studiums in der Lage sein, wissenschaftlich zu arbeiten. Der Bezug der theoretischen Ausbildung zu Anwendung und Berufspraxis variiert zwischen den Fächern erheblich. Fachhochschulen auf der anderen Seite sind eindeutig praxis- und anwendungsorientiert. Das drückt sich in dem angebotenen Fächerspektrum und in der Organisation des Studiums aus. Die Studenten arbeiten in Klassen und erhalten

Stundenpläne, der zeitliche Rahmen des Studiums ist genau vorgegeben. Forschung wird nur in eingeschränktem Maße betrieben; entsprechend werden keine Doktorandenprogramme angeboten. Traditionell gilt ein Universitätsabschluss als fundierter und theoretisch anspruchsvoller. Mit der besseren Reputation und der höheren Selbständigkeit sind meist auch bessere Berufsperspektiven verbunden. Dieses traditionelle Rollenverhältnis ist allerdings im Wandel begriffen. Mit der stark gestiegenen Anzahl von Studierenden und den gleichzeitig gesunkenen Bildungsausgaben hat sich zum einen die Qualität der Universitätsausbildung verschlechtert. Mit den veränderten Anforderungen der Wirtschaft hat sich zum anderen die Reputation der Fachhochschulen verbessert. Um die Universitäten zu entlasten und den Anforderungen der Wirtschaft zu entsprechen, ist eine Bildungsreform im Gespräch, die zum Ziel hat, die Fachhochschulen zu fördern und die Masse der Studenten von den Universitäten auf die Fachhochschulen umzulenken. Insofern ist das Rollen- und Statusverhältnis zwischen Universitäten und Fachhochschulen momentan von einer gewissen Instabilität gekennzeichnet.

Es bot sich aus verschiedenen Gründen an, BWL-Studierende von der Universität Jena zu befragen. Zum einen wird das Fach Betriebswirtschaftslehre sowohl von der Universität Jena als auch von der Fachhochschule Jena angeboten; in beiden Studiengängen sind eine große Anzahl von Studierenden eingeschrieben. Zum anderen kommt es in Jena häufiger vor, dass BWL-Studierende, die Schwierigkeiten mit dem Universitätsstudium haben, an die Fachhochschule wechseln. Damit ist ein Statusunterschied zwischen den beiden Gruppen gegeben. Allerdings musste empirisch sichergestellt werden, dass sich die BWL-Studierenden von der Universität (im Folgenden 'Uni-BWL-Studenten' genannt) im Vergleich zu BWL-Studierenden von der Fachhochschule (im Folgenden 'FH-BWL-Studenten' genannt) tatsächlich als statushöher wahrnehmen. Dazu wurde ein Vortest durchgeführt, in dem 22 zufällig ausgewählte Uni-BWL-Studenten gefragt wurden, wie sie ihr 'allgemeines Ansehen' und ihre beruflichen Perspektiven im Vergleich zu FH-BWL-Studenten einschätzen. Sie gaben wie erwartet an, im Vergleich zu FH-BWL-Studenten ein höheres Ansehen zu genießen und eine bessere Ausbildung zu erhalten. Sie erwarteten darüber hinaus höhere Einstiegsgehälter, einen schnelleren beruflichen Aufstieg und insgesamt bessere berufliche Perspektiven.

Um die Hypothesen zu testen, wurde in der Hauptuntersuchung erhoben, inwieweit Uni-BWL-Studenten sich selbst für relativ prototypischer für BWL-Studenten insgesamt halten als FH-BWL-Studenten, inwieweit sie den Statusunterschied für gerechtfertigt halten, wel-

che Einstellungen sie den FH-BWL-Studenten gegenüber äußern und wie sie sich mit ihrer Ingroup und der inklusiven Kategorie identifizieren. Uni-BWL-Studenten sollten den eigenen höheren Status für um so legitimer halten, je relativ prototypischer sie sich für BWL-Studenten insgesamt halten. Außerdem sollten sie um so stärkere Schuldgefühle äußern, je ungerechtfertigter sie die unterschiedlichen Chancen von Uni- und FH-BWL-Studenten empfinden. Schuldgefühle sollten dann mit positiven Einstellungen gegenüber FH-BWL-Studenten zusammenhängen. Empfinden allerdings Uni-BWL-Studenten die unterschiedlichen Chancen von Uni- und FH-BWL-Studenten als gerechtfertigt, so sollten sie sich über eine mögliche Aufwertung der Fachhochschulen ärgern und eine zunehmende Konkurrenz durch FH-Absolventen als bedrohlich empfinden. Ärger- und Bedrohungsgefühle sollten zu negativen Einstellungen FH-BWL-Studenten gegenüber führen. Es wurde erwartet, dass Legitimität einerseits einen direkten und andererseits einen indirekten (vermittelt über Schuld und Ärger/ Bedrohung) negativen Effekt auf Einstellungen hat.

Die Studie beinhaltete ursprünglich auch die Manipulation von zwei unabhängigen Variablen. Da diese Manipulationen aber zum einen für die hier im Zentrum stehenden Hypothesen nicht relevant sind und zum anderen keinerlei Effekte auf die abhängigen Variablen hatten, werden sie an dieser Stelle nicht berichtet. Der Vollständigkeit halber werden diese Variablen, die Hypothesen, die mittels der Manipulation getestet werden sollten, sowie die Ergebnisse der Manipulationen im Anhang (siehe Kapitel 14.1) kurz erläutert (siehe auch Weber & Mummendey, 1999).

5.1 Methode

5.1.1 Teilnehmer

67 Studenten der Betriebswirtschaftslehre von der Universität Jena nahmen an der Studie teil. Da es eine Voraussetzung für die Studie war, dass jeder Teilnehmer die Ingroup als statushöher wahrnahm, wurde die Statuswahrnehmung mittels eines Items kontrolliert. Lediglich vier Personen gaben an, Uni-BWL-Studenten hätten gleiches oder geringeres Ansehen als FH-BWL-Studenten; ihre Daten wurden von den weiteren Analysen ausgeschlossen. Unter den verbleibenden 63 Teilnehmern waren 36 Frauen und 27 Männer. Der jüngste Teilnehmer war 19, der älteste 27 Jahre alt. Jeder Teilnehmer erhielt eine Aufwandsentschädigung von 10 DM.

5.1.2 Durchführung

Die Studenten wurden in regulären Vorlesungen und Seminaren für die Untersuchung geworben. Um eine ausreichende Identifikation mit der Universität, dem Fach BWL und mit Fragen der Berufsplanung sicherzustellen, wurden vornehmlich Studenten aus höheren Semestern (drittes bis fünftes Studienjahr) angesprochen. Bei Interesse konnten sie sich einen Termin aussuchen, um an der Studie teilzunehmen. Maximal 12 Studenten konnten an einem Termin gleichzeitig teilnehmen. Die Studie wurde in verschiedenen Seminarräumen der Universität Jena durchgeführt. Bei ihrer Ankunft im Untersuchungsraum wurden die Teilnehmer vom Versuchsleiter begrüßt und an Einzeltische gesetzt. Sie erhielten eine kurze, standardisierte Einführung, in der noch einmal das angebliche Thema der Untersuchung (“Berufsperspektiven von BWL-Studierenden von Universitäten und Fachhochschulen – zum Vergleich von Chancen und Möglichkeiten”) genannt und der Ablauf erläutert wurde. Die Teilnehmer begannen daraufhin, den paper-and-pencil Fragebogen in Einzelarbeit auszufüllen, wofür sie ca. 20 Minuten benötigten. Die Teilnehmer wurden zum Schluss sorgfältig über den Untersuchungszweck aufgeklärt und erhielten die versprochene Belohnung.

5.1.3 Fragebogen

Status. Um einerseits sicherzugehen, dass sich Uni-BWL-Studenten tatsächlich für statushöher hielten und um andererseits die Statusunterschiede salient zu machen, wurde die Statuswahrnehmung der Teilnehmer erhoben. Dazu mussten sie auf einer neun-stufigen Skala (-4=“stimme nicht zu” bis +4=“stimme voll zu”) angeben, inwieweit sie folgender Aussage zustimmen: “Unabhängig davon, ob es gerechtfertigt ist oder nicht, haben Absolventen, die an der Universität BWL studiert haben, tatsächlich ein allgemein höheres Ansehen als Absolventen, die an der Fachhochschule BWL studiert haben.” Dabei muss angemerkt werden, dass in der vorhergehenden Stabilitätsmanipulation (siehe Anhang) bereits vorausgesetzt wurde, dass Uni-BWL-Studenten einen höheren Status als FH-BWL-Studenten haben. Das Wort “tatsächlich” in der Item-Formulierung bezieht sich darauf.

Relative Prototypikalität. Die Messung wahrgenommener Prototypikalität erfolgte in drei Schritten. Im ersten Schritt sollten die Teilnehmer vier Merkmale generieren, die besonders typisch für Uni-BWL-Studenten im Vergleich zu FH-BWL-Studenten sind. Im zweiten Schritt sollten vier weitere Merkmale generiert werden, die besonders typisch für FH-BWL-Studenten im Vergleich zu Uni-BWL-Studenten sind. Im dritten Schritt wurden

dann alle selbstgenerierten Merkmale daraufhin eingeschätzt, wie sie auf BWL-Studierende insgesamt zutreffen. Zu diesem Zweck musste jedes Attribut auf einer neun-stufigen Skala (-4="trifft gar nicht zu" bis +4="trifft völlig zu") bewertet werden. Das Maß für die relative Prototypikalität der Uni-BWL-Studenten wurde berechnet, indem zunächst der Mittelwert der Einschätzungen auf den Ingroup-typischen Merkmalen gebildet wurde, dann der Mittelwert der Einschätzungen auf den Outgroup-typischen Merkmalen gebildet wurde und schließlich der zweite Mittelwert vom ersten abgezogen wurde. Ein positiver Wert besagt, dass Uni-BWL-Studenten die Merkmale der Ingroup für relativ prototypischer für BWL-Studenten insgesamt halten als die Merkmale der Outgroup; ein negativer Wert besagt, dass die Merkmale der Outgroup für relativ prototypischer gehalten werden als die Merkmale der Ingroup; und ein Wert von Null bedeutet, dass beide Subgruppen als gleichermaßen typisch für BWL-Studenten insgesamt gehalten werden.

Legitimität. Die wahrgenommene Legitimität wurde anhand von vier Items gemessen (siehe Anhang). Die Teilnehmer mussten angeben, inwieweit sie vorgegebenen Aussagen (z. B. "Ich halte es für gerechtfertigt, dass die BWL-Absolventen von der Universität ein höheres Ansehen auf dem Arbeitsmarkt haben"; Skala von -4="stimme nicht zu" bis +4="stimme voll zu") zustimmen. Die interne Konsistenz der Skala lag mit $\alpha=.83$ zufriedenstellend hoch. Entsprechend wurde ein Legitimitätswert berechnet, indem pro Versuchsperson der Mittelwert aller vier Einschätzungen gebildet wurde.

Kollektive Emotionen. Schuldgefühle wurden mit zwei Items erhoben ("Ich habe ein schlechtes Gewissen, wenn ich unsere Berufsperspektiven mit denen der FH-ler vergleiche"; "Ich fühle mich schlecht, wenn ich mir vor Augen halte, dass wir Uni-BWLER viel angesehenere sind als die FHler"; -4="stimme nicht zu" bis +4="stimme voll zu"), die mit $r=.85$ korrelierten und per Mittelwertbildung zu einem Maß kombiniert wurden. Bedrohung wurde mit nur einem Item gemessen ("Ich fände es bedrohlich, wenn die FHler eine ernsthafte Konkurrenz für uns würden"). Ärger wurde in dieser Studie nicht gemessen.

Einstellungen. Die Einstellungen gegenüber FH-BWL-Studenten wurden mit 12 Items gemessen. Die Teilnehmer mussten angeben, inwieweit sie Aussagen wie z. B. "Ich finde es wichtig, Kontakt zu BWL-Studierenden von Fachhochschulen zu haben" (-4="stimme nicht zu" bis +4="stimme voll zu"; siehe Anhang) zustimmen. Dabei wurden die Konzepte Sympathie, Wunsch nach Kontakt, selbstbeobachtetes Verhalten und Toleranz der Outgroup gegenüber erfasst. Die interne Konsistenz aller zwölf Items lag bei $\alpha=.68$ und konnte durch Herausnahme eines Items auf $\alpha=.72$ verbessert werden. Durch Mittel-

wertsbildung über die verbleibenden 11 Items wurde eine Einstellungsskala gebildet, die zusammengenommen eine allgemeine positive Bewertung der Outgroup erfasst (vgl. Ajzen & Fishbein, 2000).

Identifikation. Die Identifikation mit der Ingroup wurde mit drei Items (z. B. “Ich identifiziere mich vor allem mit BWL-Studierenden, die an der Uni studieren”; 4=“stimme nicht zu” bis +4=“stimme voll zu”; siehe Anhang) erhoben. Alle drei Items waren mit $\alpha=.68$ ausreichend intern konsistent und wurden per Mittelwertsbildung zu einem Wert zusammengefasst. Die Identifikation mit der inklusiven Kategorie wurde mit drei parallel formulierten Items erhoben (z. B. “Ich identifiziere mich mit BWL-Studierenden insgesamt”). Die interne Konsistenz lag hier allerdings nur bei $\alpha=.50$; durch Herausnahme eines Items konnte sie geringfügig auf $\alpha=.54$ ($r=.38, p=.002$) erhöht werden. Die verbleibenden beiden Items wurden per Mittelwertsbildung zusammengefasst.

5.2 Ergebnisse

Zunächst wurde überprüft, ob die teilnehmenden Uni-BWL-Studenten die Ingroup im Vergleich zur Outgroup tatsächlich als statushöher wahrnahmen. Zu diesem Zweck wurden die Daten aller 67 Teilnehmer verwendet, d.h. es wurden auch die Daten der vier Teilnehmer analysiert, die angaben, die Ingroup habe gleichen oder niedrigeren Status als die Outgroup. Die mittlere Statuswahrnehmung unterschied sich erwartungsgemäß signifikant und positiv von Null, $M=2.30, SD=1.69, t(66)=11.15, p<.001$ (die Antworten konnten von -4 bis $+4$ variieren, ein Wert von Null entsprach wahrgenommener Statusgleichheit, ein Wert über Null Statusüberlegenheit, ein Wert unter Null Statusunterlegenheit; siehe Methodenteil). Wie schon in der Voruntersuchung waren auch hier die Teilnehmer eindeutig der Ansicht, dass Uni-BWL-Studenten ein allgemein höheres Ansehen genießen als FH-BWL-Studenten. Damit war eine wichtige Voraussetzung der Untersuchung erfüllt. Diese Voraussetzung musste jedoch nicht nur allgemein und bezogen auf den Mittelwert, sondern auch bei jedem einzelnen Teilnehmer erfüllt sein, da ansonsten die Fragen nach der Legitimität der höheren Statusposition von Uni-BWL-Studenten nicht sinnvoll hätten beantwortet werden können. Aus diesem Grund wurden die Daten der vier oben erwähnten Teilnehmer von den weiteren Analysen ausgeschlossen.

Um außerdem auszuschließen, dass der Intergruppen-Kontext für die Teilnehmer irrelevant war, wurden die Identifikationswerte überprüft. Die mittlere Identifikation mit der Ingroup war signifikant von Null verschieden, $M=1.51, SD=1.81, t(62)=6.62, p<.001$, ebenso wie

die Identifikation mit der inklusiven Kategorie, $M=.59$, $SD=2.04$, $t(62)=2.32$, $p=.024$ (die Antworten konnten von -4 bis $+4$ variieren). Die Teilnehmer identifizierten sich demnach relativ stark mit ihrer Ingroup und etwas schwächer, aber immer noch signifikant im positiven Bereich, mit der inklusiven Kategorie der BWL-Studenten insgesamt. Es kann somit davon ausgegangen werden, dass die inklusive Kategorie der BWL-Studenten und die Subgruppe der Uni-BWL-Studenten für die Teilnehmer relevante Selbstkategorien darstellten.

5.2.1 *Der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität*

Es wurde vorhergesagt, dass die wahrgenommene Legitimität des Statusunterschiedes mit der wahrgenommenen relativen Prototypikalität der Ingroup zusammenhängt. Diese Erwartung konnte bestätigt werden. Wahrgenommene relative Prototypikalität der Ingroup war positiv mit der wahrgenommenen Legitimität der Statusunterschiede korreliert, $r=.30$, $p=.017$ (siehe Tabelle 1). Je relativ prototypischer sich die Uni-BWL-Studenten für BWL-Studenten insgesamt hielten, desto legitimer empfanden sie ihre höhere Statusposition. Damit konnte die erste Hypothese (H1a) bestätigt werden.

Wenn man den absoluten Wert der relativen Prototypikalität betrachtet, zeigt sich, dass Uni-BWL-Studenten sich insgesamt für prototypischer hielten als die Outgroup, $M=1.78$, $SD=1.64$, $t(62)=8.59$, $p<.001$. Da FH-BWL-Studenten nicht befragt wurden, ist es in dieser Studie nicht möglich, eine möglicherweise existierende Perspektivendivergenz aufzudecken. Doch ist es konsistent mit den theoretischen Annahmen, dass die befragte Ingroup die eigenen Attribute stärker als die Attribute der Outgroup auf die übergeordnete Kategorie projiziert.

5.2.2 *Konsequenzen wahrgenommener Legitimität*

Korrelative Analysen der Zusammenhänge zwischen den abhängigen Variablen bestätigen fast alle Vorhersagen (siehe Tabelle 1). Obwohl Schuldgefühle absolut gesehen und unabhängig von der Identifikation nur zu einem sehr geringen Grad überhaupt geäußert wurden, $M=-2.93$, $SD=1.24$ (Endpunkte der Skala sind -4 und $+4$), war die Varianz innerhalb dieser Variable doch ausreichend, um eine bemerkenswerte Korrelation zu erzeugen. Je mehr die Teilnehmer die Statusunterschiede als legitim beurteilten, desto weniger Schuldgefühle wurden geäußert, $r=-.43$, $p<.001$. und desto bedrohlicher wurde eine zunehmende Konkurrenzsituation mit FH-BWL-Studenten empfunden, $r=.37$, $p<.001$. Damit konnte die fünfte

Hypothese, die einen positiven Zusammenhang zwischen Legitimität und Bedrohungsgefühlen und einen negativen Zusammenhang zwischen Legitimität und Schuld vorhersagt, bestätigt werden.

Tabelle 1: Korrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variablen in Studie 1, $N=67$

	Prototyp- ikalität	Legiti- mität	Schuld	Bedroh- ung	Einstel- lungen	Ingroup- Identifi- kation	Inklusive Identifi- kation
Legitimität ^a	.30*						
Schuld ^a	-.28*	-.43***					
Bedrohung ^a	.03	.37***	-.13				
Einstellungen ^a	.07	-.32*	.20	-.06			
Ingroup Identifikation ^a	.06	.24 ⁺	-.13	.28*	-.36**		
Inklusive Identifikation ^a	-.04	-.32**	.13	-.09	.30*	.06	
<i>M</i>	1.78 ^b	1.03 ^b	-2.93 ^b	-1.08 ^b	1.40 ^b	1.51 ^b	0.59 ^b
<i>SD</i>	1.65	1.66	1.24	2.48	0.99	1.80	2.04

⁺ $p < .10$ * $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$ (zweiseitig)

^a Die Skalenendpunkte sind stets gleich und reichen von -4 bis +4 (siehe Methodenteil)

^b signifikant von Null verschieden

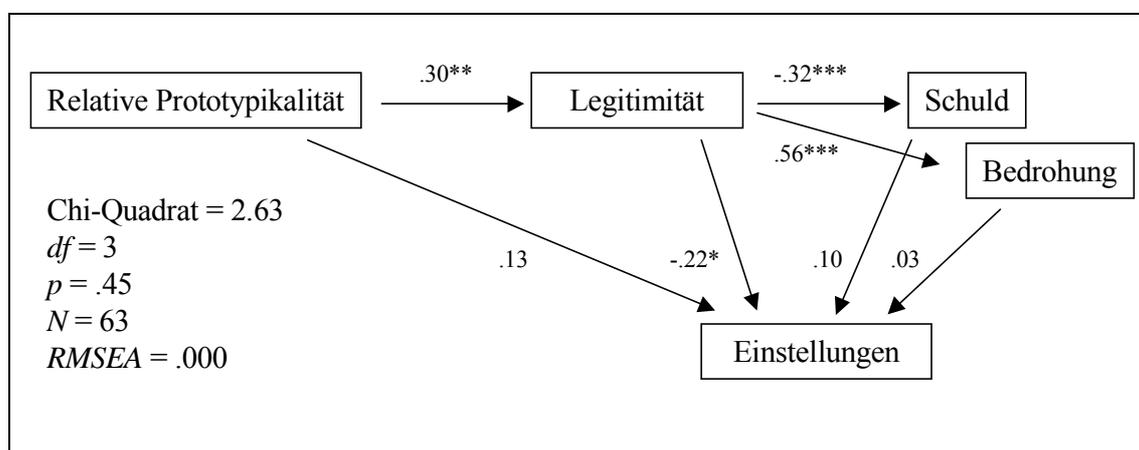
Allerdings lagen keine Zusammenhänge zwischen Emotionen und Intergruppen-Einstellungen vor. Während Bedrohung gar nicht mit Einstellungen zusammenhing, $r = -.06$, $ns.$, gab es nur einen schwachen tendenziellen Effekt von Schuld auf Einstellungen, $r = .20$, $p = .11$. Entsprechend konnte Hypothese sechs nicht bestätigt werden. Allerdings zeigte sich ein deutlicher direkter Effekt von wahrgenommener Legitimität auf Einstellungen, $r = -.32$, $p = .012$ im Sinne der sechsten Hypothese. Je gerechtfertigter die Teilnehmer es fanden, ein höheres Ansehen zu genießen, desto negativer fielen die Einstellungen und Verhaltensabsichten den FH-BWL-Studenten gegenüber aus. Anders ausgedrückt äußerten Teilnehmer, die das höhere Ansehen der eigenen Gruppe für illegitim hielten, FH-BWL-Studenten gegenüber positivere Einstellungen als Teilnehmer, die das Ansehen der eigenen Gruppe für legitim hielten. Dabei muss berücksichtigt werden, dass die geäußerten Einstellungen insgesamt neutral bis positiv ausfielen, $M = 1.40$, $SD = .99$. Die von den Teilnehmern geäußer-

ten Einstellungen variierten also zwischen mehr oder weniger positiv, nur wenige Teilnehmer äußerten absolut gesehen Einstellungen im negativen Bereich. Die in der sechsten Hypothese ebenfalls erwarteten indirekten Effekte konnten hingegen aufgrund der fehlenden Zusammenhänge zwischen Schuld bzw. Bedrohung und Einstellungen nicht bestätigt werden.

5.2.3 Ein Pfad-Modell

Das gesamte theoretische Modell wurde anhand eines Pfad-Modells (siehe Abbildung 2) getestet. In das Modell sind relative Prototypikalität als exogene Variable und Legitimität, Schuld, Bedrohung und Einstellungen als endogene Variablen eingeflossen.

Abbildung 2: Pfad-Modell Studie 1



+ $p < .10$ * $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$ (zweiseitig)

Der nicht-signifikante Chi-Quadrat Test auf Güte der Anpassung macht deutlich, dass das theoretisch angenommene Modell gut zu der Struktur der empirischen Daten passt, Chi-Quadrat ($df=3$, $N=63$)=2.63, $p=.45$. Auch andere Parameter offenbarten einen guten Modell-Fit, z. B. $RMSEA=.000$; $CFI=1.00$. Die Regression von wahrgenommener Legitimität auf wahrgenommene relative Prototypikalität war positiv und signifikant, $b=.30$, $p=.01$. Dies entspricht dem Ergebnis der konventionellen Korrelationsanalyse. Die anderen Regressionsgewichte spiegeln ebenfalls die Ergebnisse der Korrelationsanalysen wider. Legitimität war ein signifikanter Prädiktor für Schuld, $b=-.32$, $p<.001$, Bedrohung $b=.56$, $p<.001$, und Einstellungen, $b=-.22$, $p=.012$. Schuld und Bedrohung hatten auch in der Pfad-Analyse keine signifikanten Effekte auf Einstellungen. Es gab deswegen keine Mediation des Effekts von Legitimität auf Einstellungen über Emotionen. Allerdings gab es einen signifikanten indirekten Effekt von Prototypikalität auf Einstellungen, $b=-.07$, $p=.01$, der

den Vorhersagen von Mummendey und Wenzels (1999) Modell entspricht. Der direkte Effekt von relativer Prototypikalität auf Einstellungen war hingegen nur marginal signifikant, $b=.13$, $p=.08$.

5.3 Diskussion

Wichtigstes Anliegen der Studie war es, den theoretisch vorhergesagten positiven Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen relativen Prototypikalität der Ingroup für die inklusive Kategorie und der wahrgenommenen Legitimität der Statusunterschiede nachzuweisen. Dieser Nachweis war erfolgreich. Je prototypischer die statushohe Ingroup sich selbst wahrnahm, um so legitimer empfand sie ihre Statusposition. Unter der Voraussetzung, dass die inklusive Selbstkategorie zum einen wie alle Selbstkategorien positiv bewertet wird (Tajfel & Turner, 1986) und zum anderen normative Standards für die Bewertung der Subgruppen vorgibt (Turner et al., 1987), wird angenommen, dass Prototypikalität für die inklusive Kategorie positiv bewertet wird. Nimmt eine statushohe Ingroup sich als prototypisch und die statusniedrigere Outgroup als deviant wahr, kann dies Statusunterschiede legitimieren. Die Ansprüche der inkludierten Subgruppen werden entsprechend ihrer wahrgenommenen relativen Prototypikalität beurteilt (Wenzel, 1997, 2000a).

Neben dem Nachweis des Zusammenhangs von Prototypikalität und Legitimität sollte außerdem gezeigt werden, dass Legitimität mit kollektiven Emotionen und Intergruppen-Einstellungen zusammenhängt. Die wichtigsten Hypothesen in diesem Bereich konnten bestätigt werden: Je legitimer die Statusunterschiede wahrgenommen wurden, desto weniger Schuldgefühle wurden geäußert, desto bedrohlicher wurde zunehmende Konkurrenz durch die Outgroup empfunden und desto negativer fielen die Einstellungen der Outgroup gegenüber aus (dies beinhaltet u.a. weniger Sympathie, geringeren Wunsch nach Kontakt und geringere Toleranz der Outgroup gegenüber). Diese Ergebnisse unterstützen frühere Forschungsergebnisse, die nachweisen, dass die Wahrnehmung illegitimer Statusunterschiede bei statushohen Gruppen mit Schuldgefühlen und solidarischem Verhalten verbunden ist (Doosje et al., 1998; Finchilescu & DeLaRey, 1991; Montada & Schneider, 1989; Schmitt, 1998). Damit kann die Annahme bestätigt werden, dass es für Intergruppen-Beziehungen von großer Bedeutung ist, ob Statusunterschiede als legitim oder illegitim angesehen werden: Die Wahrnehmung illegitimer Statusunterschiede scheint bei statushohen Gruppen positives Intergruppen-Verhalten zu fördern. Allerdings gab es über diesen direkten Effekt hinaus keinen indirekten Effekt; der Zusammenhang zwischen Legitimität

und Einstellungen wurde nicht wie z. B. bei Swim und Miller (1999) über Emotionen mediiert, da der erwartete Zusammenhang zwischen Emotionen und Einstellungen ausblieb. Möglicherweise kann die insgesamt schwache Äußerung von Emotionen, insbesondere von Schuldgefühlen als Erklärung herangezogen werden. Es ist denkbar, dass emotionale Reaktionen stärker ausgeprägt sein müssen, um verhaltensrelevant zu werden; möglicherweise muss dazu sogar ein Schwellenwert überschritten werden. Das würde erklären, warum die Emotionsvariablen zwar sinnvoll mit Legitimität korrelieren, es aber keinen Zusammenhang zu Einstellungen gibt. In dieser Untersuchung hat damit nur die kognitive, nicht aber die emotionale Komponente von Legitimität Einstellung vorhersagen können. Ursachen für das geringe Ausmaß an geäußerten Schuld- bzw. Bedrohungsgefühlen sind wahrscheinlich im Intergruppen-Kontext zu suchen: Der gewählte Intergruppen-Konflikt bezieht sich zum Teil auf zukünftige berufliche Perspektiven und ist somit wahrscheinlich weniger selbstrelevant als ein gegenwärtig aktueller Konflikt. Es ist möglich, dass man auf einen antizipierten Konflikt weniger emotional reagiert als auf einen aktuellen Konflikt. Dazu passt die Beobachtung, dass Studien, in denen ein starker Effekt von Schuld auf Intergruppen-Verhalten gefunden worden war (z. B. Schmitt, 1998; Swim & Miller, 1999) brisante und aktuelle Intergruppen-Konflikte untersucht hatten (Ost- und Westdeutsche nach der Wiedervereinigung; Schwarze und Weiße in den USA).

Zwar nicht zentral für das Ziel dieser Arbeit, aber doch modellkonform ist der indirekte Effekt von Prototypikalität über Legitimität auf Einstellungen. In Mummendey und Wenzels Modell (1999) wird die Bedeutung von relativer Prototypikalität für Intergruppen-Einstellungen und Verhalten diskutiert. Sie konnten bereits empirisch zeigen (Wenzel et al., 2001), dass Einstellungen und Verhalten um so negativer werden, je mehr die Ingroup ihre eigenen Merkmale auf die inklusive Kategorie projiziert (siehe Kapitel 4.4.5). Das Ergebnis dieser Studie passt zu den Vorhersagen des Modells: Je relativ prototypischer die Ingroup sich selbst sah, desto legitimer wurden die Statusunterschiede beurteilt und desto negativer fielen die Einstellungen aus (die kausale Interpretation ist an dieser Stelle theoriegeleitet, da nur korrelative Daten vorliegen). Der schwache direkte positive Effekt von Prototypikalität auf Einstellungen ist allerdings kontraintuitiv und im Prinzip erklärungsbedürftig. Kenny, Kashy und Bolger (1998, S.260 und 264) erwähnen kurz einen solchen Fall: Hat der direkte Effekt ein dem indirekten Effekt entgegengesetztes Vorzeichen, so liegt zwar ein Mediationseffekt vor, der Mediator erfüllt aber zusätzlich eine Suppressor-Funktion. Dies bedeutet, dass relative Prototypikalität gegenläufige Varianzanteile besitzt

(mit dem Effekt, dass der totale Effekt gegen Null tendiert). Es lässt sich allerdings theoretisch kaum erklären, wie relative Prototypikalität bei einer positiv bewerteten inklusiven Kategorie einen positiven Effekt auf Einstellungen haben kann. Da dieser direkte Effekt aber zum einen nur einseitig signifikant ist und zum anderen der bislang einzige derartige Fall ist, soll hier nicht überinterpretiert und weiter über mögliche Erklärungen spekuliert werden.

Insgesamt liefern die Ergebnisse überzeugende Evidenzen für das theoretische Modell. Fast alle der angenommenen Zusammenhänge ließen sich nachweisen. Um diese Evidenzen zu erhärten, wurden die identischen Hypothesen in einer zweiten korrelativen Studie anhand eines anderen Intergruppen-Konflikts überprüft.

6 Studie 2: Eine korrelative Studie unter Universitäts-Professoren

Die Tatsache, dass es für die studentischen Teilnehmer in der ersten Studie nicht aktuell relevant war, sich mit Themen wie beruflichen Perspektiven und Konkurrenz um Arbeitsplätze auseinanderzusetzen, hat dem gewählten Intergruppen-Kontext möglicherweise Brisanz genommen. Zwar wurden auf der einen Seite auch aktuelle Komponenten des Intergruppen-Konflikts (Ansehen/ Reputation) salient gemacht und auf der anderen Seite Studenten höherer Semester befragt, um berufliche Belange so relevant wie möglich zu machen; allerdings ist nicht auszuschließen, dass die relativ geringe Aktualität beruflicher Themen der Grund für die schwachen Emotionsäußerungen und die fehlenden Effekte von Emotionen auf Einstellungen war. In der zweiten Untersuchung wurde nun ein Intergruppen-Kontext ausgesucht, der sich durch einen für die Beteiligten aktuelleren und selbstrelevanteren Konflikt auszeichnet.

Beeindruckt von der sich im Jahre 1999 zunehmend verschärfenden Debatte um eine Reform von Universitäten und Fachhochschulen wurden in dieser Studie Professoren als die direkt von potentiellen Veränderungen Betroffenen befragt. Dabei dienten Universitäts-Professoren als statushohe Untersuchungsgruppe, die sich mit Fachhochschul-Professoren vergleichen sollten. Die Gruppe der Hochschullehrer wurde als deren gemeinsame inklusive Kategorie herangezogen. Die Intergruppen-Situation ist durchaus als brisant zu bezeichnen: Im Zuge der weiter oben schon beschriebenen Bemühungen um eine Bildungsreform wurde von Politikern und Fachhochschul-Vertretern ein Lasten- und Privilegienausgleich zwischen Universitäten und Fachhochschulen gefordert. Damit würden die Universitäten zwar einerseits von dem starken Studentenandrang entlastet, andererseits aber auch Einfluss und Privilegien verlieren. Konkret wurde gefordert, dass die Fachhochschulen finanziell stärker gefördert werden müssten: Sie sollen mehr Studienfächer anbieten dürfen (darunter z. B. auch Jura), bessere Forschungsmöglichkeiten und das Promotionsrecht erhalten; Fachhochschul-Professoren sollen ein höheres Grundgehalt beziehen und, wie auch die Universitäts-Professoren, stärker leistungsorientiert vergütet werden. Darüber hinaus wurde gefordert, das Lehrdeputat für Fachhochschul-Professoren zu verringern und für Universitäts-Professoren zu erhöhen. Für letztere wäre eine solche Reform mit größerer Konkurrenz um Forschungsmittel und wissenschaftlichen Nachwuchs und mit einem generellen Statusverlust verbunden. Entsprechend ist von verschiedenen Stellen und universitären Gremien Widerstand gegen diese Überlegungen ausgeübt worden.

In diesem Kontext wird nun angenommen, dass Universitäts-Professoren, die sich selbst im Vergleich zu den Fachhochschul-Professoren als die ‚eigentlichen‘, ‚wahren‘ und typischeren Hochschullehrer wahrnehmen, den gegenwärtig noch bestehenden Statusunterschied zwischen Uni- und FH-Professoren für gerechtfertigt halten und das herkömmliche System erhalten wollen. Sie sollten sich von den möglicherweise anstehenden Veränderungen bedroht fühlen und eher negative Meinungen über Fachhochschul-Professoren äußern. Je mehr die Universitäts-Professoren hingegen die Fachhochschul-Professoren für genauso typische Hochschullehrer wie sich selber halten, desto eher sollten die Veränderungen begrüßt und der gegenwärtige Statusunterschied zwischen den beiden Gruppen für ungerechtfertigt gehalten werden. In diesem Falle sollten mehr Schuldgefühle und positivere Einstellungen gegenüber den Fachhochschul-Professoren geäußert werden. In dieser Studie wurde vorausgesetzt, dass sich Universitäts-Professoren als statushöher empfinden als Fachhochschul-Professoren. Die Statuswahrnehmung wurde im Fragebogen überprüft, auf einen Vortest wurde verzichtet.

Wie in der ersten Studie wurden auch in dieser Studie die Komplexität der inklusiven Kategorie (komplex/ einfach) und die Stabilität der Statusbeziehungen (stabil/ instabil) manipuliert (siehe Anhang Studie 2). Allerdings hatten die Manipulationen auch hier keinerlei Effekte auf die abhängigen Variablen. Aus diesem Grund und weil der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität von diesen Variablen unbeeinflusst sein sollte, werden die Manipulationen hier nicht näher berücksichtigt, sondern nur die für die zentrale Fragestellung relevanten Analysen berichtet.

6.1 Methode

6.1.1 Teilnehmer

Es wurden insgesamt 488 Professoren von 7 west- und 6 ostdeutschen Universitäten (München, Tübingen, Stuttgart, Köln, Münster, Hannover, Kiel, Dresden, Leipzig, Jena, Magdeburg, Potsdam, Rostock) angeschrieben. Dabei wurden Fachrichtungen mit Anwendungsbezug (Jura, BWL, Pädagogik, Soziologie, Informatik) ausgewählt, weil solche Fächer besonders von einer Aufgabenteilung mit Fachhochschulen betroffen wären (etwa, wenn das entsprechende Fach an Fachhochschulen eingeführt würde). Von den 488 Fragebögen wurden 133 ausgefüllt zurückgeschickt. Das entspricht einer Rücklaufquote von 27%. Aufgrund der in einer postalischen Befragung geringeren Kontrollmöglichkeiten waren

allerdings eine Reihe von Fragebögen mangelhaft ausgefüllt und unbrauchbar. Insbesondere die Projektionsmessung wurde von 48 Teilnehmern entweder gar nicht oder nur unzureichend ausgefüllt. Darüber hinaus mussten Fragebögen von elf Teilnehmern aussortiert werden, weil sie entweder dem Statusverhältnis nicht zustimmten (6), angaben, den Fragebogen nicht in der vorgegebenen Reihenfolge bearbeitet zu haben (3), viele Fragen nicht beantwortet hatten (1) oder auf andere Weise auffällig waren (1). So gingen die Daten von 74 Teilnehmern in die Analysen ein⁶; darunter waren 7 Frauen und 67 Männer. Die Teilnehmer waren im Durchschnitt 51 Jahre alt, wobei der jüngste Teilnehmer 35 und der älteste 64 Jahre alt war. Zehn Teilnehmer gaben an, eine C3-Professur zu besitzen; 64 besaßen eine C4-Professur.

6.1.2 Durchführung

Die Fragebögen wurden mit einem Begleitbrief an die Professoren geschickt, in dem das Thema der Untersuchung näher erläutert („Hochschulen in Deutschland – das Verhältnis von Universitäten und Fachhochschulen“) und der Intergruppen-Kontext salient gemacht wurde. Darüber hinaus wurden genaue Instruktionen zum Ausfüllen des Fragebogens geliefert; den Teilnehmern wurde volle Anonymität garantiert. Dem Brief war ein frankierter und adressierter Rückumschlag beigelegt. Die Professoren wurden aufgefordert, bei Interesse an weiteren Informationen zu der Studie der Versuchsleitung eine kurze Email zukommen zu lassen. Alle Teilnehmer, die auf diese Weise ihre Email-Nummer bekannt gemacht hatten, erhielten ca. vier Wochen nach Eingang des letzten Fragebogens ein ausführliches Debriefing per Email. Alle anderen konnten aufgrund der Anonymität der Fragebögen nicht über Ergebnisse und Untersuchungsfragen aufgeklärt werden. Die Daten wurden von Ende Oktober bis Ende Dezember 1999 erhoben.

6.1.3 Fragebogen

Status. Die Vorannahme, dass sich Universitäts-Professoren als statushöher wahrnehmen, wurde mit einer Frage am Ende des Fragebogens überprüft. Die Teilnehmer mussten angeben, inwieweit sie der Aussage “Im allgemeinen genießen Universitäts-Professoren ein höheres Ansehen als Fachhochschul-Professoren” zustimmen. Dabei konnten die Antworten von -3 (=“stimme nicht zu”) bis +3 (=“stimme zu”) variieren.

⁶ Die Ergebnisse verändern sich jedoch nur unwesentlich, wenn die Daten aller 133 Teilnehmer in die Analysen einfließen.

Relative Prototypikalität. Die wahrgenommene relative Prototypikalität wurde in dieser Studie wie in der ersten Studie gemessen. Die Teilnehmer mussten jeweils mindestens drei, höchstens vier Merkmale nennen, die typisch und distinkt für jede der beiden Subgruppen sind. Diese selbstgenerierten Merkmale wurden dann daraufhin eingeschätzt, inwieweit sie auf Hochschullehrer insgesamt zutreffen. Um ein Maß für relative Prototypikalität zu erhalten, wurde die Summe der Einschätzungen für die Outgroup-Merkmale von der Summe der Einschätzungen für die Ingroup-Merkmale abgezogen; so bedeuteten ein positiver Wert relative Ingroup-Prototypikalität, ein negativer Wert relative Outgroup-Prototypikalität und ein Wert von Null gleiche Prototypikalität von In- und Outgroup. - Anhand der Kommentare der Teilnehmer kann nur spekuliert werden, was dazu geführt hat, dass 48 Teilnehmer dieses Maß nicht richtig ausgefüllt haben. Offensichtlich hatten einige den Eindruck, die Aufgabe sei unlogisch: Es wurde einige Male schriftlich angemerkt, dass Merkmale, die danach ausgesucht wurden, dass sie *nur auf eine der beiden* Subgruppen zutreffen, nicht anschließend auf die Gesamtgruppe angewandt werden könnten, da diese ja auch die jeweils andere Subgruppe beinhalten würde. Dieses vermeintlich logische Herangehen führte dann verbunden mit dem wissenschaftlichen Anspruch, korrekt und unvoreingenommen zu urteilen, wahrscheinlich dazu, dass die Aufgabe von einigen nicht oder nur unvollständig bearbeitet wurde.

Legitimität. Die wahrgenommene Legitimität des Statusunterschiedes zwischen Universitäts- und Fachhochschul-Professoren wurde mit vier Items gemessen (z. B. "Es ist kaum zu rechtfertigen, dass die Universitäten immer noch die privilegiertere Stellung im deutschen Hochschulsystem einnehmen", Antworten von -3 ="stimme nicht zu" bis $+3$ ="stimme voll zu"⁷; siehe Anhang Studie 2). Die vier Items hatten eine gute interne Konsistenz, $\alpha=.86$, und wurden per Mittelwertbildung zu einem Wert zusammengefasst.

Kollektive Emotionen. Die Emotionen Schuld, Ärger, Angst und Bedrohung wurden mit je einem Item gemessen (*Schuld*: "Vergleicht man sich mit Fachhochschul-Professoren, hat man als Universitäts-Professor manchmal das Gefühl, mehr zu bekommen als einem eigentlich zusteht"; *Ärger*: "Ich ärgere mich manchmal sehr über die Ansprüche, die von Fachhochschulen formuliert werden"; *Angst*: "Wenn man sich die Zukunft der Universitäten vorstellt, wird einem manchmal Angst und Bange"; *Bedrohung*: "Die Diskussion um die Aufwertung der Fachhochschulen hat für die Universitäten durchaus auch bedrohliche Seiten.")). Die Teilnehmer mussten deutlich machen, wie sehr sie den Aussage zustimmten.

⁷ Diese Skala galt für alle weiteren abhängigen Variablen in dieser Studie.

Auf weitere Items wurde zugunsten einer überschaubaren Länge und kurzen Bearbeitungszeit des Fragebogens verzichtet.

Einstellungen. Wie in der ersten Studie wurden die Einstellungen und Verhaltensintentionen den Fachhochschul-Professoren gegenüber mit 12 verschiedenen Items gemessen (z. B. “Es ist wichtig, die Zusammenarbeit von Universitäten und Fachhochschulen zu pflegen”). Dabei wurden vier verschiedene Konstrukte berücksichtigt (Wunsch nach Kontakt, Anerkennung von Kompetenz, Toleranz, Verhaltensabsichten), die mit je drei Items vertreten waren (siehe Anhang). Die 12 Items waren intern konsistent, $\alpha=.83$, und wurden per Mittelwertbildung zu einem Maß, das allgemeine positive Einstellungen der Outgroup gegenüber repräsentiert, zusammengefasst.

Identifikation. Die Ingroup- und die inklusive Identifikation wurden mit je vier Items gemessen (z. B. “Ich bin gerne Universitäts-Professor”; siehe Anhang). Die Reliabilitäten der vier Items waren nicht besonders hoch, $\alpha=.58$ für die Ingroup Identifikation und $\alpha=.61$ für die inklusive Identifikation. Indem bei beiden Konstrukten aber ein negativ formuliertes, recodiertes Item herausgenommen wurde (“Ich bedaure manchmal, Hochschullehrer zu sein”), konnten die Reliabilitäten deutlich verbessert werden, $\alpha=.75$ (Ingroup Identifikation); $\alpha=.77$ (inklusive Identifikation). Durch Mittelung der jeweils verbleibenden drei Items wurden zwei Identifikationsmaße gebildet.

6.2 Ergebnisse

Zunächst war zu prüfen, ob die Voraussetzung, dass Universitäts-Professoren sich tatsächlich als statushöher im Vergleich zu Fachhochschul-Professoren wahrnehmen, gegeben war. Dazu wurde auf die Daten der unbereinigten Stichprobe ($N=133$) zurückgegriffen. Fast alle Teilnehmer stimmten der Aussage zu, dass “im allgemeinen Universitäts-Professoren ein höheres Ansehen als Fachhochschul-Professoren genießen”, $M=1.90$, $SD=1.37$; dieser Mittelwert war signifikant von Null (dem Mittelpunkt der Skala) verschieden, $t(132)=15.95$, $p<.001$. Nur neun der 133 Teilnehmer stimmten nicht zu, fünf wählten den Skalenmittelpunkt Null. Das Ergebnis war in der bereinigten Stichprobe ($N=74$) logischerweise noch prägnanter, $M=2.32$, $SD=.68$, $t(73)=29.21$, $p<.001$. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Untersuchungsteilnehmer den Statusunterschied wie erwartet wahrnahmen.

Des Weiteren wurde die Identifikation der Teilnehmer überprüft. Es zeigte sich eine stark ausgeprägte Identifikation mit der Ingroup (Universitäts-Professoren), $M=2.34$, $SD=0.79$,

und der inklusiven Kategorie (Hochschullehrer), $M=1.79$, $SD=1.03$ (Skalen von -3 bis $+3$). Beide Mittelwerte unterschieden sich signifikant von Null, $t(73)=25.37$, $p<.001$ (Ingroup), $t(73)=14.97$, $p<.001$ (inklusive Identifikation). Für eine insgesamt positive Bewertung der inklusiven Kategorie spricht, dass dem Item “Ich bin gerne Hochschullehrer” eindeutig zugestimmt wurde, $M=2.38$, $SD=.90$, $t(73)=21.86$, $p<.001$, und dass dem deutschen Hochschulsystem insgesamt eher gute Noten gegeben wurden (Item: “Alles in allem verdient das deutsche Hochschulsystem meiner Meinung nach eher...schlechte Noten/ gute Noten”; Skala von -3 bis $+3$), $M=1.11$, $SD=1.48$, $t(73)=6.46$, $p<.001$. Somit kann man von einer starken Identifikation sowohl mit der Ingroup als auch mit einer positiv bewerteten inklusiven Kategorie ausgehen.

6.2.1 *Der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität*

Zunächst wurde die zentrale Hypothese (H1a) untersucht, die vorhersagt, dass Universitäts-Professoren den Statusunterschied zwischen sich und Fachhochschul-Professoren für um so legitimer halten, je mehr sie sich als relativ prototypische Hochschullehrer sehen. Dieser Zusammenhang deutete sich zunächst nur an, $r=.18$, $p=.136$. In weitergehenden Analysen zeigte sich schnell, dass der Effekt von der Identifikation mit der Ingroup beeinflusst wurde. Trotz der allgemein starken Ingroup-Identifikation gab es einige Teilnehmer, die sich nicht besonders stark identifizierten (Mittelwerte um Null). Eine Reihe von Korrelationen zeigte, dass mit niedriger Ingroup-Identifikation einige Besonderheiten verbunden waren: Je weniger sich die Teilnehmer mit der Ingroup identifizierten, desto eher stimmten sie der Aussage zu “ich könnte mir sehr gut vorstellen, an einer Fachhochschule tätig zu sein”, $r=-.34$, $p=.003$, desto geringer schätzten sie den Statusunterschied ein, $r=.35$, $p=.002$ und desto mehr positive Einstellungen äußerten sie, $r=-.48$, $p<.001$. Diese Zusammenhänge verschwanden oder wurden schwächer, wenn die am niedrigsten identifizierten Teilnehmer (das untere Drittel; $-.33 \leq M \leq 2$) von den Analysen ausgeschlossen wurden (siehe Tabelle 2). Es hat den Anschein, dass die niedrig identifizierten mehr mit der Outgroup als mit der Ingroup sympathisierten. Diese Ergebnisse rechtfertigten es, die Hypothese ohne die gering identifizierten Teilnehmer zu überprüfen. Bei den 66% Teilnehmern, die sich hoch identifizierten ($N=52$, $2.33 \leq M \leq 3$), zeigte sich der erwartete signifikante Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität, $r=.37$, $p=.008$, $N=52$ (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Korrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variablen in Studie 2; nur hoch identifizierte, $N=52$

	Prototypi- kalität	Legiti- mität	Schuld	Bedroh- ung	Ärger	Einstel- lungen	Ingroup- Identifi- kation	Inklusive Identifi- kation
Legitimität ^a	.37**							
Schuld ^a	-.32*	-.64***						
Bedrohung ^a	.08	.24 ⁺	-.37**					
Ärger ^a	.14	.44***	-.46***	.50***				
Positive Ein- stellungen ^a	-.08	-.62***	.41**	-.22	-.47***			
Ingroup Identi- fikation ^a	-.07	.08	-.04	-.004	.06	-.20		
Inklusive Identifikation ^a	.09	-.23	-.11	-.08	-.22	.26 ⁺	.19	
Status ^a	.19	.30*	-.33*	.14	.12	-.26 ⁺	.17	
FH –Tätigkeit vorstellbar ^a	.11	.03	-.08	-.03	-.28*	.32*	.31*	
<i>M</i>	1.69 ^b	2.30 ^b	-2.46 ^b	1.83 ^b	1.33 ^b	-.19	2.77 ^b	2.05 ^b
<i>SD</i>	2.16	0.98	1.01	1.25	1.78	.89	.28	.92

⁺ $p < .10$ * $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$ (zweiseitig)

^a Die Skalenendpunkte sind stets gleich und reichen von -3 bis $+3$ (siehe Methodenteil)

^b signifikant von Null verschieden

Unter der Voraussetzung, dass die Identifikation mit der Ingroup stark ausgeprägt und somit bedeutsam war, hing die Prototypikalität der Ingroup-Merkmale positiv mit der Legitimität der Statusunterschiede zusammen. Damit konnte die erste Hypothese für hoch identifizierte Teilnehmer bestätigt werden. Für die geringer Identifizierten war die Prototypikalität der Ingroup-Merkmale wahrscheinlich weniger bedeutsam; bei ihnen zeigte sich kein Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität, $r = -.25$, *ns.*, $N=22$.

6.2.2 Konsequenzen wahrgenommener Legitimität

Um die Zusammenhänge von Legitimität mit Emotionen und Einstellungen zu prüfen, wurde die Stichprobe mit $N=74$ Teilnehmern untersucht. Dabei wurden alle Vorhersagen bestätigt. Je legitimer der Statusunterschied beurteilt wurde, desto weniger Schuldgefühle wurden geäußert, $r = -.53$, $p < .001$, desto mehr ärgerten sich die Teilnehmer über die Forde-

rungen der Fachhochschulen, $r=.55$, $p<.001$, und desto mehr fühlten sie sich bedroht, $r=.42$, $p<.001$ (siehe Tabelle 3). In der reduzierten Stichprobe ($N=52$) galten fast die gleichen Zusammenhänge (siehe Tabelle 2). Die Wahrnehmung eines legitimen Statusunterschiedes hing wie erwartet negativ mit Schuldgefühlen und positiv mit Ärger- und Bedrohungsgefühlen zusammen. Damit wurde Hypothese fünf bestätigt.

Tabelle 3: Korrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variablen in Studie 2, $N=74$

	Legitimität	Schuld	Bedrohung	Ärger	Einstellungen
Schuld ^a	-.53***				
Bedrohung ^a	.42***	-.48***			
Ärger ^a	.55***	-.46***	.53***		
Positive Einstellungen ^a	-.69***	.50***	-.42***	-.57***	
<i>M</i>	2.01 ^b	-2.28 ^b	1.54 ^b	1.04 ^b	0.09
<i>SD</i>	1.20	1.14	1.45	1.90	.95

⁺ $p<.10$ * $p<.05$ ** $p<.01$ *** $p<.001$ (zweiseitig)

^a Die Skalenendpunkte sind stets gleich und reichen von -3 bis +3 (siehe Methodenteil)

^b signifikant von Null verschieden

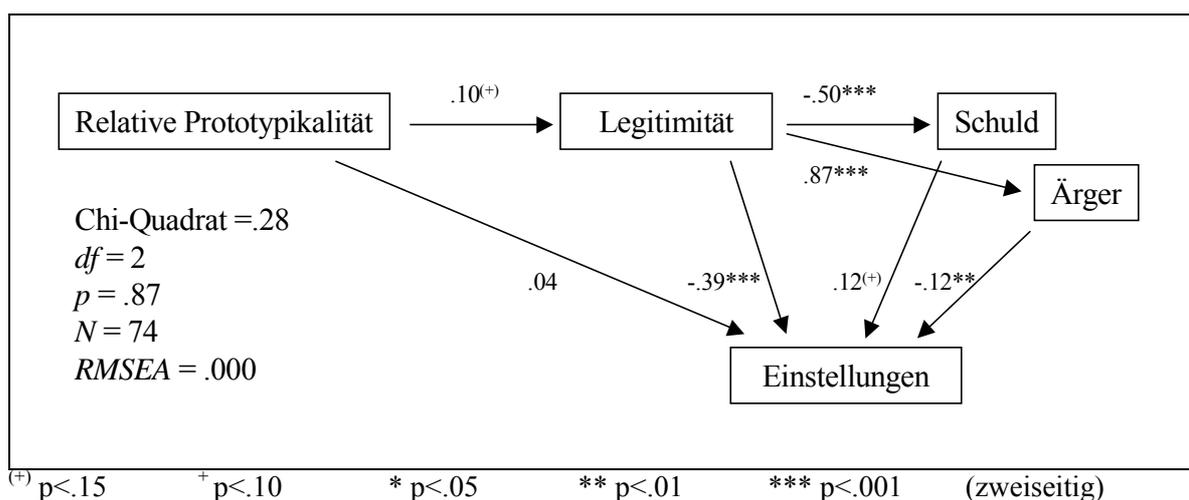
Darüber hinaus wurde auch Hypothese sechs bestätigt. Die Einstellungen fielen um so positiver aus, je mehr Schuldgefühle, $r=.50$, $p<.001$, $N=74$, je weniger Ärger, $r=-.57$, $p<.001$, $N=74$, und je weniger Bedrohung, $r=-.42$, $p<.001$, $N=74$, empfunden wurden. Für Schuld und Ärger zeigten sich in der kleineren Stichprobe ($N=52$) die gleichen Zusammenhänge (siehe Tabelle 2). Obwohl in dieser Studie nur zu einem sehr geringen Grad Schuldgefühle geäußert wurden, $M=-2.28$, $SD=1.14$, zeigte sich ein starker Zusammenhang zwischen Schuld und Einstellungen.

Schließlich wurde auch Hypothese sieben bestätigt, da wahrgenommene Legitimität in der erwarteten Richtung mit Intergruppen-Einstellungen korrelierte. Je legitimer die Statusunterschiede, desto negativer waren Meinungen und Einstellungen der Outgroup gegenüber, $r=-.69$, $p<.001$, $N=74$. Auch dieser Zusammenhang war für die kleinere Stichprobe der hoch Identifizierten der gleiche (siehe Tabelle 2). Außerdem bestand ein signifikanter indirekter Effekt von Legitimität über Ärger auf Einstellungen, $b=.06$, $p=.01$ und ein einseitig signifikanter indirekter Effekt, der über Schuld vermittelt wurde, $b=.08$, $p=.08$. Damit wurden die in Hypothese sieben angenommenen indirekten Effekte teilweise bestätigt.

6.2.3 Ein Pfad-Modell

Das gesamte theoretische Modell wurde mit einer Pfad-Analyse (siehe Abbildung 3) getestet. Dabei wurden auch die Daten der niedrig Identifizierten berücksichtigt ($N=74$). Einzige exogene Variable war die wahrgenommene relative Prototypikalität; Legitimität, Schuld, Ärger und Einstellungen flossen als endogene Variablen ein.

Abbildung 3: Pfad-Modell Studie 2



Zunächst einmal zeigten die Fit-Indizes, dass die Struktur der empirischen Daten sehr gut zu dem angenommenen theoretischen Modell passte, Chi-Quadrat ($df=2$, $N=74$) = .28, $p = .87$; $RMSEA = .000$; $CFI = 1.00$. Darüber hinaus spiegelten die Regressionsgewichte die Ergebnisse der konventionellen Korrelationsanalysen wider: Für den Zusammenhang von Prototypikalität auf Legitimität zeigte sich wie in der Korrelation ein nicht-signifikanter Trend in die richtige Richtung, $b = .10$, $p = .129$ (wenn die Pfad-Analyse ohne die niedrig Identifizierten gerechnet wurde, wurde der Pfad signifikant, $b = .17$, $p = .005$, $N = 54$). Je größer die wahrgenommene Legitimität, desto weniger Schuldgefühle, $b = -.50$, $p < .001$, desto mehr Ärgergefühle, $b = .87$, $p < .001$, und desto negativere Einstellungen, $b = -.39$, $p < .001$ waren zu verzeichnen. Die Effekte von Emotionen auf Einstellungen waren der Tendenz nach auch im Pfadmodell vorhanden, allerdings in abgeschwächter Form. Der indirekte Effekt von Legitimität auf Einstellungen war signifikant, $b = -.16$, $p = .014$.

6.3 Diskussion

Die Ergebnisse bestätigen weitgehend die Hypothesen. Der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität wurde zwar nur für Teilnehmer signifikant, die sich stark damit identifizierten, Universitäts-Professor zu sein. Allerdings kann dies theoriekonform erklärt werden: Die Prototypikalität der Ingroup-Merkmale kann nur dann Statusunterschiede rechtfertigen, wenn die Ingroup eine *relevante* Ingroup darstellt. Ist die Identifikation mit der Ingroup gering ausgeprägt oder sympathisiert man eventuell sogar mit der Outgroup, ist nicht damit zu rechnen, dass der Prototypikalität von typischen Ingroup-Merkmalen besonderer Wert zugeschrieben wird. Identifiziert man sich aber mit seiner Ingroup und gleichzeitig mit der als positiv bewerteten inklusiven Kategorie, ist es relevant für die eigene Identität, ob die typischen Ingroup-Merkmale den positiven Normen entsprechen oder nicht. Hat man den Eindruck, dass die Ingroup-Merkmale den Normen besser entsprechen als die typischen Outgroup-Merkmale, kann daraus ein höherer Anspruch abgeleitet (Wenzel, 1997) und ein Statusunterschied gerechtfertigt werden.

Gleichzeitig werden die Hypothesen zur Validierung der Konsequenzen von Legitimität bestätigt: Illegitimität führte zu mehr Schuldgefühlen, weniger Ärger, geringerem Bedrohungsgefühl und positiveren Einstellungen als Legitimität. Damit konnten hier wie auch in der ersten Studie die bereits von anderen Autoren (Finchilescu & DeLaRey, 1991; Montada & Schneider, 1989; Schmitt, 1998) festgestellten positiven Konsequenzen von wahrgenommener Illegitimität bei statushohen Gruppen bestätigt werden. Darüber hinaus konnten auch die Zusammenhänge zwischen den Emotionsvariablen und den Intergruppen-Einstellungen frühere Vorhersagen und Ergebnisse bestätigen (z. B. Doosje et al., 1998; Major, 1994; Schmitt, 1998; Tajfel & Turner, 1986; Turner, 1999). Schuldgefühle hingen mit positiven Einstellungen zusammen, während Ärger- und Bedrohungsgefühle mit negativen Einstellungen verbunden waren. Der Effekt von Schuld sollte allerdings mit Vorbehalt interpretiert werden, da die Formulierung des Schuld-Items einen deutlichen kognitiven Anteil hatte und dem Legitimitätskonzept ähnelte ("Vergleicht man sich mit Fachhochschul-Professoren, hat man als Universitäts-Professor manchmal das Gefühl, mehr zu bekommen als einem eigentlich zusteht"). Dies würde zum einen erklären, warum es trotz des geringen Zustimmungsgrades zu dem Schuld-Item einen Zusammenhang mit Einstellungen gab (vgl. die Diskussion des fehlenden Effektes von Schuld auf Einstellungen in Studie 1, Kapitel 5.3) Es würde zum anderen erklären, warum der Effekt von Schuld auf

Einstellungen im Pfadmodell verschwindet. Möglicherweise bildet der Effekt von Legitimität auf Einstellungen einen großen Teil des Effektes von Schuld auf Einstellungen ab. Der im Pfadmodell übrigbleibende tendenzielle Effekt von Schuld auf Einstellungen spiegelt wahrscheinlich den emotionalen Anteil des Items wider, der in dem Legitimitäts-Item nicht enthalten ist. Die Effekte der Emotionen sollten hier lediglich als Indizien verstanden werden, die die bereits vorliegende Evidenz weiter erhärten können.

Kritisch zu betrachten ist die hohe Rate an Fragebögen, die wegen gravierender Mängel beim Ausfüllen nicht berücksichtigt werden konnte. Die bei einer postalischen Befragung ohnehin schon durch Selbstselektion gegebene Abweichung von einer Zufallsauswahl wird dadurch noch verstärkt. Analysen ergaben, dass diejenigen, die die Fragebögen unzureichend ausgefüllt hatten, sich weniger von der Bildungsreform bedroht fühlten, sich weniger über die Fachhochschulen ärgerten und den Statusunterschied für geringer hielten. Gleiches lässt sich in noch stärkerem Ausmaß für die Professoren vermuten, die den Fragebogen gar nicht zurückgeschickt haben. Daher kann angenommen werden, dass für die Teilnehmer, deren Daten analysiert wurden, der Intergruppen-Kontext besonders salient und relevant war. Insofern können die Ergebnisse zwar nicht auf alle Professoren generalisiert werden, wohl aber auf Professoren, die sich von der möglichen Veränderung der Intergruppen-Konstellation betroffen fühlen.

Insgesamt gesehen liefert die Studie weitere Evidenz für die angenommenen Zusammenhänge bei statushohen Gruppen ohne bereits Kausalrichtungen zu testen. Das Pfadmodell zeigt, dass sich die empirischen Daten sehr gut mit dem theoretischen Modell erklären lassen. Darüber hinaus wurde die Bedeutung von zwei Voraussetzungen für das Modell deutlich, nämlich (a) die Bedeutung der Relevanz des Intergruppen-Konflikts und (b) die Bedeutung der ausreichenden Ingroup-Identifikation. Zwei weitere Voraussetzungen sind (c) eine ausreichende Identifikation mit der inklusiven Kategorie und (d) eine positive Bewertung der inklusiven Kategorie. Die zuletzt genannte Voraussetzung wurde in einer dritten Studie experimentell variiert, um die Wirkungsweise des Modells weiter zu überprüfen und die Moderation der Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität zu demonstrieren. Prototypikalität sollte nur dann einen hohen Status legitimieren können, wenn die inklusive Kategorie, für die die Ingroup prototypisch ist, positiv bewertet wird. Wird sie negativ bewertet, ist Prototypikalität kein positiver Wert und somit nicht geeignet, Ansprüche zu rechtfertigen (H2).

7 Studie 3: Die Valenz der inklusiven Kategorie als Moderator: Eine experimentelle Studie im europäischen Kontext

Nachdem in den ersten beiden Studien gezeigt werden konnte, dass bei statushohen Gruppen der erwartete Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität existiert, sollte in einer dritten Studie gezeigt werden, dass dieser Zusammenhang von der Valenz der inklusiven Kategorie moderiert wird. Zu diesem Zweck wurde Europa als inklusive Kategorie mit Deutschen als statushoher Teilnehmergruppe und Polen als statusniedriger Vergleichsgruppe gewählt. Mit der Wahl dieser Kategorien waren verschiedene Vorteile verbunden. Zunächst einmal sind die Vorstellungen von dem, was Europa ausmacht, noch nicht sehr gefestigt und im Wandel begriffen. Die Diskussion um die Vor- und Nachteile von Europa und der europäischen Einigung ist in den Medien so präsent, dass jeder mit großer Wahrscheinlichkeit sowohl positive wie auch negative Merkmale von Europa nennen könnte. Es schien also bei dieser inklusiven Kategorie möglich zu sein, die Aufmerksamkeit von Versuchsteilnehmern durch eine Priming-Prozedur kurzfristig auf eher positive oder eher negative Aspekte zu lenken. Für die Wahl von Deutschen und Polen als Subgruppen sprach zum einen, dass die Polen als direkte Nachbarn eine relevante Outgroup für die Deutschen darstellen. Zum anderen hat sich in verschiedenen Studien gezeigt, dass die Deutschen sich selbst im Vergleich zu Polen im europäischen Kontext als statushöher wahrnehmen. Damit konnte unter deutschen Teilnehmern mit einem Konsens hinsichtlich der Statuswahrnehmung gerechnet werden (es wäre zu erwarten, dass die Polen das Statusverhältnis ähnlich wahrnehmen; da die Perspektive der Outgroup allerdings für die vorliegende Studie nicht relevant war, wurden diesbezüglich keine Daten erhoben). Nicht zuletzt war es wichtig, dass beide Gruppen eindeutig zu Europa gehören und somit die inklusive Kategorie den Maßstab für die Bewertung *beider* Subgruppen darstellt. Die Tatsache, dass Polen Beitrittskandidat für die Europäische Union ist und unter den ersten Beitrittsländern sein wird, erhöhte darüber hinaus die Relevanz und Dynamik des Intergruppen-Verhältnisses.

Um die Valenz der inklusiven Kategorie zu beeinflussen, wurden die Teilnehmer gebeten, sich entweder über positive oder negative Aspekte Europas Gedanken zu machen. Bei einer *positiven* Vorstellung von Europa wurde erwartet, dass der Statusunterschied zwischen Deutschen und Polen durch die relativ höhere Prototypikalität der Deutschen gerechtfertigt werden würde. Bei einer *negativen* Vorstellung von Europa jedoch sollte der Statusunter-

schied mit zunehmender Prototypikalität der Deutschen als zunehmend ungerechtfertigt wahrgenommen werden. Daneben wurde erwartet, dass mit zunehmender Legitimität des Statusunterschiedes die Einstellungen gegenüber Polen negativer ausfallen würden. Dies sollte damit zusammenhängen, dass bei einem vermeintlich legitimen Status quo die geplante Osterweiterung der Europäischen Union als bedrohliche Instabilität empfunden wird (Turner, 1999). Allerdings wurden in dieser Studie keine Maße für Intergruppen-Emotionen erhoben.

7.1 Methode

7.1.1 Teilnehmer und Design

Die Studie hatte ein ein-faktorielles Design mit Valenz der inklusiven Kategorie (positiv/negativ) als unabhängiger Variable. Die Teilnehmer wurden den experimentellen Bedingungen zufällig zugewiesen. Als abhängige Variablen wurden die wahrgenommene relative Prototypikalität der Ingroup, die wahrgenommene Legitimität des Statusunterschiedes zwischen Deutschen und Polen und die Einstellungen Polen gegenüber erhoben. Darüber hinaus wurde die Identifikation der Teilnehmer mit ihrer Ingroup (Deutsche) und mit der inklusiven Kategorie (Europa) gemessen und überprüft, ob die Teilnehmer den Statusunterschied wie erwartet wahrnehmen.

Sechzig Studenten mit deutscher Staatsangehörigkeit von der Universität Jena nahmen an der Studie teil. Die Studenten kamen aus verschiedenen Fachrichtungen, allerdings wurden Psychologie-Studierende aufgrund der naheliegenden Voreingenommenheit ausgeschlossen. 32 Teilnehmer waren Frauen, 28 Männer; die Altersspanne reichte von 18 bis zu 30 Jahren. Jeder Teilnehmer nahm freiwillig an der Untersuchung teil und erhielt eine Aufwandsentschädigung von 10 DM.

7.1.2 Versuchsablauf und Manipulation der Valenz

Im Rahmen verschiedener Vorlesungen und Seminare der Universität Jena wurde für die Studie geworben. Bei Interesse konnten sich die Studenten einen Untersuchungstermin aussuchen. Für einen Termin konnten sich maximal sechs Personen gleichzeitig einschreiben. Nach Ankunft und Begrüßung der Teilnehmer im Untersuchungsraum wurde jedem ein separater Computerarbeitsplatz zugewiesen. Die Arbeitsplätze waren durch Vorhänge voneinander getrennt, um zu gewährleisten, dass jeder Teilnehmer ungestört arbeiten und

nur den eigenen Bildschirm einsehen konnte. Die Teilnehmer erhielten zunächst eine kurze, standardisierte Einführung vom Versuchsleiter, in der noch einmal das Thema der Untersuchung genannt (“Europa und das Verhältnis von Deutschland zu seinen Nachbarn”) und der Ablauf der Untersuchung skizziert wurde. Im Anschluss daran begannen die Teilnehmer, den vollständig computerisierten Fragebogen zu bearbeiten.

Nach einer thematischen Einleitung wurden die Teilnehmer gebeten, über Europa nachzudenken. Dabei sollten sie sich vorstellen, einer anderen Person zu erläutern, worin ihrer Meinung nach die positiven oder negativen Seiten Europas bestünden:

Stellen Sie sich bitte vor, Sie sollten jemand anderem gegenüber erläutern, was Ihrer Meinung nach bei allem Für und Wider an Europa eigentlich wirklich *positiv und anerkennenswert* ist. Bitte nehmen Sie sich etwas Zeit, darüber nachzudenken, worin diese wirklich *guten Seiten* von Europa bestehen. (Positive Bedingung)

Stellen Sie sich bitte vor, Sie sollten jemand anderem gegenüber erläutern, was Ihrer Meinung nach bei allem Für und Wider an Europa eher *problematisch und kritikwürdig* ist. Bitte nehmen Sie sich etwas Zeit, darüber nachzudenken, worin diese wirklich *negativen Seiten* von Europa bestehen. (Negative Bedingung)

Die Teilnehmer sollten ihre Überlegungen in ein dafür vorgesehenes Textfeld schreiben, dafür allerdings nicht mehr als fünf Minuten benötigen. Mit dieser Priming-Prozedur sollte die Aufmerksamkeit entweder auf hauptsächlich positive oder hauptsächlich negative Aspekte von Europa gerichtet werden.

Im Anschluss an das Priming wurden die abhängigen Variablen gemessen. Die Bearbeitung des gesamten Fragebogens dauerte ca. 20 Minuten. Nach Ende jeder Sitzung wurden die Teilnehmer sorgfältig über Ziel und Fragestellung der Untersuchung aufgeklärt und für ihre Teilnahme belohnt.

7.1.3 Abhängige Variablen

Relative Prototypikalität. Die relative Prototypikalität wurde hier ähnlich wie in den vorhergehenden Studien erhoben. Zunächst sollten die Teilnehmer drei bis vier Merkmale angeben, die typisch und distinkt für Deutsche im Vergleich zu Polen sind. Dann sollten drei bis vier Merkmale genannt werden, die typisch und distinkt für Polen im Vergleich zu Deutschen sind. Diese sechs bis acht selbstgenerierten Items wurden schließlich vom Computer erneut dargeboten und von den Teilnehmern daraufhin eingeschätzt, inwieweit sie auf Europäer insgesamt zutreffen. Dabei wurde eine neun-stufige Antwortskala mit den Endpunkten -4 (“trifft gar nicht zu”) und $+4$ (“trifft völlig zu”) verwendet. Das Maß für die

wahrgenommene relative Prototypikalität der Deutschen wurde gebildet, indem die Summe der Einschätzungen auf den typisch polnischen Merkmalen von der Summe der Einschätzungen auf den typisch deutschen Merkmalen abgezogen wurde. Ein positiver Wert repräsentiert eine relativ höhere Prototypikalität der Deutschen, ein negativer Wert eine relativ höhere Prototypikalität der Polen.

Intergruppen-Einstellungen. Elf Items (siehe Anhang) maßen die Einstellungen und Verhaltensabsichten der deutschen Teilnehmer Polen gegenüber. Dabei wurden verschiedene Konzepte abgefragt, wie z. B. Sympathie (z. B. “ich mag die polnische Mentalität”), Wunsch nach Kontakt (z. B. “ich hoffe, dass es zwischen Deutschland und Polen einen regen Austausch gibt”), Verhalten (z. B. “wenn es meine finanzielle Situation zuließe, wäre ich bereit, einen Geldbetrag für die ‘Gesellschaft für Deutsch-Polnische Freundschaft’ (GDPF) zu spenden”), und Toleranz (z. B. “in ihrer Unterschiedlichkeit können sich die deutsche und die polnische Kultur gut ergänzen”). Die interne Konsistenz der Items war hoch, $\alpha=.86$, so dass die Antworten auf den elf Items per Mittelwertbildung zusammengefasst wurden. Das neue Maß repräsentierte allgemein positive Einstellungen den Polen gegenüber.

Status. Die Wahrnehmung der Statusrelation wurde mit einem Item überprüft. Die Teilnehmer mussten auf einer neun-stufigen Skala (-4=“trifft gar nicht zu” bis +4=“trifft völlig zu”) angeben, inwieweit sie der Aussage “Deutsche sind in Europa besser gestellt als Polen” zustimmen.

Legitimität. Die wahrgenommene Legitimität des Statusunterschiedes wurde mit vier Items gemessen (z. B. “es ist schon gerecht, dass die Polen in Europa schlechter gestellt sind als die Deutschen”; siehe Anhang). Die interne Konsistenz der Items war zufriedenstellend, $\alpha=.85$. Entsprechend wurde per Mittelwertbildung ein Legitimitätswert berechnet.

Identifikation. Mit je fünf Items (siehe Anhang) wurde die Identifikation mit der Ingroup (z. B. “ich identifiziere mich mit den Deutschen”, $\alpha=.89$) und mit der inklusiven Kategorie (z. B. “Ich fühle mich als Europäer”; $\alpha=.82$) gemessen. Die Items wurden zu einem je Wert zusammengefasst.

7.2 Ergebnisse

Zunächst wurde überprüft, ob die Teilnehmer den Statusunterschied zwischen Deutschen und Polen wie erwartet wahrnahmen. Es zeigte sich, dass jeder einzelne der 60 Teilnehmer der Ansicht war, dass die Deutschen in Europa besser gestellt seien als die Polen. Der Mittelwert unterschied sich signifikant von Null, $M=2.29$, $SD=1.01$, $t(59)=22.9$, $p<.001$. Damit konnte die Voraussetzung bezüglich der Statuswahrnehmung als erfüllt gelten. Darüber hinaus wurde geprüft, ob die Manipulation der Valenz einen direkten Einfluss auf die abhängigen Variablen hatte. Es wäre etwa denkbar, dass bei einer negativen inklusiven Kategorie die Identifikation mit der inklusiven Kategorie geringer ausfällt oder Ingroup-Merkmale in geringerem Ausmaß projiziert werden. Dies war allerdings nicht der Fall; die Projektion der Ingroup-Merkmale war unbeeinflusst von der Valenzmanipulation, $t(58)=.11$, *ns.*, ebenso wie die Identifikation mit der inklusiven Kategorie, $t(58)=.16$, *ns.* Die Identifikation mit der inklusiven Kategorie war in beiden Bedingungen positiv und signifikant von Null verschieden, $M=1.63$, $SD=1.30$, $t(29)=6.81$, $p<.001$ für die negative Bedingung, und $M=1.57$, $SD=1.64$, $t(29)=5.24$, $p<.001$ für die positive Bedingung. Das gleiche galt für die Identifikation mit der Ingroup; sie wurde nicht von der Manipulation beeinflusst, $t(58)=-1.19$, *ns.*, und war insgesamt positiv und signifikant von Null verschieden, $M=1.05$, $SD=1.74$, $t(59)=4.65$, $p<.001$.

7.2.1 Valenz als Moderator der Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität

In der Moderationshypothese (H2; siehe Kapitel 4.5.5) wurde erwartet, dass die positive Korrelation zwischen Prototypikalität und Legitimität nur bei einer positiv bewerteten inklusiven Kategorie auftreten sollte und sich bei einer negativ bewerteten inklusiven Kategorie umkehrt. Um diese Moderation zu testen, wurde eine Regressionsanalyse mit Legitimität als Kriterium durchgeführt. In einem ersten Schritt wurden die wahrgenommene relative Prototypikalität und die manipulierte Valenz der inklusiven Kategorie als standardisierte Prädiktoren in die Gleichung eingeführt. Dabei war die wahrgenommene relative Prototypikalität eine kontinuierliche Variable, während Valenz eine mit -1 und $+1$ codierte dichotome Variable darstellte. In einem zweiten Schritt wurde das Produkt der beiden Prädiktoren als Interaktionsterm in die Gleichung eingefügt. Während die beiden Haupteffekte zu keiner signifikanten Varianzaufklärung führten, $F(2, 57)=.05$, *ns.*, führte das Hinzufügen des Interaktionsterms zu einem signifikanten Anstieg an erklärter Varianz, *Fchange*

(1,56)=5.79, $p=.019$, $R^2=.09$. Entsprechend mussten die Regressionsgewichte des zweiten Schrittes der Regressionsanalyse betrachtet werden. Es zeigte sich ein signifikanter Interaktionsterm, $\beta=.31$, $p=.019$, bei zwei nicht-signifikanten Haupteffekten. Damit konnte die Hypothese, dass die Valenz als Moderator für die Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität wirkt, bestätigt werden. Um die Richtung der Moderation zu untersuchen, wurde die Regression von Legitimität auf Prototypikalität für die positive und die negative Bedingung getrennt berechnet. Es zeigte sich wie erwartet, dass relative Prototypikalität der Ingroup nur dann die Statusunterschiede legitimieren konnte, wenn die inklusive Kategorie, für die die Ingroup relativ prototypisch war, positiv bewertet wurde, $\beta=.29$, $p=.084$; wurde die inklusive Kategorie hingegen negativ bewertet, galt die umgekehrte Beziehung, $\beta=-.32$, $p=.113$. Je höher also die relative Prototypikalität der Deutschen für ein negativ bewertetes Europa war, desto weniger war die höhere Statusposition der Deutschen zu rechtfertigen.

7.2.2 Konsequenzen wahrgenommener Legitimität

Je legitimer die deutschen Teilnehmer die Statusunterschiede zwischen Deutschen und Polen beurteilten, desto negativer fielen die Einstellungen den Polen gegenüber aus, $r=-.54$, $p<.001$, $N=60$. Diese Korrelation war wie erwartet unabhängig von der Valenz der inklusiven Kategorie. Damit konnte ein weiteres Mal ein direkter Effekt von Legitimität auf Einstellungen nachgewiesen und Hypothese sechs (siehe 4.5.5) bestätigt werden.

7.3 Diskussion

Die Ergebnisse dieser Studie zeigen deutlich, dass die Valenz der inklusiven Kategorie eine Moderatorfunktion auf die Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität ausübt. Prototypikalität für Europa konnte nur dann als Basis für die Rechtfertigung von Privilegien herangezogen werden, wenn das, was als typisch europäisch angesehen wurde, positiv bewertet wurde. Prototypikalität für ein negativ bewertetes Europa hingegen war nicht nur nicht geeignet, eine hohe Statusposition zu rechtfertigen, sondern führte sogar dazu, dass der Statusunterschied als illegitim bewertet wurde.

Das Ergebnis macht die Bedeutung der inklusiven Kategorie für die Bewertung von Statusunterschieden deutlich. Die inklusive Kategorie liefert offensichtlich den Vergleichsstandard, an dem die inkludierten Subgruppen gemessen werden. Aus der Ähnlichkeit zu einem positiven Vergleichsstandard können Ansprüche abgeleitet und Privilegien gerecht-

fertigt werden. Wird der Vergleichsstandard aber negativ bewertet, ist Ähnlichkeit zu diesem Standard nicht mehr erstrebenswert und insofern auch nicht mehr geeignet, höhere Ansprüche zu rechtfertigen. Auch in den Modellen von Wenzel (1997, 2000a) und Mummendey und Wenzel (1999) nimmt die inklusive Kategorie einen zentralen Platz ein. Basierend auf den Turnerschen (1987) Annahmen zur Inklusion nimmt Wenzel an, dass die "primäre Kategorie" die Basis für Urteile über distributive Gerechtigkeit liefert, während Mummendey und Wenzel annehmen, dass die mehr oder weniger ethnozentrische Repräsentation der inklusiven Kategorie für die mehr oder weniger positive Behandlung fremder Gruppen ausschlaggebend ist. Die Repräsentation der inklusiven Kategorie beeinflusst in entscheidender Weise, ob eine Verteilung zwischen zwei "Rezipienteneinheiten" als gerecht oder ungerecht angesehen wird, ob Statusunterschiede zwischen zwei Subgruppen als legitim oder illegitim beurteilt werden, und ob Einstellungen und Verhalten einer Subgruppe gegenüber einer anderen positiv oder negativ ausfallen.

Die ersten drei Studien konnten anhand von korrelativen Daten aus verschiedenen Intergruppen-Kontexten die Wirkungsweise des Modells bei statushohen Gruppen veranschaulichen. Die empirische Evidenz spricht eindeutig für das Vorhandensein der erwarteten Zusammenhänge: Zum einen sind die Valenz der inklusiven Kategorie und die Prototypikalität der Ingroup für die inklusive Kategorie für die Wahrnehmung von legitimen bzw. illegitimen Statusunterschieden bedeutsam. Die Wahrnehmung von Legitimität scheint offensichtlich mit der Repräsentation der inklusiven Kategorie zusammenzuhängen. Zum anderen wurde in allen Studien deutlich, dass mit der Wahrnehmung von Legitimität ein ganz bestimmtes Muster an emotionalen und verhaltensmäßigen Reaktionen verknüpft ist. Die Ergebnisse unterstützen das theoretische Modell, können aber noch keine eindeutigen Aussagen bezüglich der Kausalrichtungen liefern. Für ein genaueres Verständnis oder gar eine gezielte Förderung von positiven Intergruppen-Beziehungen sind Informationen über kausale Zusammenhänge jedoch wünschenswert und notwendig. Um den angenommenen kausalen Einfluss von Prototypikalität auf Legitimität (Hypothese 1b) zu untersuchen, wurde deshalb in den folgenden Studien Prototypikalität experimentell manipuliert.

8 Studie 4: Manipulation von Prototypikalität im europäischen Kontext

Erkenntnisse über Kausalbeziehungen sind bedeutsam, wenn es darum geht, Möglichkeiten zur Verbesserung von Beziehungen zwischen Gruppen mit unterschiedlichen Status zu finden. Könnte man zeigen, dass sich mit einer Manipulation von Prototypikalität auch die Legitimitätswahrnehmung ändert, könnte man versuchen, Beziehungen zwischen Gruppen mit unterschiedlichem Status zu beeinflussen, indem man die Repräsentation der inklusiven Kategorie zu verändern sucht. In der vierten Studie wurde deswegen ein erster Versuch unternommen, Prototypikalität zu manipulieren; in erster Linie wurde der ursächliche Effekt auf Legitimität gemessen, daneben wurden auch Einstellungen, Emotionen und Identifikation erhoben. Deutsche wurden als Teilnehmergruppe gewählt, die sich mit der Gruppe der Polen vergleichen sollten. Die Kategorie Europa diene als inklusiver Vergleichsstandard. Der unter Deutschen scheinbar konsensual wahrgenommene Statusunterschied, die Relevanz Polens für die Deutschen und die Flexibilität und Unbestimmtheit dessen, was als europäisch angesehen wird, waren wie schon in der vorherigen Studie für die Wahl des Intergruppen-Kontexts ausschlaggebend. Eine tendenziell positive Bewertung von Europa wurde vorausgesetzt, jedoch zur Sicherheit mit einer Frage überprüft. Drei experimentelle Bedingungen wurden eingeführt: In einer Bedingung wurden die Deutschen als die typischeren Europäer dargestellt, in einer zweiten Bedingung wurden Deutsche und Polen als gleichermaßen europäisch dargestellt und in einer dritten Bedingung waren die Polen die typischeren Europäer. Entsprechend der Annahme der ersten Hypothese (H1b, siehe Kapitel 4.5) wurde erwartet, dass die deutschen Teilnehmer den höheren Status der Deutschen nur dann als legitim empfinden würden, wenn vorher die Deutschen als die typischeren Europäer dargestellt wurden. In beiden anderen Bedingungen - also sowohl bei gleicher als auch bei höherer Outgroup-Prototypikalität - sollte der Statusunterschied zwischen Deutschen und Polen als illegitim erlebt werden. Darüber hinaus sollte unabhängig von den experimentellen Bedingungen (a) wahrgenommene Prototypikalität positiv mit wahrgenommener Legitimität korrelieren, und (b) Legitimität negativ mit Schuld und Einstellungen und positiv mit Bedrohungsgefühlen in Bezug auf den bevorstehenden Eintritt Polens in die EU korrelieren. Schuld und Bedrohungsgefühle sollten ihrerseits mit positiven bzw. negativen Einstellungen zusammenhängen.

8.1 Methode

8.1.1 Teilnehmer und Design

Es lag ein ein-faktorielles Design mit relativer Prototypikalität (Ingroup prototypischer/ Outgroup prototypischer/ gleiche Prototypikalität von In- und Outgroup) als unabhängiger Variable vor. 56 Studenten der Universität Jena nahmen an der Studie teil und wurden den Bedingungen zufällig zugewiesen. Fünf Teilnehmer gaben an, Deutsche im Vergleich zu Polen nicht als statushöher wahrzunehmen; ihre Daten wurden deswegen von den weiteren Analysen ausgeschlossen. Unter den verbleibenden 51 Teilnehmern waren 28 Männer und 22 Frauen (eine Person hat keine Angabe gemacht); der jüngste Teilnehmer war 18, der älteste 26 Jahre alt. 50 gaben an, deutscher Nationalität zu sein (einer gab an, 'europäisch' zu sein). Die Teilnehmer studierten in verschiedenen, meist BWL-nahen Fachrichtungen. Psychologie-Studierende waren nicht vertreten. Jeder Teilnehmer erhielt nach der Untersuchung eine Aufwandsentschädigung von 10 DM.

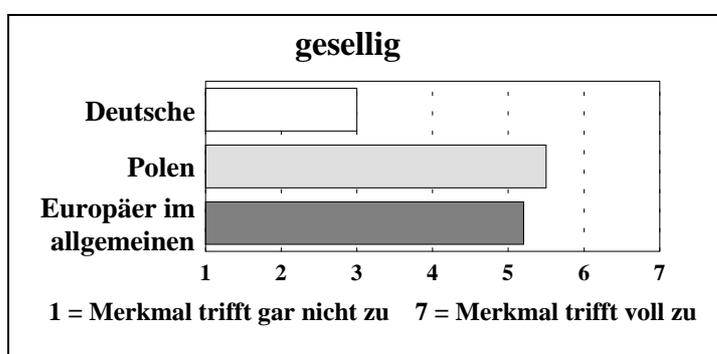
8.1.2 Versuchsablauf und Manipulation der Prototypikalität

In verschiedenen Lehrveranstaltungen der Universität Jena wurde für eine Teilnahme an der Untersuchung geworben. Maximal fünf Personen konnten an einem Untersuchungstermin gleichzeitig teilnehmen. Nach einer kurzen mündlichen Einführung fingen die Teilnehmer an, den Fragebogen am Computer zu bearbeiten. Die bevorstehende europäische Osterweiterung wurde als Grund dafür genannt, die Einstellungen der Deutschen zu den Beitrittsländern (in diesem Fall Polen) zu untersuchen. Im ersten Teil des Fragebogens sollte Europa anhand von 5 vorgegebenen Merkmalen charakterisiert werden; dieser Teil sollte die Teilnehmer mit der Beantwortung von Fragen am Computer vertraut machen und wurde nicht ausgewertet.

Manipulation von Prototypikalität. Im nächsten Schritt wurde die Prototypikalität der Subgruppen manipuliert. Den Teilnehmern wurde gesagt, es ginge nun darum, wie sie das Verhältnis von Deutschen und Polen in Europa einschätzten. Vorher wolle man ihnen aber Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage zeigen, bei der Deutsche danach befragt worden seien, wie sie Deutsche, Polen und Europäer hinsichtlich verschiedener Merkmale einschätzten. Den Teilnehmern wurden dann nacheinander 11 Graphiken auf dem Bildschirm gezeigt, die die angeblichen Umfrageergebnisse zusammenfassten und jeweils darstellten, wie ein Merkmal (z. B. "zuverlässig") auf Deutsche, Polen und Europäer zutraf. Um die

Prototypikalität der Subgruppen zu manipulieren, wurde lediglich die Ausprägung, die den Europäern auf den Merkmalen zugeschrieben wurde, variiert. In der Bedingung ‘Deutsche prototypisch’ ähnelten bei acht von elf Merkmalen die Europäer stärker den Deutschen, während in der Bedingung ‘Polen prototypisch’ bei acht von elf Merkmalen die Europäer stärker den Polen ähnelten. In der Bedingung ‘gleiche Prototypikalität’ lagen hingegen die Merkmalsausprägungen der Europäer genau zwischen denen der Deutschen und denen der Polen. Der Unterschied zwischen Deutschen und Polen auf einem Merkmal wurde zwischen den Bedingungen hingegen nicht variiert. Das folgende Beispiel (siehe Abbildung 4) zeigt die Graphik für das Merkmal “gesellig” aus der Bedingung ‘Polen prototypisch’:

Abbildung 4: Illustration der Prototypikalitätsmanipulation, Studie 4



Die elf Merkmale wurden nach bestimmten Kriterien ausgewählt: Es mussten zum einen typisch deutsche und typisch polnische Merkmale mit ausgewogener Valenz vertreten sein. Zum anderen durften die Merkmale weder besonders typisch noch besonders untypisch für Europa sein - ansonsten hätten die Merkmalsausprägungen für Europa nicht glaubwürdig manipuliert werden können. Eine Reihe anderer Studien lieferte einen Pool solcher Merkmale: Dort hatten deutsche Teilnehmer u.a. typisch polnische und typisch deutsche Merkmale generiert und einerseits in Bezug auf ihre Valenz eingeschätzt und andererseits beurteilt, wie sehr sie auf Europa zutreffen. Aus diesem Pool wurden vier typisch deutsche (positiv: “zuverlässig”, “ordentlich”; negativ: “kühl”, “verschlossen”) und vier typisch polnische Merkmale (positiv: “unkompliziert”, “gesellig”; negativ: “faul”, “rückständig”) ausgesucht, die weder als besonders typisch noch besonders untypisch für Europa gesehen wurden. Darüber hinaus wurden drei positive Items ausgewählt, die auf beide Subgruppen in gleicher Weise zutrafen (“demokratisch”, “weltoffen”, “ausgeglichen”). Auf diesen drei Items wurden beide Subgruppen unabhängig von den experimentellen Bedingungen als gleich typisch dargestellt. Die Reihenfolge, in der die Abbildungen gezeigt wurden, variierte zufällig.

Im Anschluss an die Manipulation wurden die abhängigen Variablen erhoben. Das Ausfüllen des gesamten Fragebogens dauerte ca. 20 Minuten. Zum Schluss der Untersuchung erhielt jeder Teilnehmer die Aufwandsentschädigung. Einige Wochen nach Abschluss der Datenerhebung wurden alle Teilnehmer per Email über Hypothesen, Hintergründe und Ergebnisse der Studie informiert.

8.1.3 Abhängige Variablen

Manipulations-Check. Direkt im Anschluss an die Manipulation wurde ihre Wirksamkeit überprüft. Die Teilnehmer mussten angeben, inwieweit sie den Aussagen “Polen sind typische Europäer” und “Deutsche sind typische Europäer” zustimmen (Skala von -4 =“trifft gar nicht zu” bis $+4$ =“trifft völlig zu”). Dabei wurde darauf hingewiesen, dass bei dieser Frage der eigene Eindruck der Teilnehmer zählte. Das Maß für die wahrgenommene relative Prototypikalität der Deutschen wurde gebildet, indem der erste Wert vom zweiten abgezogen wurde. Es wurde angenommen, dass die Teilnehmer ihre eigene Prototypikalitätswahrnehmung an die in der Manipulation vorgegebene repräsentative Meinung anderer Ingroup-Mitglieder anpassen würden.

Status. Die Wahrnehmung des Statusverhältnisses wurde überprüft, indem die Teilnehmer gefragt wurden, wer von beiden Subgruppen in Europa besser gestellt sei (-4 =“Polen sind besser gestellt als Deutsche”, $+4$ =“Deutsche sind besser gestellt als Polen”).

Legitimität. Die wahrgenommene Legitimität des Statusunterschiedes wurde anhand von vier Items gemessen. Dabei richtete sich die Formulierung der Items nach der vorher angegebenen Wahrnehmung des Statusverhältnisses. Wenn Deutsche als statushöher wahrgenommen wurden (wie es bei 51 von 56 Teilnehmern der Fall war), wurde danach gefragt, ob dieser Statusunterschied als gerecht oder ungerecht empfunden wurde (z. B. “Es ist ungerecht, dass die Deutschen in Europa besser gestellt sind als die Polen”; siehe Anhang Studie 4. Die Antwortmöglichkeiten für diese und alle folgenden Items reichten von -4 =“trifft gar nicht zu” bis $+4$ =“trifft völlig zu”). Die Skala hatte eine Reliabilität von $\alpha=.78$. Der neue Faktor wurde berechnet, indem pro Versuchsteilnehmer der Mittelwert der Einzelitems gebildet wurde.

Emotionen. Zwei Items erhoben emotionale Reaktionen, die mit dem Statusunterschied verbunden waren. (Schuld: “Wenn ich darüber nachdenke, welche Position Polen in Vergleich zu Deutschland in Europa einnimmt, bekomme ich manchmal ein schlechtes Gewissen”; Ärger: “Manchmal ärgere ich mich, wenn ich darüber nachdenke, welche Position

Polen im Vergleich zu Deutschland in Europa einnimmt“). Auf einem weiteren Item (“Ich fände es bedrohlich, wenn Polen zunehmenden Einfluss in Europa bekäme”) wurde das Ausmaß an wahrgenommener Bedrohung gemessen.

Einstellungen. Einstellungen und Verhaltensabsichten den Polen gegenüber wurden mit den gleichen Items erhoben wie in Studie 3 (siehe Anhang Studie 3). Die Reliabilität aller elf Items lag mit $\alpha=.83$ zufriedenstellend hoch. Entsprechend wurde ein neuer Faktor berechnet, indem pro Versuchsteilnehmer der Mittelwert der Einzelitems gebildet wurde. Dieser neue Faktor repräsentierte ein allgemein positives Einstellungskonstrukt.

Identifikation. Identifikation mit der Ingroup der Deutschen und mit der inklusiven Kategorie der Europäer wurde anhand von je fünf Items gemessen. Allerdings war das Computerprogramm an dieser Stelle fehlerhaft programmiert, so dass die Angaben zur Identifikation falsch gespeichert wurden. Deshalb standen keine Identifikations-Daten zur Verfügung. Als Alternativmaße wurde eine abgewandelte Version der IOS-Skalen (“Including-Other-in-the-Self”) verwendet, die zu einem anderen Zweck mit erhoben wurde.

IOS-Maße. In Anlehnung an die von Aron und Mitarbeitern (Aron, Aron, Tudor, & Nelson, 1991; Aron, Aron, & Smollan, 1992) entwickelte Methode zur Messung von Nähe in Partnerbeziehungen entwickelten Schubert und Otten (2000) ein visuelles Maß, das die wahrgenommene Nähe des Selbst zu Ingroup und Outgroup, sowie die Nähe von Ingroup und Outgroup abbildet. In diesem Maß werden Selbst und Ingroup (oder Selbst und Outgroup/ Ingroup und Outgroup) mit Kreisen in unterschiedlicher Entfernung voneinander dargestellt (siehe Anhang Studie 4). Ein Item hat sieben Abstufungen, an deren oberem Ende der Abstand zwischen den Kreisen am größten ist, in deren Mitte sich die Kreise leicht überlappen und an deren unteren Ende sich die Kreise fast vollständig überlappen. Die Versuchsteilnehmer hatten die Aufgabe, die Skalenstufe auszuwählen, die die wahrgenommene Nähe von Selbst und Ingroup (oder Selbst und Outgroup oder Ingroup und Outgroup) am besten widerspiegelt. Schubert und Otten (2000) konnten zeigen, dass die IOS-Maße typischerweise stark mit Identifikationsmaßen korrelieren. Dieses Maß wurde ergänzt, indem auch die wahrgenommene Nähe von Selbst, Ingroup und Outgroup zur inklusiven Kategorie erhoben wurde. Als Ersatzmaße für Ingroup- und inklusive Identifikation dienten die Maße für die Nähe des Selbst zur Ingroup und zur inklusiven Kategorie.

8.2 Ergebnisse

Im Mittel nahmen die Teilnehmer die Deutschen als eindeutig statushöher wahr, $M=2.5$, $SD=1.5$. Dieser Mittelwert war signifikant von Null verschieden, $t(55)=12.46$, $p<.001$. Der Effekt wurde logischerweise noch prägnanter, wenn die 5 Teilnehmer, die die Deutschen als statusgleich oder statusniedriger wahrnahmen, herausgenommen wurden, $M=2.86$, $SD=0.85$, $t(50)=24.08$, $p<.001$. Da diese 5 Teilnehmer ein anderes als das erwartete Statusverhältnis beurteilt hatten, wurden ihre Daten von allen weiteren Analysen ausgeschlossen.

Die Ergebnisse der IOS-Skalen zeigten, dass zwischen der eigenen Person und der Ingroup der Deutschen, $M=5.2$, $SD=1.5$, ebenso wie zwischen der eigenen Person und der inklusiven Kategorie der Europäer, $M=5.02$, $SD=1.43$, eine relativ große Nähe gesehen wurde (Skala von 1 bis 7). Beide Mittelwerte lagen signifikant über dem Skalenmittelpunkt, $t(50)=5.66$, $p<.001$ und $t(50)=5.07$, $p<.001$. Nahm man diese Maße als Ersatz für die Identifikationsmaße, konnte man von einer hohen Identifikation mit der Ingroup und der inklusiven Kategorie ausgehen. Die wahrgenommene Nähe zwischen der eigenen Person und der Outgroup der Polen fiel im Gegensatz dazu deutlich geringer aus, $M=2.71$, $SD=.88$, und lag signifikant unter dem Skalenmittelpunkt, $t(50)=-10.5$, $p<.001$. Sie fiel außerdem signifikant geringer aus als die wahrgenommene Nähe zur Ingroup, $t(50)=11.5$, $p<.001$.

8.2.1 Manipulations-Check

Laut Manipulations-Check hat die Manipulation die Wahrnehmung der relativen Prototypikalität beeinflusst, $F(2, 48)=8.31$, $p=.001$. In der Bedingung, in der die Deutschen als die typischeren Europäer dargestellt wurden, nahmen die Teilnehmer die Deutschen tatsächlich als typischer wahr als in den beiden anderen Bedingungen, $M=2.94$, $SD=2.35$ für die Bedingung ‚Ingroup typischer‘, $M=.65$, $SD=2.45$ für die Bedingung ‚gleich typisch‘ und $M=-.40$, $SD=2.20$ für die Bedingung ‚Outgroup typisch‘. Der Unterschied zwischen der ersten und den beiden letzten Bedingungen war signifikant (Scheffe-Test, $p=.001$ bzw. $p=.021$); letztere unterschieden sich nicht signifikant (Scheffe-Test, $p=.43$). Somit schien in der Bedingung ‚Ingroup typisch‘ höhere Prototypikalität der Ingroup und in der Bedingung ‚gleich typisch‘ gleiche Prototypikalität von In- und Outgroup wahrgenommen worden zu sein. Lediglich in der dritten Bedingung, in der die Polen als die typischeren Europäer dargestellt wurden, wurde keine größere relative Prototypikalität der Polen, sondern gleiche Prototypikalität wahrgenommen.

8.2.2 *Der Effekt von manipulierter Prototypikalität auf Legitimität*

Eine ANOVA mit Prototypikalität als unabhängiger Variable und Legitimität als abhängiger Variable ergab keinen signifikanten Effekt, $F(2, 48)=.16$, *ns*. Die Mittelwerte in den drei Bedingungen unterschieden sich nicht, $M=-1.39$, $SD=1.70$ für die Bedingung ‚Ingroup typischer‘; $M=-1.10$, $SD=1.82$ für die Bedingung ‚gleich typisch‘; $M=-1.03$, $SD=2.11$ für die Bedingung ‚Outgroup typisch‘. Somit konnte kein direkter kausaler Effekt von manipulierter Prototypikalität auf Legitimität nachgewiesen werden.

8.2.3 *Der Zusammenhang zwischen wahrgenommener Prototypikalität und Legitimität*

Es bestätigte sich zunächst nicht, dass die Statusbeziehungen als um so legitimer beurteilt wurden, je größer die wahrgenommene Prototypikalität der Ingroup war, $r=.15$, *ns*. Wenn allerdings die Korrelationen für die drei Versuchsbedingungen einzeln untersucht wurden, zeigte sich ein interessantes Bild: In der Bedingung ‚Ingroup typisch‘ lag ein signifikanter positiver Zusammenhang vor, $r=.55$, $p=.027$, $N=16$, ebenso wie in der Bedingung ‚gleich typisch‘, $r=.48$, $p=.03$, $N=20$. In der Bedingung ‚Outgroup typisch‘ kehrte sich der Zusammenhang jedoch um, $r=-.43$, $p=.112$, $N=15$. Letztere Korrelation unterschied sich signifikant von den beiden ersten Korrelationen, $z=-2.64$, $p=.004$ bzw. $z=-2.72$, $p=.003$. Somit lag der erwartete Zusammenhang in zwei von drei Bedingungen vor, während er sich in der dritten Bedingung umkehrte und so die Gesamtkorrelation über alle drei Bedingungen Null werden ließ. Es stellte sich die Frage, was in der Bedingung ‚Outgroup prototypisch‘ die Korrelation zwischen Prototypikalität und Legitimität in ihr Gegenteil verkehrt haben könnte. Als mögliche konfundierende Variablen kommen hier die Valenz der inklusiven Kategorie bzw. die Identifikation mit der inklusiven Kategorie in Frage. Es wurde bereits theoretisch abgeleitet (siehe Kapitel 4.5) und empirisch gezeigt (siehe Studie 3), dass sich bei einer negativen Bewertung der inklusiven Kategorie der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität umkehrt. Möglicherweise wird eine inklusive Kategorie, für die eine statusniedrige Outgroup prototypischer ist als die statushohe Ingroup, negativ bewertet. Die Prototypikalitätsmanipulation könnte mit der Valenz der inklusiven Kategorie konfundiert gewesen sein. Leider wurde kein direktes Maß für die Valenz erhoben. Untersuchte man allerdings, wie sich die angegebene Nähe zwischen Selbst und inklusiver Kategorie (IOS-Maß) in Abhängigkeit von der Manipulation verändert, zeigte sich ein marginaler Effekt, $F(2, 48)=2.73$, $p=.076$. Auf der sieben-stufigen Skala liegt in der Bedingung ‚Outgroup typisch‘ der Mittelwert in der Nähe des Skalenmittels, $M=4.33$,

$SD=1.40$, während er in beiden anderen Bedingungen deutlich darüber liegt, ‚Ingroup typisch‘: $M=5.44$, $SD=1.26$, gleich typisch‘: $M=5.2$, $SD=1.47$. Es ist zu vermuten, dass der umgekehrte Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität in der Bedingung ‚Outgroup typisch‘ sich durch eine verringerte Identifikation mit der inklusiven Kategorie erklären lässt. Andere Ergebnisse sind mit dieser Erklärung kompatibel: So führte größere wahrgenommene Prototypikalität der Ingroup in den ersten beiden Bedingungen (‚Ingroup typischer‘ und ‚gleich typisch‘) zu negativeren Einstellungen Polen gegenüber, $r=-.46$, $p=.005$, und einem stärkerem Gefühl, durch einen steigenden Einfluss von Polen in der EU bedroht zu sein, $r=.37$, $p=.027$, während größere wahrgenommene Prototypikalität der Ingroup in der dritten Bedingung (‚Outgroup typischer‘) mit geringeren Bedrohungsgefühlen, $r=-.72$, $p=.002$, und positiveren Einstellungen Polen gegenüber zusammenhing, $r=.31$, *ns*.

Tabelle 4: Korrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variablen in Studie 4, $N=51$

	Prototypikalität	Legitimität	Schuld	Bedrohung	Einstellungen	Status	Nähe Selbst- Ingroup	Nähe Selbst-inkl. Kategorie
Legitimität ^a	.15							
Schuld ^a	-.05	-.36**						
Bedrohung ^a	-.03	.38**	-.02					
Positive Einstellungen ^a	-.17	-.66***	.41**	-.46***				
Status ^a	.04	.15	-.26 ⁺	.20	-.18			
Nähe Selbst- Ingroup ^b	.15	.37**	-.24	.35**	-.29*	.10		
Nähe Selbst- inkl.Kategorie ^b	.10	-.17	.10	-.13	.33*	.17	.28 ⁺	
<i>M</i>	1.06 ^c	-1.17 ^c	-.80 ^c	-2.06 ^c	1.06 ^c	2.86 ^c	5.20 ^c	5.02 ^c
<i>SD</i>	2.67	1.84	2.57	1.86	1.19	.85	1.5102	1.44

⁺ $p < .10$ * $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$ (zweiseitig)

^a Die Skalenendpunkte reichen von -4 bis +4 (siehe Methodenteil)

^b Die Skalenendpunkte reichen von 1 bis 7 (siehe Methodenteil)

^c signifikant vom Skalenmittel verschieden

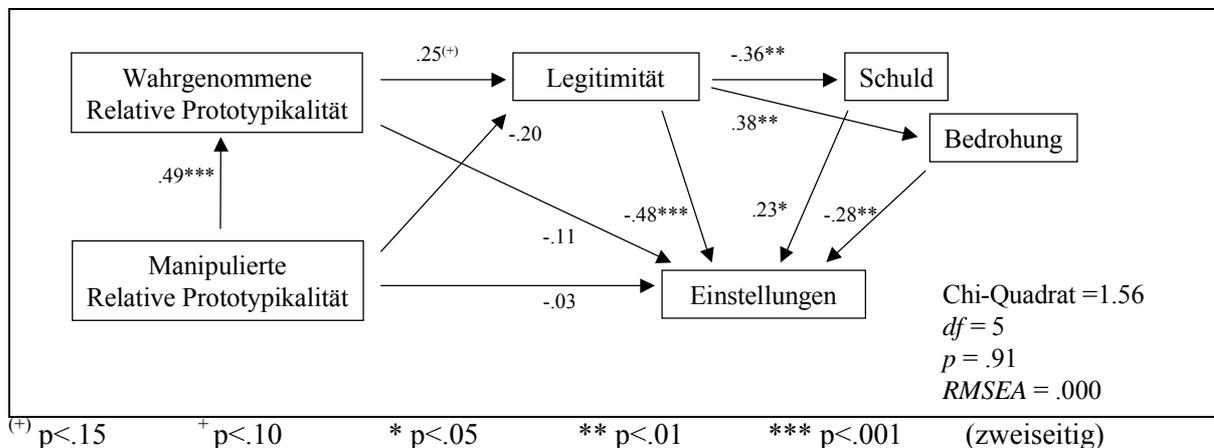
8.2.4 Konsequenzen wahrgenommener Legitimität

Die erwarteten Effekte von wahrgenommener Legitimität auf Emotionen und Einstellungen konnten bestätigt werden (siehe Tabelle 4). Je legitimer die deutschen Teilnehmer den Statusunterschied zwischen Deutschen und Polen wahrnahmen, um so negativere Einstellungen äußerten sie den Polen gegenüber, $r=-.66, p<.001, N=51$, um so bedrohter fühlten sie sich angesichts eines zunehmenden Einflusses der Polen in der Europäischen Union, $r=.38, p=.006, N=51$, und um so weniger Schuldgefühle empfanden sie bezüglich ihrer höheren Statusposition, $r=-.36, p=.01, N=51$. Darüber hinaus hingen Schuldgefühle positiv, $r=.41, p=.003, N=51$, und Bedrohungsgefühle negativ, $r=-.46, p=.001, N=51$, mit den Polen gegenüber geäußerten Einstellungen zusammen.

8.2.5 Ein pfad-analytisches Modell

Das theoretisch angenommene Modell wurde anhand der gesamten Stichprobe, $N=51$, pfad-analytisch überprüft (siehe Abbildung 5). Es zeigte sich ein guter Modell-Fit, $\text{Chi-Quadrat}(df=5, N=51)=1.56, p=.91; \text{RMSEA}=.000; \text{CFI}=1.00$.

Abbildung 5: Pfad-Modell Studie 4



Das Pfad-Modell spiegelt die Ergebnisse der Korrelationsanalysen wider. Die Manipulation von Prototypikalität beeinflusste die wahrgenommene Prototypikalität, $\beta=.49, p<.001$. Letztere hatte hingegen nur einen schwachen Effekt auf Legitimität, $\beta=.25, p=.121$, wahrscheinlich bedingt durch eine veränderte Valenz der inklusiven Kategorie in der Bedingung ‚Outgroup typisch‘. Je höher die wahrgenommene Legitimität des Statusunterschiedes, desto weniger Schuldgefühle, $\beta=-.36, p=.007$, desto mehr Bedrohungsgefühle, $\beta=.38, p=.004$, und desto weniger positive Einstellungen, $\beta=-.45, p<.001$, wurden geäußert.

8.3 Diskussion

Diese Studie war ein erster, leider nicht erfolgreicher Versuch, den kausalen Einfluss von Prototypikalität auf Legitimität nachzuweisen. Der Statusunterschied zwischen Deutschen und Polen wurde nicht in Abhängigkeit von der Prototypikalitätsmanipulation als legitim oder illegitim beurteilt. Allerdings gab es einen Zusammenhang zwischen der Manipulation von Prototypikalität und Veränderungen in der wahrgenommenen Nähe zwischen Selbst und Europa. In der Bedingung, in der die Polen prototypischer für Europa waren als die Deutschen, fühlten sich die Teilnehmer Europa weniger nah als in den beiden anderen Bedingungen. Sie distanzierten sich offensichtlich von einer inklusiven Kategorie, für die eine statusniedrige Fremdgruppe prototypischer war als die statushöhere Ingroup. Dieser Effekt war wahrscheinlich für den umgekehrten Zusammenhang zwischen gemessener Prototypikalität und Legitimität in dieser Bedingung verantwortlich: Der Zusammenhang war hier negativ (wenn auch nicht signifikant), während er wie erwartet positiv war, wenn beide Subgruppen als gleich typisch oder die Ingroup als typischer dargestellt wurden. Diese korrelativen Ergebnisse liefern zusätzliche Evidenz dafür, dass der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität durch die Valenz der inklusiven Kategorie moderiert wird (Hypothese 2, vgl. Studie 3). Damit wurde die theoretische Annahme, dass die Legitimierung bestehender Statusunterschiede mit der wahrgenommenen relativen Prototypikalität der Subgruppen zusammenhängt, bestätigt, jedoch ohne einen kausalen Effekt nachweisen zu können. Darüber hinaus konnten die theoretisch angenommenen Zusammenhänge zwischen wahrgenommener Legitimität, kollektiven Emotionen und Einstellungen (z. B. Doosje et al., 1998; Major, 1994; Schmitt, 1998) bestätigt werden. Je legitimer die Teilnehmer den bestehenden Statusunterschied zwischen Deutschen und Polen fanden, desto weniger Schuld empfanden sie, desto mehr fühlten sie sich durch zunehmenden Einfluss der Polen in Europa bedroht, und desto negativere Einstellungen äußerten sie den Polen gegenüber. Schuld und Bedrohungsgefühle waren ihrerseits positiv bzw. negativ mit Einstellungen verbunden.

Ein Grund für die Unwirksamkeit der Manipulation liegt möglicherweise darin, dass die Manipulation die Prototypikalitätswahrnehmung der Teilnehmer nicht ausreichend beeinflussen konnte. Obwohl der Manipulationscheck zeigte, dass die Prototypikalitätswahrnehmungen im Mittel zumindest in zwei Bedingungen von der Manipulation beeinflusst worden waren, lagen doch gleichzeitig sehr hohe Standardabweichungen vor. Zwar hielten in der Bedingung 'Ingroup typisch' fast alle Teilnehmer die Ingroup für prototypischer als

die Outgroup. Doch gab es in der Bedingung 'gleich typisch' Teilnehmer, die entweder die Ingroup oder die Outgroup für typischer hielten; in der Bedingung 'Outgroup typisch' gab es sogar mehr Teilnehmer, die die Ingroup für typischer oder beide Gruppen für gleich typisch hielten, als Teilnehmer, die - wie es der Manipulation entsprochen hätte - die Outgroup für typischer hielten. Dieses Bild spricht dafür, dass die Manipulation die Prototypikalitätswahrnehmungen der Teilnehmer nicht wie eigentlich intendiert beeinflussen konnte, obwohl doch andererseits ein Effekt auf die Identifikation mit der inklusiven Kategorie vorhanden war. Dabei schien es kein Problem zu sein, den Teilnehmern zu vermitteln, dass die eigene Gruppe die prototypischere sei. Das Problem lag darin, gleiche Prototypikalität beider Gruppen, insbesondere aber größere Outgroup-Prototypikalität zu vermitteln. Verschiedene Dinge mögen dem im Wege gestanden haben: Zum einen mag es bei der führenden Rolle, die Deutschland neben Frankreich und England in Europa spielt, praktisch unmöglich sein, glaubhaft zu machen, Polen seien prototypischere Europäer als Deutsche. Zum anderen muss von einem generellen Bestreben ausgegangen werden, die eigene Gruppe als prototypischer wahrzunehmen (Mummendey & Wenzel, 1999; Turner et al., 1987), um im Vergleich mit anderen Gruppen positiver abzuschneiden (Tajfel & Turner, 1986). Eine Reihe von Teilnehmern hat also entweder die Manipulation größerer Outgroup-Prototypikalität nicht akzeptiert und ihrer eigenen Prototypikalitätswahrnehmung entsprechend geurteilt oder aber die Manipulation zumindest teilweise akzeptiert, sich dann aber von der inklusiven Kategorie distanziert. Diejenigen jedoch, die sich nicht von der inklusiven Kategorie distanzieren, hielten die Statusunterschiede zwischen Deutschen und Polen für um so illegitimer, je mehr sie den Polen relative Prototypikalität für Europa zugestanden.

Möglich ist allerdings auch, dass eine umgekehrte Kausalrichtung vorliegt. Etwa aufgrund eines a priori gegebenen "Glaubens an eine gerechte Welt" ("belief in a just world"; Lerner, 1980, 1981; Lerner et al., 1976) könnten gegebene Statusunterschiede, wie z. B. der zwischen Deutschen und Polen in Europa, von vorne herein als gerecht empfunden werden. Die Wahrnehmung von Prototypikalität wird dann möglicherweise dem Statusunterschied angepasst, um die Vorstellung von einer gerechten Welt aufrechterhalten zu können. Nach Lerner tendiert man dazu, den Status quo als gerecht zu empfinden, weil ansonsten die sehr grundlegende und psychologisch bedeutsame Vorstellung von einer geordneten Welt, in der jeder das bekommt, was er verdient, in Gefahr geriete. Eine solche Kausalrichtung ist zwar denkbar, doch entstünde damit automatisch die Frage, was die Ursachen

für einen derartigen Gerechte-Welt-Glauben sind. In der Abschlussdiskussion wird dieser Punkt nochmals aufgegriffen.

Während diese Überlegungen an diesem Punkt spekulativ bleiben müssen, wurde ein zweiter Versuch unternommen, Prototypikalität zu manipulieren. Ausgehend von der Vermutung, dass natürliche Gruppen ganz konkrete Vorstellungen von der relativen Prototypikalität der eigenen und der fremden Gruppe haben, die nur schwer in Richtungen zu beeinflussen sind, die der Erwartung widersprechen, wurde nun ein Experiment mit künstlichen Gruppen durchgeführt.

9 Studie 5: Manipulation von Prototypikalität in einem künstlichen Intergruppen-Kontext

Die Manipulation von Prototypikalität erweist sich nicht nur in natürlichen, sondern auch in künstlichen Gruppen als eine schwierige Aufgabe. Es wird schnell deutlich, dass man es mit einem Dilemma zu tun hat: Natürliche Gruppen zu untersuchen hat den großen Vorteil, dass die Gruppen lebendige und reichhaltige Vorstellungen von den Merkmalen haben, die sie selbst und andere Gruppen kennzeichnen. Diese Vorstellungen liefern dem Forscher bedeutungsvollen und relevanten Inhalt, der zum Gegenstand der Manipulation werden kann. Problematisch ist aber, dass diese Vorstellungen aufgrund eben dieser Lebensnähe und Erfahrungsabhängigkeit nicht in beliebige Richtungen beeinflusst werden können: Information, die der Erfahrung entspricht, wird bereitwillig aufgenommen; Information, die ihr widerspricht, wird jedoch schnell abgelehnt oder mit Misstrauen behandelt. Die Realität setzt der Manipulierbarkeit Grenzen. Dieses Problem sollte nicht auftreten, wenn künstliche Gruppen untersucht werden. Bei dieser Methode werden in der Untersuchungssituation neue Gruppen kreiert. Das bringt den Vorteil mit sich, dass die Teilnehmer keinerlei Vorerfahrungen haben und also auch noch keine Stereotype bilden können. Die Tatsache, dass künstliche Gruppen ein noch 'unbeschriebenes Blatt' sind, macht es möglich, ihre Prototypikalität in jegliche Richtungen zu manipulieren, ohne dass bei den Teilnehmern Erwartungen verletzt werden. Allerdings steht man hier schnell vor der Frage, *was* manipuliert werden kann, denn es liegt ja in der Natur künstlicher Gruppen, dass sie durch keinerlei Merkmale a priori definiert sind. Der große Vorteil künstlicher Gruppen wird damit gleichzeitig zum Nachteil: Es fehlt der Inhalt, der manipuliert werden kann. In dieser Studie wurde ein Kompromiss als Ausweg aus diesem Dilemma gesucht: Es wurden künstliche Gruppen eingeführt, die aber durch einige angeblich für sie typische Merkmale charakterisiert wurden. Dabei wurde darauf geachtet, dass die Gruppen mit Merkmalen gleicher Valenz charakterisiert wurden. Die ebenfalls künstlich eingeführte inklusive Kategorie wurde jedoch nicht näher charakterisiert. Die Prototypikalität der Subgruppen wurde manipuliert, indem die inklusive Kategorie entweder den Merkmalen der einen oder den Merkmalen der anderen Subgruppe ähnlicher war (siehe unten).

Die Verwendung künstlicher Gruppen machte es darüber hinaus auch möglich, die Statusposition der Ingroup als zweite unabhängige Variable zu manipulieren. So konnte der moderierende Einfluss von Status auf die Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität

untersucht werden. Wenn man die eigene Gruppe im Vergleich zu einer anderen Gruppe als prototypischer für einen positiven Vergleichsstandard ansieht, sollte man eine hohe Statusposition als legitim, eine niedrige aber als illegitim empfinden (H3, siehe Kapitel 4.5). Je größer die wahrgenommene relative Prototypikalität der eigenen Gruppe, desto stärker sollte man sich zu einer hohen Statusposition berechtigt fühlen. Eine niedrige Statusposition trotz hoher wahrgenommener Prototypikalität sollte hingegen als Verletzung legitimer Ansprüche empfunden werden. Zwei Studien (Wenzel, 2000, im Druck), in denen statushohe und statusniedrige Gruppen getrennt untersucht wurden, konnten erste Evidenzen liefern, die diese Moderationshypothese unterstützen. In einer Studie analysierte Wenzel (2000) Daten aus einer längsschnittlichen Studie zum psychologischen Erleben der deutschen Wiedervereinigung bei Ost- und Westdeutschen (siehe Mummendey, Klink, Mielke, Wenzel, & Blanz, 1999). Ostdeutsche, die hier die statusniedrige Ingroup darstellten, empfanden ihre ökonomisch schlechtere Situation als um so ungerechter, je mehr sie sich als Deutsche kategorisierten. Obwohl hier nicht die wahrgenommene Prototypikalität der Ostdeutschen für die Deutschen, sondern lediglich die Selbstkategorisierung als Deutsche gemessen wurde, kann vermutet werden, dass dieses Maß ein ähnliches Konstrukt erfasst, zumindest aber positiv mit Prototypikalität für die Deutschen korreliert. In einer anderen Studie (Wenzel, im Druck) zeigte sich, dass Deutsche als statushohe Ingroup das Bestreben der Türkei als statusniedriger Outgroup, Mitglied der europäischen Union zu werden, für um so illegitimer hielten, je mehr sich die Deutschen für prototypische Europäer hielten. Dies impliziert, dass auch die Wahrnehmung der Gerechtigkeit des *gegenwärtigen* Statusunterschieds (Deutschland ist EU-Mitglied, die Türkei nicht) von der Prototypikalität für Europa abhing.

Ziel dieser Studie war es, zum einen den Status der Ingroup zu manipulieren, um zu zeigen, dass Status den Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität moderiert, und zum anderen Prototypikalität zu manipulieren, um den kausalen Einfluss auf wahrgenommene Legitimität zu zeigen. *Statushohe* Gruppen sollten die Statusunterschiede bei relativ größerer Ingroup-Prototypikalität als *legitim*, bei relativ größerer Outgroup-Prototypikalität hingegen als *illegitim* wahrnehmen. Für *statusniedrige* Gruppen sollte das Gegenteil der Fall sein: Relativ größere Ingroup-Prototypikalität sollte hier dazu führen, dass die Statusunterschiede als *illegitim* wahrgenommen werden, wohingegen relativ größere Outgroup-Prototypikalität dazu führen sollte, dass die Statusunterschiede als *legitim* wahrgenommen werden. Diese Effekte sollten sich in einer Interaktion zwischen Status und

Prototypikalität niederschlagen. Daneben wurde erwartet, dass bei statushohen Gruppen die Wahrnehmung illegitimer Statusunterschiede mit Schuld und positiven Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber verbunden ist, während bei statusniedrigen Gruppen die Wahrnehmung illegitimer Statusunterschiede mit Ärger und weniger positiven Einstellungen verbunden sein sollte.

Als künstlicher Intergruppen-Kontext wurden Subgruppen mit verschiedenen visuellen Wahrnehmungsstilen eingeführt, die der gemeinsamen inklusiven Kategorie der 'Visualisierer' zugeordnet wurden (im Gegensatz zu 'Verbalisieren'). Zunächst wurden alle Teilnehmer dieser inklusiven Kategorie zugeordnet, bevor sie entweder einer Subgruppe mit einem 'Figur-orientierten' oder einer Subgruppe mit einem 'Grund-orientierten' visuellen Wahrnehmungsstil (siehe auch Mummendey, Otten, & Blanz, 1994) zugeordnet wurden. Der zwischen den Subgruppen induzierte Statusunterschied bezog sich auf angeblich unterschiedliche Berufschancen bei Berufen, die visuelle Fähigkeiten erfordern. Damit wurde der Bezug zur inklusiven Kategorie hergestellt und der Statusunterschied für die Teilnehmer, die ja alle 'Visualisierer' waren, relevant gemacht. Die relative Prototypikalität der Subgruppen für die 'Visualisierer' wurde mit Hilfe von statusunabhängigen Merkmalen manipuliert, mit denen die Gruppen vorher charakterisiert worden waren. Wahrgenommene Legitimität des Statusunterschieds, Einstellungen der Outgroup gegenüber, emotionale Reaktionen und die Identifikation mit der Ingroup und der inklusiven Kategorie wurden als abhängige Variablen erhoben.

9.1 Methode

9.1.1 Teilnehmer und Design

Die Studie hatte ein zwei-faktorielles Design mit Status der Ingroup (höher/ niedriger als der Status der Outgroup) und relativer Prototypikalität der Ingroup für die inklusive Kategorie (höher/ niedriger als die Outgroup) als unabhängigen Variablen. Insgesamt 94 Studenten der Fachhochschule Jena nahmen an der Untersuchung teil und wurden den vier experimentellen Bedingungen zufällig zugeordnet. Unter diesen 94 Teilnehmern waren 60 Männer und 34 Frauen; das Alter reichte von 14 bis 29 Jahre (offensichtlich hatte eine Schülerin an einer der beworbenen Fachhochschul-Veranstaltungen teilgenommen und sich ebenfalls für die Untersuchung angemeldet). Um sicherzugehen, dass sich die Teilnehmer mit der inklusiven Kategorie ('Visualisierer') ausreichend identifizieren konnten

und der induzierte Statusunterschied für sie relevant war, wurden nur Studierende aus Fächern mit technischer Ausrichtung gewählt (z. B. Biotechnologie, Medizintechnik, Augenoptik, Elektrotechnik). Es wurde davon ausgegangen, dass visuelle Fähigkeiten sowohl in diesen Studiengängen als auch in den entsprechenden Berufen von Bedeutung sind. Jeder Teilnehmer erhielt eine Aufwandsentschädigung von 10 DM und hatte die Möglichkeit, zwei von sechs Kino-Gutscheinen zu gewinnen.

9.1.2 *Versuchsablauf und Manipulation von Status und Prototypikalität*

Die gesamte Studie wurde computergestützt durchgeführt. Die Programmierung erfolgte wie in der dritten und vierten Studie mit der Programmiersprache JavaScript, was es ermöglichte, einen interaktiven Fragebogen zu entwickeln. Maximal sechs Teilnehmer konnten gleichzeitig teilnehmen. Die einzelnen Computerarbeitsplätze waren durch Sichtschutzvorhänge voneinander getrennt. Zu Beginn jeder Untersuchung erhielten die Teilnehmer eine kurze mündliche Einführung vom Versuchsleiter. Dabei wurde noch einmal das angebliche Thema genannt („Untersuchung zum Zusammenhang zwischen Wahrnehmungsstilen und Berufsaussichten“), der Verlauf der Untersuchung skizziert, sowie technische Hinweise zum Beantworten der Fragen gegeben. Danach begannen die Teilnehmer mit der Bearbeitung des Fragebogens.

Zuordnung zu den künstlichen Gruppen. Zunächst wurden die Teilnehmer den künstlichen Gruppen zugeordnet. Es wurde ihnen gesagt, dass man zuerst ihren Wahrnehmungsstil ermitteln müsste, um dann den Zusammenhang zwischen Wahrnehmungsstil und Berufsaussichten näher untersuchen zu können. So mussten sie in einem ersten Schritt einige verbale und visuelle Aufgaben (Analogie- und Faltaufgaben aus dem WILDE-Intelligenz-Test; Jaeger & Althoff, 1994) bearbeiten, angeblich um zu ermitteln, ob sie einen ‚visualisierenden‘ oder ‚verbalisierenden‘ Wahrnehmungsstil hatten. Die Antworten wurden scheinbar vom Computer ausgewertet; jeder Teilnehmer erhielt jedoch die gleiche Rückmeldung, dass er/ sie zur Gruppe der Visualisierer gehörte. Damit war die inklusive Kategorisierung eingeführt.

In einem zweiten Schritt wurden die Teilnehmer informiert, dass es bei Visualisierern zwei unterschiedliche Arten gebe, visuelle Information zu strukturieren, nämlich einen figur- und einen grundorientierten Wahrnehmungsstil. Um zu testen, welcher Gruppe sie zuzuordnen seien, mussten die Teilnehmer sich einem weiteren visuellen Test unterziehen, bei dem nacheinander einige Bilder mit reversiblen Figur-Hintergrund-Beziehungen gezeigt

wurden. Die Teilnehmer mussten angeben, welches der zwei möglichen Motive sie zuerst gesehen hatten. Scheinbar ausgehend von dem Ergebnis dieses Tests wurden sie entweder der Gruppe mit dem figur- oder der Gruppe mit dem grundorientierten Wahrnehmungsstil zugeordnet. In Wirklichkeit aber richtete sich die Zuordnung zu den Subgruppen nach einer eigenen, vorher geäußerten Präferenz der Teilnehmer für eine der beiden Subgruppen: Vor dem zweiten Test wurde die Bedeutung der zwei visuellen Wahrnehmungsstile näher erläutert und die Gruppen mit je fünf Merkmalen charakterisiert. Die Teilnehmer wurden aufgefordert, selber einzuschätzen, zu welcher Gruppe sie wohl gehören würden (“Bevor Sie mit einer weiteren Aufgabe herausbekommen können, welchen Wahrnehmungsstil Sie haben, möchten wir Sie um Ihre Einschätzung bitten: Welcher der beiden Gruppen würden Sie sich am ehesten zuordnen?”). Die angebliche Test-Auswertung bestätigte die Selbsteinschätzung. Diese faktische Selbstzuordnung zu einer der beiden Subgruppen war aus einem einfachen Grund notwendig: Um später Prototypikalität manipulieren zu können, mussten die Subgruppen mit einigen Merkmalen charakterisiert werden. Ohne Selbstzuordnung hätte dies dazu führen können, dass die Teilnehmer mehr mit der Outgroup als mit ihrer Ingroup sympathisierten. Dies hätte zu Outgroup-Favorisierung führen und die erwarteten Effekte überlagern können.

Darüber hinaus musste vermieden werden, dass die Gruppen a priori mit Merkmalen unterschiedlicher Valenz beschrieben wurden. Dies hätte unabhängig von Prototypikalität und Legitimität zu Abwertung oder Sympathie führen können. Aus diesem Grund wurden nur Merkmale verwendet, die auf ähnliche Valenz getestet worden waren (siehe Wentura, Rothermund, & Bak, 2000). Außerdem wurden die Merkmals-Profile der zwei Subgruppen bei jedem Teilnehmer zufällig neu zusammengesetzt; dazu wurden aus einem Pool von 10 Attributen (siehe Anhang Studie 5) für jede Gruppe zufällig drei positive und zwei neutrale Attribute ausgewählt.

Statusmanipulation. Nach der Zuordnung zu den Gruppen wurde zwischen den Gruppen ein Statusunterschied induziert. Den Teilnehmern wurde gesagt, es habe sich gezeigt, dass Berufsperspektiven mit Wahrnehmungsstilen zusammenhängen und dass entweder ihre Ingroup (statushohe Bedingung) oder die Outgroup (statusniedrige Bedingung) einen Vorteil bei Berufen mit visuellen Anforderungen hätte (siehe Anhang Studie 5). Angeblich hätten dies wissenschaftliche Untersuchungen ergeben, ohne aber bislang klären zu können, was die Ursachen für die unterschiedlichen beruflichen Perspektiven seien. Die einzi-

gen Unterschiede, die sich bisher zwischen den beiden Gruppen gezeigt hätten, lägen in den bereits berichteten Persönlichkeitsmerkmalen.

Prototypikalitätsmanipulation. Den Teilnehmern wurden dann anhand von zehn Abbildungen (eine Abbildung pro Merkmal) gezeigt, wie jedes Merkmal auf jede der drei Gruppen (Ingroup, Outgroup und inklusive Kategorie) zutrifft. Sie wurden instruiert, sich die Abbildungen genau anzusehen und anschließend eine Bewertung der unterschiedlichen Berufschancen abzugeben. Bei jeweils acht von zehn Abbildungen war die inklusive Kategorie entweder der Ingroup ähnlicher als der Outgroup (Bedingung 'Ingroup prototypisch') oder der Outgroup ähnlicher als der Ingroup (Bedingung 'Outgroup prototypisch'). Bei zwei Merkmalen waren Ingroup und Outgroup immer gleichermaßen prototypisch, unabhängig von der experimentellen Bedingung. Im Anhang zu dieser Studie wird die Manipulation anhand von zwei Beispielen veranschaulicht.

Nach der Manipulation der Prototypikalität wurden die Teilnehmer gefragt, welche der beiden Subgruppen für Visualisierer im allgemeinen prototypischer sei (Skala von -4="Outgroup ist prototypischer für Visualisierer" bis +4="Ingroup ist prototypischer für Visualisierer"). Diese Frage sollte einerseits die Manipulation verstärken, andererseits als Manipulationscheck dienen. Nachdem alle abhängigen Maße erhoben worden waren, wurden die Teilnehmer sorgfältig über den eigentlichen Zweck der Untersuchung aufgeklärt und für ihre Teilnahme entlohnt. Die drei Gewinner der Kino-Gutscheine wurden gezogen, nachdem die Datenerhebung abgeschlossen war.

9.1.3 Abhängige Variablen

Legitimität. Vier Fragen maßen die wahrgenommene Legitimität des Statusunterschiedes. Dabei richtete sich die Formulierung der Items nach der Statusbedingung und nach der gewählten Ingroup (z. B. "Es ist gerechtfertigt, dass die <Ingroup> in Berufen mit visuellen Anforderungen <schlechtere> / <bessere> Chancen hat als die <Outgroup>"; siehe auch Anhang Studie 5.) Die Skala für diese und alle folgenden Items verlief von -4 (= "trifft gar nicht zu") bis +4 (= "trifft völlig zu"). Die vier Legitimitäts-Items waren intern konsistent, $\alpha = .80$, und wurden per Mittelwertbildung zu einem Wert zusammengefasst.

Emotionen. In Abhängigkeit von der Statusmanipulation wurden verschiedene Emotionen gemessen. In der Bedingung mit hohem Ingroup-Status wurden vier Items erhoben, von denen zwei Schuld, eines Mitleid und eines Freude maßen. Die Bezeichnung von In- und

Outgroup richtete sich wiederum nach der jeweils selbstgewählten Ingroup (z. B. "Ich habe ein schlechtes Gewissen, weil die <Outgroup> benachteiligt wird"). Die interne Konsistenz der drei Items, die Schuld bzw. Mitleid maßen, war zufriedenstellend, $\alpha=.71$. Indem über die Antworten auf diesen Items gemittelt wurde, wurde ein allgemeines Maß für Schuld gebildet. In der Bedingung mit niedrigem Ingroup-Status wurden vier Items erhoben, von denen drei Ärger (z. B. "Ich ärgere mich darüber, dass die <Ingroup> schlechtere Chancen hat als die <Outgroup>") und eines Empathie mit der statushohen Gruppe maß. Die drei Ärger-Items waren reliabel, $\alpha=.84$, und wurden per Mittelwertbildung zu einem Wert zusammengefasst.

Einstellungen. Die Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber wurden mit drei Items gemessen ("Mir ist die <Outgroup> durchaus sympathisch", "Es würde mich interessieren, Leute aus der <Outgroup> kennen zu lernen", "Wenn ich wählen könnte, mit wem ich in einer Seminargruppe zusammenarbeiten möchte, würde ich jemanden <aus der Ingroup> vorziehen"). Nur die ersten beiden Items erwiesen sich als zusammengehörig, $r=.88$, $p<.001$, und wurden per Mittelwertbildung zu einem neuen Maß zusammengefasst.

Identifikation mit der Ingroup. Vier Items maßen die Identifikation mit der Ingroup (z. B. "Ich identifiziere mich mit der <Ingroup>"), $\alpha=.78$. Indem ein Item ausgeschlossen wurde, konnte die Reliabilität auf $\alpha=.84$ erhöht werden. Der neue Wert wurde durch den Mittelwert dieser drei Items gebildet.

Identifikation mit der inklusiven Kategorie. Vier ähnlich formulierte Items maßen die Identifikation mit der inklusiven Kategorie (Visualisierer), $\alpha=.74$. Der Mittelwert aller vier Items wurde als Maß für die inklusive Identifikation verwendet.

Statuswahrnehmung. Gegen Ende des Fragebogens wurde überprüft, ob der Statusunterschied entsprechend der Manipulation wahrgenommen wurde. Dazu sollten die Teilnehmer auf einer "Leiter" mit sieben Stufen beide Subgruppen der Stufe zuzuordnen, die ihrer Statusposition entsprach. Die oberste Stufe repräsentierte die besten, die unterste die schlechtesten Berufschancen. Als Variable wurde die Differenz zwischen der Position der Ingroup und der der Outgroup berechnet; ein positiver Wert ($0 < x \leq 14$) bedeutete Statusüberlegenheit der Ingroup, ein negativer Wert ($-14 \leq x < 0$) Statusüberlegenheit der Outgroup und ein Wert von Null Statusgleichheit.

9.2 Ergebnisse

9.2.1 Gruppen-Präferenz und Identifikation

Zunächst wurde überprüft, mit welcher Häufigkeit die Subgruppen als Ingroup gewählt wurden und wie die Identifikation der Teilnehmer mit den künstlichen Gruppen ausfiel. In der Präferenz der Subgruppen ließen sich keine Unterschiede feststellen. 49 Teilnehmer wählten die Gruppe mit figur-orientiertem und 45 die Gruppe mit grund-orientiertem Wahrnehmungsstil als Ingroup. Die Identifikation fiel für beide Subgruppen gleich aus, $M=1.33$, $SD=1.51$ für die Figur-Orientierten, $M=1.40$, $SD=1.39$ für die Grund-Orientierten, $t(92)=-.22$, *ns*. Insgesamt lag die Identifikation sowohl für die Ingroup als auch für die inklusive Kategorie im positiven Bereich und war signifikant von Null (dem Mittelpunkt der Skala von -4 bis $+4$) verschieden, $M=1.37$, $SD=1.45$, $t(93)=9.14$, $p<.001$ für die Ingroup-Identifikation und $M=1.88$, $SD=1.28$, $t(94)=14.26$, $p<.001$ für die inklusive Identifikation.

9.2.2 Manipulations-Checks

Eine zwei-faktorielle Varianzanalyse mit Status und Prototypikalität als unabhängigen Variablen und wahrgenommenem Status als abhängiger Variable zeigte, dass die Statusmanipulation erfolgreich war, $F(1,90)=108.9$, $p<.001$. Teilnehmer, denen gesagt worden war, dass ihre Ingroup bessere Berufschancen habe als die Outgroup, nahmen tatsächlich eine entsprechende Statusdifferenz zwischen der eigenen und der fremden Gruppe wahr, $M=1.85$, $SD=1.73$, ebenso wie Teilnehmer, denen gesagt worden war, dass ihre Ingroup schlechtere Berufschancen habe als die Outgroup, $M=-2.02$, $SD=1.86$. Außer dem Status-Haupteffekt lag kein anderer Effekt vor.

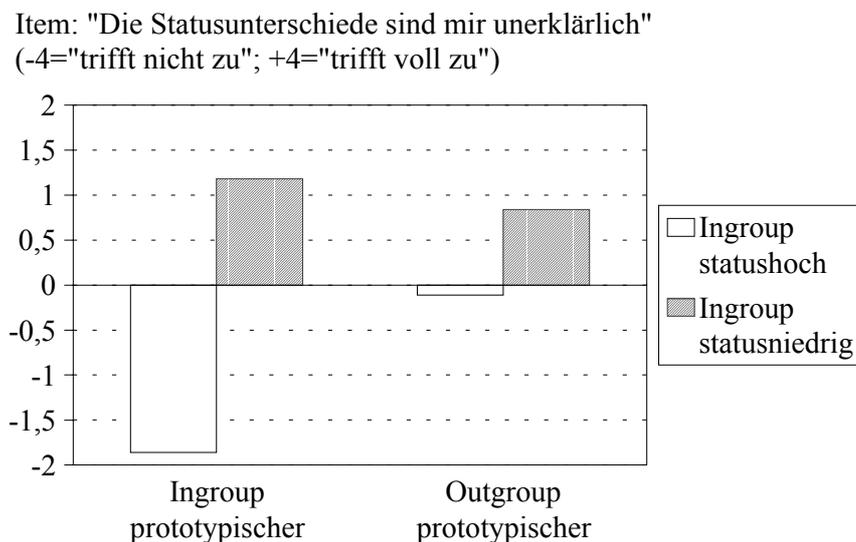
Auch die Prototypikalitätsmanipulation schien erfolgreich gewesen zu sein. In einer ANOVA mit Status und Prototypikalität als unabhängigen Variablen und wahrgenommener Prototypikalität als abhängiger Variable zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt von Prototypikalität, $F(1, 90)=24.7$, $p=.000$. In der Bedingung ‘Ingroup prototypischer’ wurde die Ingroup als prototypischer wahrgenommen, $M=1.72$, $SD=2.00$, als in der Bedingung ‘Outgroup prototypischer’, $M=-.41$, $SD=2.21$. Dieser Wert unterschied sich allerdings nicht signifikant vom Skalenmittelpunkt Null, $t(50)=1.33$, *ns*. In dieser Bedingung wurde somit nicht größere Outgroup-Prototypikalität, sondern eher gleiche Prototypikalität wahrgenommen. Neben dem Haupteffekt von Prototypikalität lag ein marginal signifikanter Haupteffekt von Status vor, $F(1, 90)=3.08$, $p=.083$. In der statushohen Bedingung nahmen

die Teilnehmer die Ingroup tendenziell als prototypischer wahr, $M=.89$, $SD=2.30$, als in der statusniedrigen Bedingung, $M=.23$, $SD=2.41$.

9.2.3 Die Interaktion von Prototypikalität und Status

Um die zentrale Hypothese (H1b) zu testen, dass Prototypikalität der Ingroup eine hohe Statusposition rechtfertigt und eine niedrige in Frage stellt, wurde eine zwei-faktorielle Varianzanalyse durchgeführt, in die Status und Prototypikalität als unabhängige Variablen und der aus den vier Einzelitems gebildete Legitimitätswert als abhängige Variable eingingen. Es zeigte sich nur ein signifikanter Haupteffekt der Statusmanipulation, $F(1, 90)=17.91$, $p<.001$. Teilnehmer mit hohem Ingroup-Status hielten die Statusunterschiede für legitimer, $M=-.02$, $SD=1.89$, als Teilnehmer mit niedrigem Ingroup-Status, $M=-1.61$, $SD=1.73$, was eine Bestätigung der vierten Hypothese darstellt. Die vorhergesagte Interaktion war jedoch nicht signifikant, $F(1, 90)<1$. Lediglich auf einem Einzelitem für Legitimität ("die Unterschiede in den Berufschancen der beiden Gruppen sind mir unerklärlich"; Skala von -4 ="trifft nicht zu" bis $+4$ ="trifft völlig zu") zeigte sich die erwartete Interaktion. Hier wurde neben dem Haupteffekt von Status, $F(1, 90)=14.05$, $p<.001$, auch der Interaktionseffekt signifikant, $F(1, 90)=3.82$, $p=.05$ (siehe Abbildung 6).

Abbildung 6: Interaktionseffekt von Prototypikalität und Status, Studie 5



Statusniedrigen Gruppenmitgliedern waren die Statusunterschiede unerklärlicher als statushohen Gruppenmitgliedern; dieser Effekt war aber in der Bedingung 'Ingroup prototypischer' ausgeprägter, $t(41)=-4.1$, $p<.001$, als in der Bedingung 'Outgroup prototypischer', $t(49)=-1.27$, *ns*. Die Interaktion lässt sich auch aus einer anderen Perspektive heraus

betrachten: Während statusniedrige Gruppenmitglieder die Statusunterschiede unabhängig von der Prototypikalität der Subgruppen für unerklärlich hielten, wurde die Legitimitätswahrnehmung bei Statushohen von der Prototypikalität der Subgruppen beeinflusst. Wenn die Outgroup prototypischer war, konnten sie sich die Statusunterschiede weniger erklären, $M=-.11$, $SD=2.75$, als wenn die Ingroup prototypischer war, $M=-1.86$, $SD=2.17$.

9.2.4 *Der Einfluss von Legitimität auf Emotionen und Einstellungen*

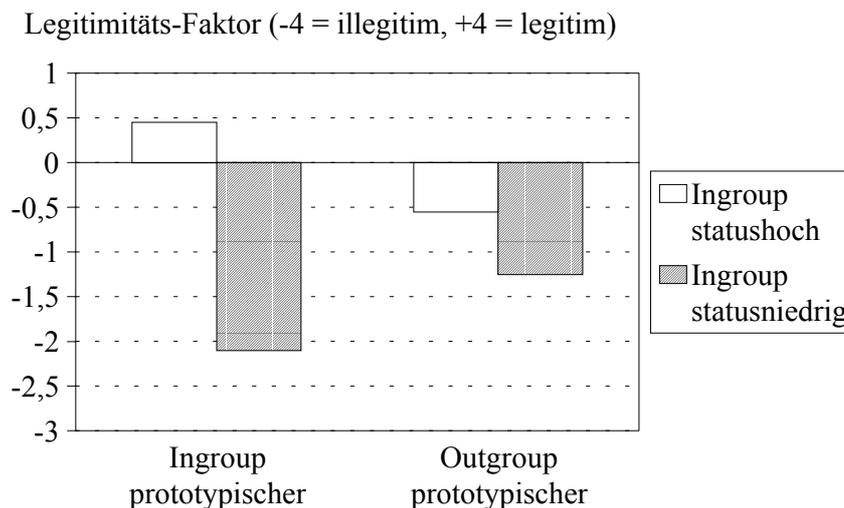
Die korrelativen Hypothesen bezüglich der Konsequenzen von Legitimität konnten nicht bestätigt werden. Legitimität war weder bei Statushohen mit Schuld, $r=-.10$, *ns.* noch bei Statusniedrigen mit Ärger verbunden, $r=-.14$, *ns.* Auch gab es keinen Zusammenhang zwischen Legitimität und den Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber, weder in der statushohen Bedingung, $r=-.07$, *ns.* noch in der statusniedrigen Bedingung, $r=-.07$, *ns.*

9.2.5 *Quasi-experimentelle Analysen*

Bei der Analyse des Manipulations-Checks für die Prototypikalitätsmanipulation war bereits deutlich geworden, dass es schwierig war, Wahrnehmung von Outgroup-Prototypikalität zu induzieren. Viele Teilnehmer in dieser Bedingung nahmen gleiche Prototypikalität von In- und Outgroup oder sogar höhere Ingroup-Prototypikalität wahr. Aus diesem Grund wurde zusätzlich eine quasi-experimentelle Analyse durchgeführt. Zu diesem Zweck wurde das Maß für wahrgenommene Prototypikalität per Mediansplit dichotomisiert (Median=-1.0). Es wurde eine zwei-faktorielle Varianzanalyse durchgeführt, in die die quasi-experimentelle Variable für Prototypikalität und die experimentelle Statusmanipulation als unabhängige Variablen sowie Legitimität als abhängige Variable eingingen. Es zeigte sich neben dem abermals auftretenden Haupteffekt von Status, $F(1, 90)=22.15$, $p<.001$, der erwartete Interaktionseffekt, $F(1, 90)=6.36$, $p=.013$. Prototypikalität wirkte in der vorhergesagten Weise unterschiedlich auf die Legitimitätswahrnehmung, je nachdem, welche Statusposition die Ingroup hatte (siehe Abbildung 7; hier ist zu beachten, dass die Skala im Vergleich zu der Skala in Abbildung 6 umgekehrt gepolt ist, ein negativer Wert also Illegitimität bedeutet). Während statushohe Teilnehmer die Statusunterschiede für legitim hielten, wenn die Ingroup prototypischer war, $M=.45$, $SD=1.79$, und für illegitim, wenn die Outgroup prototypischer war, $M=-.55$, $SD=1.89$, $t(45)=1.87$, $p=.068$, zeigte sich der gegenteilige Effekt bei statusniedrigen Teilnehmern. Sie empfanden die Statusunterschiede als deutlich illegitimer, wenn ihre Ingroup prototypischer war, $M=-2.1$, $SD=1.32$,

und als etwas weniger illegitim, wenn die Outgroup prototypischer war, $M=-1.25$, $SD=1.93$, $t(45)=-1.70$, $p=.097$. Angesichts des signifikanten Interaktionseffektes und der gerichteten Vorhersagen sind die einseitig-signifikanten Effekte der Einzelvergleiche an dieser Stelle ausreichend.

Abbildung 7: Quasi-experimenteller Interaktionseffekt, Studie 5



Diese quasi-experimentelle Analyse kann nicht nur mit der per Mediansplit dichotomisier- ten Prototypikalitätsvariablen durchgeführt werden. Auch mit einer Variablen, die durch eine der Wahrnehmung entsprechenden Kategorisierung gebildet wurde, kann die Analyse gerechnet werden. So nahmen 50 Teilnehmer höhere Ingroup-Prototypikalität und 31 Teil- nehmer höhere Outgroup-Prototypikalität wahr; 13 Teilnehmer nahmen gleiche Prototypi- kalität wahr. Diese letzte Kategorie konnte aber aufgrund der zu geringen Fallzahlen nicht in die Analyse einbezogen werden. Die zwei-faktorielle Varianzanalyse mit Status und kategorisierter Prototypikalität als unabhängigen Variablen und Legitimität als abhängiger Variable ergab die gleichen Ergebnisse wie die oben beschriebene quasi-experimentelle Analyse: Neben dem signifikanten Status-Haupteffekt, $F(1,77)=15.0$, $p<.001$, zeigte sich der erwartete Interaktionseffekt, $F(1,77)=4.83$, $p=.031$. Der quasi-experimentelle Interakti- onseffekt war somit unabhängig davon, ob die wahrgenommene Prototypikalität per Medi- ansplit dichotomisiert oder der Wahrnehmung entsprechend kategorisiert wurde.

9.3 Diskussion

Ziel dieses Experiments war es, den kausalen Effekt von Prototypikalität auf Legitimität und den moderierenden Einfluss von Status in einem künstlichen Intergruppen-Kontext zu untersuchen. Die erwartete Interaktion wurde allerdings nur bei einem der vier Legitimi-

täts-Items gefunden. Teilnehmer mit hohem Ingroup-Status konnten sich die Statusunterschiede bei Outgroup-Prototypikalität weniger gut erklären als bei Ingroup-Prototypikalität. Teilnehmer mit niedrigem Ingroup-Status konnten sich die Statusunterschiede generell nicht erklären. Dieser Effekt bestätigte zwar die Vorhersagen, bot aber insgesamt nur schwache Evidenz für das kausale Modell, da die Interaktion auf der reliableren Legitimitätsskala ausblieb.

Auf der anderen Seite wurde die Interaktionshypothese in der quasi-experimentellen Analyse eindeutig bestätigt. Hier zeigte sich nicht nur eine ordinale, sondern die erwartete hybride Interaktion: Die Prototypikalität beeinflusste sowohl bei den statushohen als auch bei den statusniedrigen Teilnehmern die wahrgenommene Legitimität, allerdings in entgegengesetzter Richtung. Dieser Effekt kann jedoch nicht im strengen Sinne kausal interpretiert werden, weil die zufällige Zuordnung der Teilnehmer zu den Prototypikalitätsbedingungen nicht mehr gewährleistet war. Die Annahme, dass Status die Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität moderiert (Hypothese 3), konnte jedoch klar bestätigt werden. Darüber hinaus konnte die vierte Hypothese (H4), die postuliert, dass hoher Status immer als legitimer empfunden wird als niedriger Status, bestätigt werden.

Für den ausgebliebenen kausalen Effekt lassen sich zwei mögliche Gründe anführen: Zum einen ist es nach wie vor nicht ausgeschlossen, dass die Kausalrichtung nicht in der vorhergesagten Richtung existiert. Statt dessen ist es möglich, dass die umgekehrte Kausalrichtung gilt (siehe auch die Diskussion der Ergebnisse von Studie 4, Kapitel 8.3) oder dass beide Variablen von einer Dritt-Variable beeinflusst werden. Zum anderen ist es möglich, dass das Problem in der Manipulation von Prototypikalität liegt und die Wahrnehmungen der Versuchsteilnehmer nicht wie beabsichtigt beeinflusst werden konnten. Eine Reihe von Ergebnissen spricht für diese zweite Möglichkeit. Erstens zeigte sich der kausale Effekt auf einem der vier Legitimitäts-Items. Möglicherweise war dieses Item leichter als die anderen Items zu beantworten, weil es hier - weniger wertend - nur um die "Unerklärlichkeit" der Statusunterschiede ging. Zweitens war die Prototypikalitätsmanipulation teilweise erfolgreich. Es war möglich, die Wahrnehmung größerer Ingroup-Prototypikalität zu induzieren. Es war allerdings nicht möglich, die Teilnehmer zur Wahrnehmung größerer Outgroup-Prototypikalität zu bewegen. Hier nahmen die Teilnehmer im Schnitt lediglich gleiche Prototypikalität wahr. Drittens zeigte sich die erwartete Interaktion eindrucklich, wenn die Prototypikalitätswahrnehmungen der Teilnehmer dichotomisiert und als quasi-experimentelle Variable benutzt wurden.

Auf den zweiten Punkt soll näher eingegangen werden. Die Schwierigkeit, die Teilnehmer dazu zu bewegen, Outgroup-Prototypikalität wahrzunehmen, kann als eine Art Ingroup-Favorisierung interpretiert werden. Prototypikalität für die inklusive Kategorie ist unter der Voraussetzung, dass die inklusive Kategorie positiv bewertet wird, ebenfalls positiv. Die Information, die Ingroup sei prototypischer für die inklusive Kategorie als die Outgroup, konnte deswegen leicht akzeptiert werden. Es war allerdings schwieriger, eine prototypischere Outgroup zu akzeptieren, weil dies ein negatives Vergleichsergebnis für die Ingroup impliziert hätte. Weil die Informationen aber als Ergebnisse von wissenschaftlichen Untersuchungen dargestellt wurden, konnten sie nicht einfach übergangen werden. Indem die Teilnehmer die Prototypikalität der Outgroup zwar anerkannten, die eigene Gruppe aber als mindestens ebenso prototypisch wahrnahmen, wurde möglicherweise ein Kompromiss zwischen dem Bedürfnis, die eigene Gruppe in positivem Licht zu sehen, und der Berücksichtigung der angeblich wissenschaftlichen Ergebnisse geschlossen (vgl. auch Spears, Jetten, & Doosje, im Druck, zum Einfluss von 'social reality constraints' auf Legitimitätsurteile). Die Schwierigkeiten der Teilnehmer, größere Outgroup-Prototypikalität anzuerkennen, wurden auch deutlich, wenn man sich die absoluten Antworten auf dem Manipulations-Check für Prototypikalität ansah. Aufgrund der Tatsache, dass Antworten zwischen -4 und -1 wahrgenommene Outgroup-Prototypikalität, Antworten zwischen $+1$ und $+4$ wahrgenommene Ingroup-Prototypikalität und eine Antwort von Null wahrgenommene gleiche Prototypikalität bedeuteten, konnte gezählt werden, wieviele Antworten pro Bedingung der Manipulation entsprachen. In der Bedingung 'hoher Status/ Ingroup prototypisch' lagen die Antworten von 20 von insgesamt 21 Teilnehmern richtig zwischen $+1$ und $+4$. In allen anderen Bedingungen lag aber eine beachtliche 'Fehlerquote' vor. In der Bedingung 'hoher Status/ Outgroup prototypisch' antworteten nur 12 von 26 Teilnehmern entsprechend der Manipulation und markierten die Skala zwischen -1 und -4 . In den Bedingungen 'niedriger Status/ Ingroup prototypisch' und 'niedriger Status/ Outgroup prototypisch' antworteten nur 13 von 22 bzw. 12 von 25 Teilnehmern korrekt. Ein nicht-parametrischer Kruskal-Wallis-Test bestätigte die Vermutung: Die Häufigkeiten von Antworten, die nicht der Manipulation entsprachen, waren nicht zufällig, sondern von der Manipulation abhängig, $\chi^2=14.16$, $df=3$, $p=.003$.

Diese Ergebnisse überraschen, war doch der künstliche Intergruppen-Kontext gewählt worden, um gerade diese Probleme zum umgehen. Dadurch, dass bei künstlichen Gruppen a priori keine Stereotype und Vorurteile über die Gruppen existieren, schien die Hoffnung

berechtigt, Prototypikalität in alle intendierten Richtungen beeinflussen zu können. Offensichtlich werden aber Erfahrungen aus anderen Zusammenhängen auf neue Gruppen übertragen und schnell Erwartungen bezüglich der Prototypikalität der Gruppen und bezüglich des Zusammenhangs von Status und Prototypikalität aufgebaut. Möglicherweise existieren generalisierte Erwartungen, dass privilegierte Positionen mit großer Ingroup-Prototypikalität und benachteiligte Positionen mit geringer Ingroup-Prototypikalität einhergehen. Andere Kombinationen, vor allem aber eine privilegierte Position bei geringer Ingroup-Prototypikalität, sollten eigentlich Wahrnehmungen von Illegitimität bewirken. Offensichtlich haben aber einige Teilnehmer eine solche Konstellation erst gar nicht akzeptiert, sondern ihre Wahrnehmungen ihren Erwartungen angepasst. Dieser Punkt wird in der Abschlussdiskussion nochmals aufgegriffen.

Die Tatsache, dass sich zwischen Legitimität und Intergruppen-Emotionen und zwischen Legitimität und Intergruppen-Einstellungen keinerlei Zusammenhänge finden ließen, sollte mit Vorsicht interpretiert werden. Sie lässt sich möglicherweise mit der Verwendung eines künstlichen Intergruppen-Kontexts erklären. Obwohl die Werte für Identifikation positiv und von Null verschieden waren, ist es wahrscheinlich, dass dieser Intergruppen-Kontext nicht relevant genug war, um Emotionen auszulösen und Einstellungen zu beeinflussen. Darüber hinaus sollte erwähnt werden, dass einige Teilnehmer am Schluss bemerkten, sie seien gegen Ende des Fragebogens misstrauisch bezüglich der wahren Absicht der Untersuchung geworden. Ein derart auftauchendes Misstrauen kann vorherige emotionale Reaktionen oder Veränderungen in der Einstellung wieder zum Verschwinden zu bringen.

Zusammengenommen liefert diese Untersuchung erste Hinweise für einen kausalen Einfluss von Prototypikalität auf Legitimität. Die Evidenz ist allerdings nur schwach. Einiges spricht dafür, dass die Prototypikalitätsmanipulation die Wahrnehmungen einiger Teilnehmer nicht überzeugend hat beeinflussen können. Daneben gab es einen quasi-experimentellen Effekt von Prototypikalität auf Legitimität, der durch die Statusmanipulation moderiert wurde. Damit konnte die Moderationshypothese klar bestätigt werden.

10 Studie 6: Eine zweite Studie zur Manipulation von Prototypikalität bei künstlichen Gruppen

Nach den vielversprechenden Ergebnissen der fünften Studie wurde eine weitere Studie mit künstlichen Gruppen durchgeführt, die sich nur in der Manipulation von Projektion von der vorherigen Studie unterschied. Ausgehend von der Erfahrung, dass größere Outgroup-Prototypikalität von den Versuchsteilnehmern nur schwer akzeptiert wurde, wurde hier anstelle von Outgroup-Prototypikalität *gleiche* Prototypikalität hergestellt. Aufbau und Ablauf des Experiments waren ansonsten identisch mit dem der fünften Studie. Es wurde vorhergesagt, dass statushohe Teilnehmer die Statusunterschiede für illegitimer halten würden, wenn die Subgruppen sich in ihrer Prototypikalität nicht unterschieden, verglichen mit der Bedingung, in der die Ingroup prototypischer war. Bei statusniedrigen Teilnehmern sollte es umgekehrt sein: Sie sollten die Statusunterschiede bei größerer Ingroup-Prototypikalität für illegitimer halten als bei gleicher Prototypikalität. Allerdings war zu erwarten, dass statusniedrige Teilnehmer die Statusunterschiede grundsätzlich in beiden Bedingungen für illegitim halten würden.

10.1 Methode

10.1.1 Teilnehmer und Design

Es lag ein zwei-faktorielles experimentelles Design vor. Status (hoch vs. niedrig) und Prototypikalität (größere Ingroup-Prototypikalität vs. gleiche Prototypikalität von In- und Outgroup) wurden als unabhängige Variablen manipuliert. Insgesamt nahmen 82 Studenten der Universität Jena, vornehmlich aus den Fachrichtungen Medizin, Chemie und Pharmazie, an der Studie teil. Sie wurden den Bedingungen zufällig zugewiesen. Die Daten von sieben Teilnehmern wurden von den Analysen ausgeschlossen, weil sie entweder Deutsch nicht als Muttersprache (2), bereits an ähnlichen Studien teilgenommen hatten (4) oder starke Kritik an der Untersuchung geäußert hatten (1). Damit sollten Missverständnisse aufgrund von Sprachproblemen, Voreingenommenheit bzw. Verzerrungen aufgrund von Reaktanz ausgeschlossen werden. Von den verbleibenden 75 Teilnehmern waren 24 Männer und 51 Frauen. Die Teilnehmer waren zwischen 18 und 31 Jahren alt. Jeder erhielt eine Belohnung von 10 DM für die Teilnahme.

10.1.2 *Versuchsablauf und Manipulationen*

Der Versuchsablauf war identisch mit dem in der fünften Studie. Die Studenten wurden in Veranstaltungen der Universität Jena angeworben und nahmen in Gruppen von bis zu sechs Teilnehmern an der Untersuchung teil. Dabei bearbeiteten sie in Einzelarbeit den computergestützten Fragebogen. Zunächst erfolgte die Zuordnung zu den künstlichen Gruppen und die Manipulation der Statusposition (siehe Studie 5, Kapitel 9.1.2). Dann wurde die Prototypikalität der Subgruppen manipuliert. Dazu wurden wie in Studie 5 zehn Graphiken gezeigt, die darstellten, wie die Merkmale, mit denen vorher die Subgruppen charakterisiert worden waren, auf die Ingroup, die Outgroup und die inklusive Kategorie zutrafen (vgl. Abbildung 10, Anhang 14.5). In der Bedingung ‚Ingroup prototypischer‘ war bei acht von zehn Graphiken die inklusive Kategorie der Ingroup ähnlicher als der Outgroup. In der Bedingung ‚gleiche Prototypikalität von In- und Outgroup‘ war die inklusive Kategorie beiden Subgruppen gleichermaßen ähnlich. Der Balken, der kennzeichnete, wie das jeweilige Merkmal auf die inklusive Kategorie zutraf, lag also genau zwischen dem Balken für die Ingroup und dem für die Outgroup. Im Anschluss an die Manipulation wurden die abhängigen Variablen gemessen. Die Bearbeitung des Fragebogens dauerte ca. 25 Minuten. Im Anschluss wurden die Teilnehmer sorgfältig über die eigentliche Absicht der Untersuchung aufgeklärt und erhielten ihre Belohnung.

10.1.3 *Abhängige Variablen*

Es wurden die gleichen abhängigen Variablen wie in Studie fünf gemessen (siehe Kapitel 9.1.3 und den Anhang zur Studie 5).

Legitimität. Die Reliabilität der vier Legitimitäts-Items lag bei $\alpha=.72$. Indem über alle vier Items gemittelt wurde, wurde ein neues Legitimitätsmaß gebildet.

Einstellung. Wie schon in Studie 5 waren die drei Einstellungs-Items nicht intern konsistent. Lediglich die beiden Items, die Sympathie und Kontaktwunsch erfassten, wurden zu einem Wert zusammengefasst, $\alpha=.54$; $r=.37$, $p<.001$.

Identifikation. Die vier Items, die die Identifikation mit der Ingroup erfassten, hatten eine gute Reliabilität von $\alpha=.73$, die auf $\alpha=.84$ erhöht werden konnte, indem ein Item herausgenommen wurde. Die vier Items, die Identifikation mit der inklusiven Kategorie maßen, waren ebenfalls ausreichend reliabel, $\alpha=.75$. Die drei Items für die Ingroup

Identifikation und die vier Items für die inklusive Identifikation wurden per Mittelwertbildung zu je einem Wert zusammengefasst.

Emotionen. Die drei Emotions-Items, die in der statusniedrigen Bedingung Ärger maßen, waren mit $\alpha=.82$ intern konsistent und wurden zu einem Wert zusammengefasst. Die Reliabilität der vier Emotions-Items, die in der statushohen Bedingung erhoben wurden, war jedoch unzureichend, $\alpha=.49$. Durch Entfernung des Items, das Mitleid maß, konnte die Reliabilität aber auf $\alpha=.66$ erhöht werden. Die drei Items wurden per Mittelwertbildung zu einem Faktor zusammengefasst.

Statuswahrnehmung. Die Wahrnehmung der Statusrelationen erfolgte durch Verrechnung der wahrgenommenen Statusposition der Ingroup mit der wahrgenommenen Statusposition der Outgroup (siehe Studie 5, Kapitel 9.1.3).

10.2 Ergebnisse

10.2.1 Gruppen-Präferenz und Identifikation

Die beiden Subgruppen wurden mit gleicher Häufigkeit als Ingroup gewählt; 38 Teilnehmer wählten die figur-orientierte und 37 die grund-orientierte Subgruppe als Ingroup. Die Identifikation mit der Ingroup war signifikant von Null verschieden, $M=1.47$, $SD=1.30$, $t(74)=9.76$, $p<.001$ und unabhängig davon, welche der beiden Subgruppen die Ingroup war. Auch die Identifikation mit der inklusiven Kategorie war positiv und signifikant von Null verschieden, $M=2.17$, $SD=1.08$, $t(74)=17.40$, $p<.001$.

10.2.2 Manipulations-Checks

Mit Hilfe einer zwei-faktoriellen Varianzanalyse mit Status und Prototypikalität als unabhängigen Variablen und wahrgenommenem Status als abhängiger Variable wurde überprüft, ob die Manipulation von Status erfolgreich war. Es zeigte sich zum einen ein hoch-signifikanter Haupteffekt von Status, $F(1,71)=408.55$, $p<.001$. Teilnehmer in der statushohen Bedingung nahmen die Ingroup klar als statushöher wahr, $M=2.50$, $SD=1.56$, während Teilnehmer in der statusniedrigen Bedingung die Ingroup klar als statusniedriger wahrnahmen, $M=-2.33$, $SD=1.32$ (Skala von -6 bis $+6$). Darüber hinaus lag ein signifikanter Interaktionseffekt vor, $F(1,71)=5.17$, $p=.026$. Wenn die Subgruppen gleich prototypisch waren, wurde der Statusunterschied als nicht ganz so groß wahrgenommen, obwohl ein t-

Test auch in dieser Bedingung einen deutlichen Haupteffekt zeigte, $M=1.86$, $SD=1.61$ für Statushohe vs. $M=-2.18$, $SD=2.44$ für Statusniedrige, $t(29)=8.18$, $p<.001$.

Auch die Prototypikalitätsmanipulation war erfolgreich. In einer ANOVA mit Status und Prototypikalität als unabhängigen Variablen und wahrgenommener Prototypikalität als abhängiger Variable zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt von Prototypikalität, $F(1, 71)=9.06$, $p=.004$. In der Bedingung 'Ingroup prototypischer' wurde die Ingroup als prototypischer wahrgenommen, $M=1.55$, $SD=1.73$, als in der Bedingung 'gleiche Prototypikalität', $M=.35$, $SD=1.38$. Während sich der erste Wert signifikant vom Skalenmittelpunkt Null, der gleicher Prototypikalität entsprach, unterschied, $t(43)=5.92$, $p<.001$, war dies bei dem zweiten Wert nicht der Fall, $t(30)=1.43$, *ns*. Somit wurde tatsächlich in der Bedingung 'Ingroup prototypischer' im Durchschnitt größere Ingroup-Prototypikalität wahrgenommen, während in der Bedingung 'gleiche Prototypikalität' im Durchschnitt gleiche Prototypikalität von Ingroup und Outgroup wahrgenommen wurde. Allerdings machen die Standardabweichungen in beiden Bedingungen deutlich, dass auch hier die Wahrnehmung einiger Teilnehmer nicht mit der Manipulation übereinstimmte.

10.2.3 Die Interaktion von Prototypikalität und Status

Eine zwei-faktorielle Varianzanalyse mit Prototypikalität und Status als unabhängigen Variablen und Legitimität als abhängiger Variable ergab ganz ähnlich wie in der letzten Studie lediglich einen signifikanten Haupteffekt von Status, $F(1,71)=6.99$, $p=.01$. Statushohe beurteilten die Statusunterschiede zwar tendenziell auch als illegitim, $M=-1.11$, $SD=1.64$, aber relativ gesehen doch als legitimer als Statusniedrige, $M=-1.98$, $SD=1.39$ (siehe Abbildung 8). Der Interaktionseffekt war nicht signifikant, $F(1,71)=.47$, *ns*. Auch auf keinem der Einzelitems zeigte sich die erwartete Interaktion.

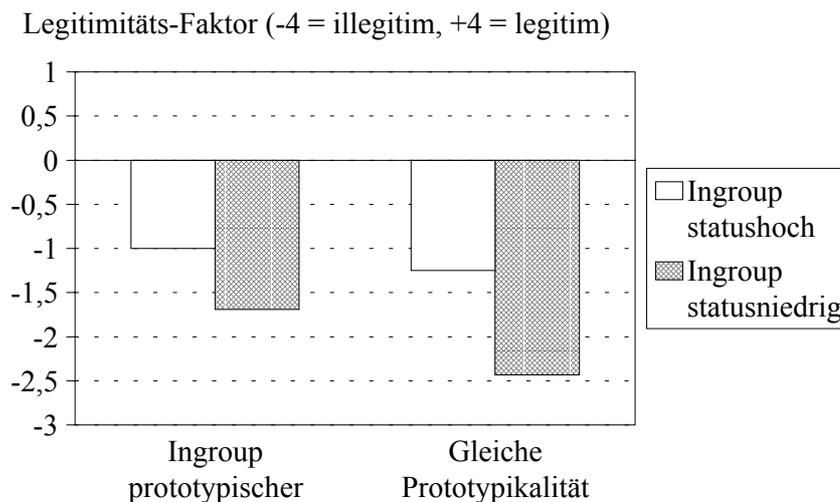
10.2.4 Der Einfluss von Legitimität auf Emotionen und Einstellungen

Die Hypothesen in Bezug auf die Zusammenhänge zwischen Legitimität und Emotionen (H5 und H8, Kapitel 4.5.5) konnten bestätigt werden. So lag bei Statushohen ein schwacher Zusammenhang zwischen wahrgenommener Legitimität und Schuld vor, $r=-.31$, $p=.08$. Wie erwartet empfanden Statushohe mit zunehmender Legitimität weniger Schuldgefühle. Aufgrund der gerichteten Hypothese war dieses einseitig signifikante Ergebnis akzeptabel. Bei Statusniedrigen fand sich der erwartete signifikante Zusammenhang zwi-

schen wahrgenommener Legitimität und Ärger, $r=-.37$, $p=.016$: Je weniger legitim die Statusunterschiede, desto mehr Ärger wurde geäußert.

Es fand sich allerdings keinerlei Zusammenhang zwischen Legitimität und Einstellungen, weder für Statushohe, $r=.01$, *ns.* noch für Statusniedrige, $r=.09$, *ns.* Damit konnten die siebte und die zehnte Hypothese nicht bestätigt werden.

Abbildung 8: Experimentelle Analyse, Studie 6



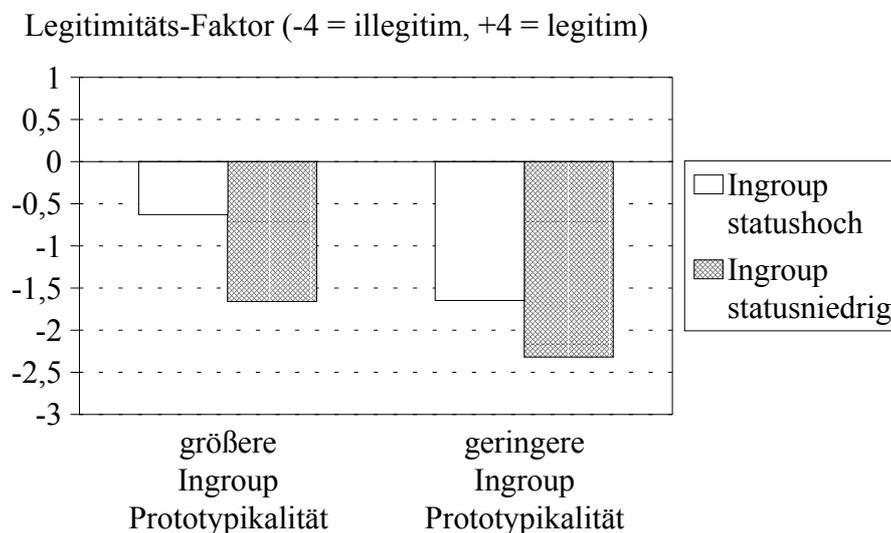
10.2.5 Quasi-experimentelle Analysen

Obwohl die Unterschiede in wahrgenommener Prototypikalität im Mittel exakt der Manipulation von Prototypikalität entsprachen, zeigte die Varianz in den Antworten, dass nicht bei allen Teilnehmern die wahrgenommene mit der manipulierten Prototypikalität übereinstimmte. In der Bedingung ‚Ingroup prototypischer‘ nahmen von insgesamt 44 Teilnehmern zehn Teilnehmer gleiche und vier Teilnehmer größere Outgroup-Prototypikalität wahr; in der Bedingung ‚gleiche Prototypikalität‘ nahmen von insgesamt 31 Teilnehmern neun Teilnehmer größere Ingroup- und fünf Teilnehmer größere Outgroup-Prototypikalität wahr. Aus diesem Grund wurde auch hier wie in der fünften Studie zusätzlich eine quasi-experimentelle Analyse berechnet, für die die wahrgenommene Prototypikalität per Mediansplit (Median=-1.0) dichotomisiert wurde. Die beiden Faktorstufen der neuen Variablen repräsentierten die Wahrnehmung größerer Ingroup-Prototypikalität (39 Teilnehmer) einerseits und die Wahrnehmung gleicher bzw. größerer Outgroup-Prototypikalität (36 Teilnehmer) andererseits. Diese quasi-experimentelle Prototypikalitätsvariable, sowie die experimentelle Statusvariable gingen als unabhängige Faktoren in eine Varianzanalyse mit

wahrgenommener Legitimität als abhängiger Variable ein. Neben dem erwarteten Haupteffekt von Status, $F(1,71)=6.20$, $p=.015$, zeigte sich lediglich ein unerwarteter Haupteffekt von Prototypikalität, $F(1,71)=6.06$, $p=.016$ (siehe Abbildung 9). Unabhängig von der Statusposition der Ingroup wurden die Statusunterschiede als legitimer empfunden, wenn die Ingroup prototypischer war, $M=-1.21$, $SD=1.55$ für die Bedingung ‘größere Ingroup Prototypikalität’, $M=-2.04$, $SD=1.45$ für die Bedingung ‘geringere Ingroup Prototypikalität’. Dieser Haupteffekt entsprach den Erwartungen bezüglich der Reaktion statushoher Teilnehmer, die Reaktion der statusniedrigen Teilnehmer war hingegen kontraintuitiv. Die Interaktion war nicht signifikant, $F(1,71)=.27$, ns .

Wird eine der Wahrnehmung entsprechend kategorisierte Prototypikalitätsvariable als quasi-experimentelle unabhängige Variable verwendet, ergeben sich ähnliche Ergebnisse. Insgesamt nahmen 39 Teilnehmer die Ingroup und 27 Teilnehmer die Outgroup als prototypischer wahr. Die Kategorie wahrgenommener größerer Outgroup-Prototypikalität konnte aufgrund von zu geringen Fallzahlen ($N=9$) nicht berücksichtigt werden. Es ergaben sich die gleichen Haupteffekte von Status, $F(1,62)=7.01$, $p=.01$, und Prototypikalität, $F(1,62)=9.3$, $p=.003$ wie in der oben berichteten Analyse.

Abbildung 9: Quasi-experimentelle Analyse, Studie 6



10.3 Diskussion

Diese Studie konnte die Hypothesen nur teilweise bestätigen. Wichtigstes Ergebnis ist, dass hier ebenso wie in der vierten und fünften Studie trotz eines erfolgreichen Manipulations-Checks kein experimenteller Effekt von Prototypikalität auf wahrgenommene Legitimität nachgewiesen werden konnte. Allerdings hat auch in dieser Studie die Prototypikalitätsmanipulation die Wahrnehmungen einiger Teilnehmer nicht in der intendierten Richtung beeinflussen können. Doch konnte auch die quasi-experimentelle Analyse die erwartete Interaktion nicht bestätigen. Vielmehr zeigte sich unerwarteter Weise, dass die Statusniedrigen die Statusunterschiede bei größerer Ingroup-Prototypikalität für gerechter hielten als bei geringerer Ingroup-Prototypikalität. Möglicherweise haben die Statusniedrigen nach einem Grund für ihr schlechteres Abschneiden gesucht und sahen diesen Grund in der schlichten Unterschiedlichkeit der Gruppen, während es bei wahrgenommener Gleichheit der Gruppen nichts gab, was unterschiedliche Behandlung hätte rechtfertigen können (in der quasi-experimentellen Bedingung ‚geringere Ingroup-Prototypikalität‘ wurde insgesamt eher gleiche Prototypikalität wahrgenommen, siehe oben). Im Sinne von Wenzels (1997, 2000) Überlegungen kann man dieses Ergebnis folgendermaßen deuten: Teilnehmer, die sich als gleich prototypisch wahrnahmen, kategorisierten sich als Gleiche und empfanden den ungleichen Status als Verletzung ihrer Erwartung, gleich behandelt zu werden. Entsprechend wurde die Statusungleichheit als illegitim wahrgenommen. Teilnehmer, die allerdings unterschiedliche Prototypikalität wahrnahmen, kategorisierten sich auf der Ebene der Subgruppen nicht als Gleiche. Aber nicht nur die Unterschiedlichkeit an sich, sondern auch die *Bedeutung* dieser Unterschiedlichkeit in Bezug auf die übergeordneten Normen hätte hier für die Anrechtsbeurteilung ausschlaggebend sein müssen (Wenzel, 1997, 2000). In dieser Untersuchung haben jedoch sowohl die Statushohen ihren hohen Status als auch die Statusniedrigen ihren niedrigen Status mit der Prototypikalität der Ingroup gerechtfertigt. Somit wäre zu erwarten, dass Ingroup-Prototypikalität bei den Statushohen positiv, bei den Statusniedrigen hingegen negativ bewertet wurde. Tatsächlich identifizierten sich Statusniedrige, die die Ingroup für prototypischer hielten, signifikant weniger mit der Ingroup, $M=.83$, $SD=.87$, und tendenziell auch weniger mit der inklusiven Kategorie, $M=1.87$, $SD=1.02$, als Statusniedrige, die beide Subgruppen für gleichermaßen prototypisch hielten, $M=1.52$, $SD=1.23$ für die Ingroup-Identifikation und $M=2.32$, $SD=1.10$ für die inklusive Identifikation.

Zwar lassen sich diese unerwarteten Ergebnisse theoriekonform erklären, doch stellt sich die Frage, aus welchem Grunde Teilnehmer, deren Ingroup prototypischer für Visualisierer war, aber schlechtere Berufsaussichten hatte, sich von ihrer Ingroup distanzieren, anstatt die Statusunterschiede als illegitim zu bewerten. Möglicherweise sind auch diese Ergebnisse ein Hinweis darauf, wie stark die "normative Kraft des Faktischen" ist. Möglicherweise gehen auch diese Teilnehmer zunächst davon aus, dass es gute Gründe für die scheinbar eindeutig vorhandenen Unterschiede in den Berufsaussichten gibt, auch wenn diese noch nicht identifiziert werden konnten. Dies würde wieder darauf hinweisen, dass zumindest einige Teilnehmer zunächst von der Gerechtigkeit der wahrgenommenen Realität ausgehen. Da künstlich gebildete Laborgruppen zudem emotional wenig Relevanz haben, war es wahrscheinlich für einige Teilnehmer leichter, sich von seiner Gruppe zu distanzieren, als scheinbar objektive, wissenschaftliche Erkenntnisse in Zweifel zu ziehen.

Die Ergebnisse der Statusmanipulation waren hingegen hier wie im letzten Experiment eindeutig und konnten die vierte Hypothese bestätigen: Eine hohe Statusposition der Ingroup wurde generell als legitimer empfunden als eine niedrige Statusposition. Dies kann damit erklärt werden, dass hoher Status ein besseres Vergleichsergebnis impliziert und niedriger Status der sozialen Identität abträglich ist.

Auch die Ergebnisse bezüglich der Reaktionen auf Legitimität sind gemischt. Zwar fanden sich die erwarteten Zusammenhänge zwischen Legitimität und Emotionen; Statushohe empfanden Schuld, wenn sie die Statusunterschiede als illegitim bewerteten, Statusniedrige hingegen Ärger. Es ist bemerkenswert, dass diese Zusammenhänge trotz des künstlichen Intergruppen-Kontexts aufgetreten sind. Doch lag kein Zusammenhang zwischen Legitimität und Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber vor.

Somit konnte auch diese Studie keinen kausalen Nachweis für den Einfluss von Prototypikalität auf Legitimität liefern. Mögliche Gründe für die wiederholt auftretenden Schwierigkeiten, Prototypikalität zu manipulieren und die wiederholt ausbleibenden kausalen Effekte trotz vorhandener korrelativer und quasi-experimenteller Effekte werden in der Abschlussdiskussion ausführlich diskutiert.

11 Abschlussdiskussion

Im Zentrum dieser Arbeit steht die Frage nach den Ursachen für die Wahrnehmung legitimer bzw. illegitimer Statusunterschiede zwischen Gruppen. Das Konzept der Legitimität ist in der sozialpsychologischen Intergruppen-Forschung ein bedeutendes Konzept und häufig zur Vorhersage anderer Phänomene, wie z. B. Ingroup-Favorisierung, verwendet worden (vgl. Caddick, 1982; Ellemers, 1993; Tajfel & Turner, 1986; Turner & Brown, 1978). Es hat sich gezeigt, dass die Art und Weise, in der Statusverhältnisse bewertet werden, Auswirkungen auf emotionales Empfinden (z. B. Mikula et al., 1998; Scherer, 1988; Schmitt, 1998; Roseman et al., 1990) und Einstellungen und Verhalten anderen Gruppen gegenüber hat (z. B. Applegryn & Nieuwoudt, 1988; Schmitt, 1998; Tripathi & Srivastava, 1981; Vanneman & Pettigrew, 1972; Walker & Mann, 1987) und sogar Auslöser für sozialen Wandel sein kann (z. B. Kawakami & Dion, 1995; Kessler et al., 1999; Mummendey et al., 1999; Wright et al., 1990). Trotz der offensichtlichen Bedeutsamkeit von illegitimen Statusunterschieden hat sich die Intergruppen-Forschung bisher nur am Rande mit der Vorhersage von Illegitimität beschäftigt; dabei wird meist lediglich auf allgemeine Wertvorstellungen verwiesen ohne diese näher zu analysieren (vgl. Folger, 1986; Schmitt, 1998; Tajfel & Turner, 1986).

Der hier vorgestellte Ansatz greift auf das von Wenzel (1997, 2000) vorgeschlagene Modell zurück, in dem legitime Ansprüche aus sozialen Kategorisierungen abgeleitet werden. Es wird angenommen, dass bei der Beurteilung, ob Statusunterschiede zwischen zwei Gruppen gerechtfertigt oder ungerechtfertigt sind, eine übergeordnete geteilte Identität der beiden Gruppen als normativer Vergleichsstandard (McGarty & Turner, 1992; Mummendey & Wenzel, 1999; Turner et al., 1987) herangezogen wird. Werden in erster Linie die Gemeinsamkeiten der Subgruppen hervorgehoben, die in der gemeinsamen Kategorienzugehörigkeit auf höherer Ebene zu finden sind, sollten gleiche Ansprüche geltend gemacht und Statusunterschiede als illegitim bewertet werden. Werden aber vor dem Hintergrund der gemeinsamen Identität Unterschiede zwischen den Gruppen deutlich, etwa insofern, dass eine Gruppe den übergeordneten Standards besser entspricht als die andere, d.h. relativ prototypischer ist, sollten damit auch Statusunterschiede gerechtfertigt werden können. Die Repräsentation der inklusiven Kategorie ist dabei entscheidend: Wird die Ingroup als *pars pro toto* für die inklusive Kategorie wahrgenommen (Mummendey & Wenzel, 1999), sollten statushohe Gruppen ihren hohen Status für gerechtfertigt, und sta-

tusniedrige Gruppen ihren niedrigen Status für ungerechtfertigt halten. Dabei hat die Valenz der inklusiven Kategorie eine moderierende Funktion: Nur bei einer positiv bewerteten inklusiven Kategorie eignet sich hohe Ingroup-Prototypikalität zur Ableitung von Ansprüchen. Insgesamt ist mit einer Tendenz zur Überschätzung der Ingroup-Prototypikalität zu rechnen (Mummendey & Wenzel, 1999), da es positiv ist, übergeordneten Standards zu entsprechen und Menschen in der Regel um eine positive Identität bemüht sind (Tajfel & Turner, 1986). Aus diesem Grund sind zwischen statushohen und statusniedrigen Gruppen Perspektivdivergenzen wahrscheinlich (vgl. auch Wenzel et al., 2001), die sich unter anderem darin äußern sollten, dass statusniedrige Gruppen Statusunterschiede generell für illegitimer halten als statushohe Gruppen.

In insgesamt sechs empirischen Untersuchungen wurde der theoretische Ansatz überprüft. Die ersten beiden Studien hatten korrelativen Charakter und sollten anhand von zwei verschiedenen natürlichen Intergruppen-Situationen die angenommenen Zusammenhänge zwischen Prototypikalität und Legitimität einerseits und Legitimität und Emotionen und Einstellungen andererseits nachweisen. Die Wirkungsweise des Modells wurde dann anhand von experimentellen Manipulationen der Valenz der inklusiven Kategorie (Studie 3) und der Statusposition der Ingroup (Studie 5) weiter verdeutlicht. Nachdem die theoretisch angenommenen Zusammenhänge in den ersten drei Studien deskriptiv bestätigt werden konnten, stand die Untersuchung der Kausalrichtung des Zusammenhangs zwischen Prototypikalität und Legitimität im Fokus der letzten drei Studien. Im Folgenden wird die Evidenz für die einzelnen Hypothesen näher betrachtet.

11.1 Der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität

11.1.1 Korrelative Evidenz

Die Evidenz für den korrelativen Zusammenhang zwischen Prototypikalität für übergeordnete Normen und wahrgenommener Legitimität von Statusunterschieden ist über fast alle Studien hinweg eindrucksvoll; lediglich die sechste Studie konnte den erwarteten Zusammenhang nicht bestätigen. In der *ersten Studie* zeigte sich der Zusammenhang ohne Einschränkung: BWL-Studenten von der Universität empfanden ihr höheres Ansehen und ihre besseren beruflichen Perspektiven als um so gerechtfertigter, je mehr sie sich im Vergleich zu Fachhochschul-Studenten als die relativ prototypischeren BWL-Studenten wahrnahmen. Das Gefühl, die ‚besseren‘ BWL-Studenten zu sein, schien Privilegien und Vorteile zu

rechtfertigen. In der *zweiten Studie* zeigte sich das gleiche Muster, wenn auch nur für solche Teilnehmer, die sich besonders damit identifizierten, Universitäts-Professor zu sein. Da ein gewisses Maß an Zugehörigkeitsgefühl zur Ingroup Voraussetzung dafür ist, dass die Prototypikalität der Ingroup psychologisch bedeutsam wird, stellt dieses Ergebnis keine Einschränkung dar. Bei den niedrig identifizierten Teilnehmern, die darüber hinaus auch stärker mit der Outgroup sympathisierten als hoch identifizierte Teilnehmer, war der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität sogar negativ, wenn auch nicht signifikant. Insofern könnte man vermuten, dass sich die niedrig identifizierten Teilnehmer ähnlich wie Statusniedrige verhalten haben. Deutliche Evidenz dafür, dass sich die Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität bei Statusniedrigen umdreht, bot die *fünfte Studie*. Hier zeigte sich, dass Statusniedrige die niedrige Statusposition um so mehr als Verletzung ihrer legitimen Ansprüche betrachteten und die Statusunterschiede für um so illegitimer hielten, je mehr sie sich selbst als relativ prototypisch für die inklusive Kategorie wahrnahmen. Bei statushohen Gruppen hingegen bestätigte sich wie in der ersten und zweiten Studie der positive Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität. Entsprechend der theoretischen Überlegungen ist anzunehmen, dass die wahrgenommene relative Prototypikalität der Ingroup sowohl bei statushohen als auch bei statusniedrigen Gruppen als Grundlage für die Ableitung von Ansprüchen gedient hat; je nachdem, ob die Ansprüche erfüllt oder verletzt wurden, wurde Legitimität oder Illegitimität wahrgenommen. Auch die *dritte Studie* bestätigte die positive Korrelation zwischen Prototypikalität und Legitimität bei statushohen Gruppen, zeigte aber darüber hinaus, dass der Zusammenhang durch die Valenz der inklusiven Kategorie moderiert wird. Nur bei Teilnehmern, die einem positiven Priming von Europa ausgesetzt waren, ging wahrgenommene Prototypikalität der Deutschen für Europa mit wahrgenommener Legitimität der Statusunterschiede zwischen Deutschen und Polen einher; waren die Teilnehmer hingegen einem negativen Priming ausgesetzt, hing höhere Prototypikalität der Deutschen mit wahrgenommener Illegitimität der Statusunterschiede zusammen. In ähnlicher Weise können die korrelativen Zusammenhänge in der *vierten Studie* interpretiert werden. Hier führte die Manipulation von größerer Prototypikalität Polens für Europa dazu, dass sich die deutschen Teilnehmer von Europa distanzieren, also möglicherweise die inklusive Kategorie nicht mehr so positiv bewerteten. Offensichtlich in Abhängigkeit von dieser (nicht geplanten) Valenzänderung der inklusiven Kategorie drehte sich auch der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität um: Er war in dieser Bedingung negativ, während er in den beiden

anderen Bedingungen, in denen auch die Nähe der Teilnehmer zu Europa größer war, wie erwartet positiv ausfiel.

Zusammengenommen konnten die Studien die theoretischen Annahmen zum korrelativen Zusammenhang von Prototypikalität und Legitimität (Hypothese 1a) sowie zur Moderation dieser Beziehung (Hypothesen 2 und 3) weitestgehend bestätigen. Die enge Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität kam in allen Studien - mit Ausnahme der sechsten - zum Ausdruck. Die Abweichungen in den Studien 2 und 4 konnten theoriekonform erklärt werden: In der zweiten Studie war der erwartete Zusammenhang nur bei solchen Teilnehmern nicht zu finden, die sich nur gering mit der eigenen Gruppe identifizierten, während in der vierten Studie die Prototypikalitätsmanipulation die Valenz der inklusiven Kategorie verändert hat. Die Moderatorfunktionen von Ingroup-Status (Hypothese 3) und Valenz der inklusiven Kategorie (Hypothese 2) konnten in der fünften und in der dritten Studie experimentell nachgewiesen werden. In der fünften und sechsten Studie bestätigte sich außerdem, dass Statusniedrige ihre Statusposition für illegitimer halten als Statushohe (Hypothese 4), was auf eine grundlegende Perspektivendivergenz in der wahrgenommenen Prototypikalität zurückgeführt werden kann.

11.1.2 Mögliche Gründe für fehlende kausale Evidenz

Trotz der starken korrelativen Ergebnisse ist die Evidenz für den kausalen Zusammenhang (Hypothese 1b) nicht überzeugend. Weder in der vierten noch in der sechsten Studie konnte ein Effekt von manipulierter Prototypikalität auf Legitimität festgestellt werden. In der fünften Studie war lediglich auf einem Legitimitäts-Item die erwartete Interaktion zu finden. Trotz der fehlenden kausalen Effekte traten sowohl in der vierten als auch in der fünften Studie die erwarteten korrelativen bzw. quasi-experimentellen Zusammenhänge auf.

Das Ausbleiben der kausalen Effekte ist ein ernst zu nehmendes Ergebnis und muss sorgfältig überdacht werden, waren doch einerseits die Manipulationen über die drei Studien hinweg sukzessive verbessert worden (obwohl die grundsätzliche Art der Manipulation mit Hilfe von sozialem Einfluss nicht verändert wurde) und andererseits neben natürlichen auch künstliche Gruppen untersucht worden, bei denen Prototypikalität eigentlich leichter manipulierbar sein sollte. Mögliche Ursachen, die teilweise schon in den Diskussionen der einzelnen Studien angesprochen wurden, sollen hier aufgegriffen und gemeinsam diskutiert werden.

Zunächst ist es möglich, dass die Prototypikalitätsmanipulation bei einigen Teilnehmern *unwirksam* war, weil die Manipulation konkreten Erfahrungen (Studie 4) oder generalisierten Erwartungen (Studie 5) widersprach. In der vierten Studie schien es plausibel, als post-hoc Erklärung für die fehlenden Effekte anzunehmen, dass die Erwartungen der Teilnehmer in Bezug auf die Prototypikalität von Deutschen und Polen für Europa durch die gegebenen politischen und ökonomischen Verhältnisse vorgeprägt waren. Die Manipulation von Outgroup-Prototypikalität widersprach diesen Erwartungen und wurde wahrscheinlich aus diesem Grund nur von einigen Teilnehmern akzeptiert – von denen sich dann wiederum einige von der inklusiven Kategorie distanzieren. Dieses Problem der fehlenden Akzeptanz sollte durch die Verwendung von künstlichen Gruppen umgangen werden. Doch zeigte sich auch bei den künstlichen Gruppen, dass lediglich die Manipulation von hohem Ingroup-Status bei gleichzeitig hoher Ingroup-Prototypikalität von allen Teilnehmern leicht angenommen wurde. In allen anderen Bedingungen gab es eine Reihe von Teilnehmern, deren Wahrnehmung nicht der Prototypikalitätsmanipulation entsprach. In den Bedingungen, in denen ein ‚Misfit‘ zwischen Status und Prototypikalität vorgegeben wurde (niedriger Status bei gleichzeitig hoher Prototypikalität oder hoher Status bei gleichzeitig niedriger Prototypikalität), wurde der ‚Misfit‘ häufig ignoriert und die Prototypikalitätswahrnehmung den Statusverhältnissen angepasst. Es ist denkbar, dass Erfahrungen aus anderen Intergruppen-Situationen auf die neuen Gruppen übertragen wurden. Das hieße, dass *generalisierte Erwartungen* die freie Manipulierbarkeit von Prototypikalität selbst in künstlichen Situationen einschränken. Doch bevor der Schluss gezogen wird, dass Prototypikalität nicht manipulierbar ist, sollten andere Formen der Manipulation getestet werden, die eventuell besser in der Lage sind, die Repräsentation von Prototypikalität zu beeinflussen. So könnte man z. B. versuchen, durch geschickte Aufgabenstellungen die Aufmerksamkeit der Teilnehmer so zu lenken, dass die Teilnehmer selbst die gewünschten Schlüsse bezüglich der Prototypikalität der Subgruppen ziehen. Dennoch stellt sich die Frage, aus welchen Gründen Prototypikalitätswahrnehmungen zumindest bei einigen Teilnehmern so schwer beeinflussbar sind. Auf diesen Punkt wird weiter unten zurückzukommen sein.

Eine andere Erklärung für die fehlenden kausalen Effekte könnte darin liegen, dass die angenommene Kausalrichtung nicht den wahren Abhängigkeiten entspricht. Anstelle dessen könnte eine Drittvariable den Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität verursachen oder die *umgekehrte Kausalrichtung* gelten. So wäre es denkbar, dass nicht

Prototypikalität die Grundlage für Legitimitätswahrnehmungen darstellt, sondern dass Prototypikalitätswahrnehmungen an bestehende Legitimitätswahrnehmungen angepasst werden. Jemand, der generell davon ausgeht, dass es für alles gute Gründe gibt, wird auch Statusunterschiede akzeptieren und annehmen, dass sie irgendwelche Gründe haben - auch wenn diese noch nicht bekannt sind. Lerner (1980, 1981; Lerner et al., 1976) bezeichnet eine solche Haltung als „*Glauben an eine gerechte Welt*“, in der jeder das bekommt, was er verdient. Diese Überzeugung kann dazu führen, dass Benachteiligte für ihr Schicksal selbst verantwortlich gemacht werden („blaming the victim“), oder dass Benachteiligte ihre Benachteiligung als selbstverschuldet akzeptieren. Menschen mit einem stark ausgeprägten Gerechte-Welt-Glauben sollten generell unsensibler für Ungerechtigkeit sein (vgl. auch Montada & Lerner, 1998; Montada & Schneider, 1989).⁸ Somit wäre der Gerechte-Welt-Glauben eine a priori gegebene Grundhaltung, die dazu führt, dass auch bestehende Statusunterschiede zwischen Gruppen als gerecht angesehen werden. Die Wahrnehmung entsprechender Prototypikalitäten würde in diesem Fall dazu dienen, die Vorstellung von einer gerechten Welt zu schützen. Gegen eine derartige Umkehrung der Kausalrichtung spricht auf den ersten Blick jedoch die signifikante Interaktion von Status und Prototypikalität auf das Einzelitem in der fünften Studie. Hier konnte der erwartete kausale Effekt nachgewiesen werden. Allerdings ist der Inhalt dieses Items bedenkenswert: Bei größerer Outgroup-Prototypikalität erschienen den Statushohen die Statusunterschiede als *unerklärlicher*, jedoch nicht als illegitimer. Dieses Item lässt die Möglichkeit offen, dass es doch noch Erklärungen geben könnte, die den Statusunterschied legitimieren könnten. Dieses wiederum würde auf einen Gerechte-Welt-Glauben und damit auf eine umgekehrte Kausalrichtung hindeuten.

Doch muss auch berücksichtigt werden, dass es eine ganze Reihe von Teilnehmern gab, die die Statusunterschiede für illegitim hielten, also nicht a priori von einer ‚gerechten Welt‘ ausgingen. Möglicherweise galt der umgekehrte Zusammenhang nur für einen Teil der Teilnehmer, was gleichzeitig erklären würde, wieso die Manipulation nur teilweise unwirksam war. Falls einige Teilnehmer aufgrund eines stark ausgeprägten Gerechte-Welt-Glaubens nach Rechtfertigungen für den Status quo gesucht haben, während andere Teil-

⁸ Aus aktuellem Anlass sei darauf hingewiesen, dass die Vorstellung von einer gerechten Welt auch der amerikanischen Vorstellung von der Möglichkeit individueller Selbstverwirklichung und Machbarkeit zugrunde liegt. Wenn man glaubt, dass es jedem einzelnen möglich ist, alles zu erreichen, wenn man sich nur entsprechend anstrengt, geht man implizit davon aus, dass die Welt gerecht ist und Leistung honoriert wird. Eine solche Philosophie ist politisch recht bequem, da sie Privilegierte von Pflicht und Verantwortung befreit und Solidarität nur noch von Gnade und ‚Mitleid‘ abhängt (wie es im Wahlkampfslogan des neuen amerikanischen Präsidenten George W. Bush deutlich wurde).

nehmer aufgrund eines weniger stark ausgeprägten Gerechte-Welt-Glaubens die Statusverhältnisse eher in Frage stellen konnten, wäre es verständlich, wenn nur Letztere für die Prototypikalitätsmanipulation empfänglich gewesen wären, die Ersteren hingegen ihre Prototypikalitätswahrnehmungen den Statusverhältnissen angepasst hätten. Eine erste Bestätigung für diese Erklärung findet man, wenn man die Legitimitätswahrnehmungen in den beiden Misfit-Bedingungen (hoher Status/ geringe Prototypikalität und niedriger Status/ hohe Prototypikalität, Studie 5) untersucht. In beiden Bedingungen wurden Illegitimitätsbekundungen erwartet, doch zeigte sich, dass diejenigen, deren Prototypikalitätswahrnehmung nicht der Manipulation entsprach, die Statusverhältnisse tendenziell als legitimer bewerteten, $M=-0.41$, $SD=2.22$, $N=25$, als diejenigen, deren Prototypikalitätswahrnehmung der Manipulation entsprach, $M=-1.34$, $SD=1.80$, $N=23$, $t(46)=-1.59$, $p=.12$. Dies könnte ein erster Hinweis darauf sein, dass Teilnehmer, die ihre Prototypikalitätswahrnehmung der Statusinformation anpassten, einen stärker ausgeprägten Gerechte-Welt-Glauben hatten als Teilnehmer, die dies nicht taten. Um diese an dieser Stelle noch spekulativen Überlegungen zu erhärten, müsste in weiteren Untersuchungen zusätzlich der Gerechte-Welt-Glaube gemessen werden. Dabei wäre es ratsam, den Gerechte-Welt-Glauben sowohl in genereller Hinsicht als auch bezogen auf den spezifischen Kontext zu erheben (vgl. Montada, Schmitt, & Dalbert, 1986). Wären die hier angestellten Überlegungen korrekt, dann wären Prototypikalitätsmanipulationen nur bei solchen Teilnehmern erfolgreich, deren Gerechte-Welt-Glaube gering ausgeprägt ist. Bei ihnen sollte die Kausalrichtung in der erwarteten Richtung verlaufen. Bei Teilnehmern mit starkem Gerechte-Welt-Glauben wäre hingegen mit der umgekehrten Kausalrichtung zu rechnen.

An eine solche Erklärung schlosse sich allerdings die Frage an, was Ursachen für einen derartigen Gerechte-Welt-Glauben sein könnten. Zwar geht es in dieser Arbeit lediglich darum, die Ursachen für Legitimitätsurteile bei Statusunterschieden zu untersuchen; nach der hier vorgeschlagenen - und weiter zu untersuchenden - Erklärung ist zu vermuten, dass diese Ursachen bei einigen Menschen in der Prototypikalität für soziale Kategorien, bei anderen jedoch in einem generellen Glauben an eine gerechte Welt liegen. Sind Legitimitätsurteile in Bezug auf Statusunterschiede bei einigen Menschen jedoch lediglich Ausdruck einer a priori gegebenen allgemeineren Gerechtigkeitsvorstellung, stellt sich die Frage nach dem Ursprung dieses Weltbildes. Lerner und Mitarbeiter (1976) geben als Motiv das grundlegende Bedürfnis nach einer *geordneten Welt* an, in der man sicher sein kann, für Anstrengungen und Verdienste früher oder später gerecht belohnt zu werden. Es

ist allerdings denkbar, dass auch die Wurzeln eines solchen Weltbildes in sozialen Kategorisierungen liegen (Wenzel, 1997), dass man an eine gerechte Welt glaubt, weil es von einer normgebenden Kategorie (z. B. einer religiösen Gemeinschaft) vorgegeben wird, an eine gerechte Welt zu glauben. In diesem Fall würde eine soziale Kategorie die Gerechtigkeitsvorstellung bestimmen, und die Gerechtigkeitsvorstellung wiederum die Repräsentation anderer sozialer Kategorien beeinflussen.

Es lässt sich festhalten, dass trotz des deutlichen korrelativen Zusammenhangs kein kausaler Einfluss von Prototypikalität auf Legitimität nachgewiesen werden konnte. Dies lässt sich möglicherweise darauf zurückführen, dass bei Personen mit einem starken Gerechte-Welt-Glauben die umgekehrte Kausalrichtung gilt und insofern eine Manipulation von Prototypikalität keinen Effekt auf wahrgenommene Legitimität hat. Aus diesem Grund erscheint es vielversprechend, in nachfolgenden Untersuchungen Prototypikalität zu manipulieren und gleichzeitig den Gerechte-Welt-Glauben zu messen. Sind die hier angestellten Überlegungen korrekt, wäre nur bei Personen mit gering ausgeprägten Gerechte-Welt-Glauben mit einem Effekt der Manipulation zu rechnen.

11.2 Evidenzen für die Bedeutung von Legitimität in Intergruppen-Beziehungen

Die Bedeutung wahrgenommener Legitimität für die Beziehungen zwischen Gruppen wurde vor allem in den Untersuchungen mit natürlichen Gruppen deutlich (Studien 1 bis 4). In Einklang mit theoretischen Annahmen (Crosby, 1982; Folger, 1986; Schmitt, 1998; Walster et al., 1976), empirischen Forschungsergebnissen (z. B. Finchilescu & DeLaRey, 1991; Mikula et al., 1998; Mummendey et al., 1999; Schmitt, 1998; Swim & Miller, 1999) und den kognitiven Emotionstheorien (z. B. Frijda, 1986; Roseman et al., 1990; Scherer, 1988; Smith & Ellsworth, 1985) zeigte sich, dass Legitimität Effekte auf Emotionen, Einstellungen und Verhaltensabsichten der Outgroup gegenüber hat. BWL-Studenten fühlten sich um so weniger durch Konkurrenz von der Fachhochschule bedroht, empfanden um so mehr Schuld und äußerten um so positivere Einstellungen, je illegitimer sie ihr höheres Ansehen fanden (Studie 1); Universitäts-Professoren ärgerten sich weniger über Forderungen der Fachhochschulen, äußerten mehr Schuldgefühle, und waren Fachhochschul-Professoren gegenüber grundsätzlich positiver eingestellt, je ungerechtfertigter sie die eigenen Privilegien fanden (Studie 2); Deutsche, die den Statusunterschied zwischen Deutschen und Polen für illegitim hielten, empfanden mehr Schuldgefühle, fühlten sich weniger durch den Beitritt Polens zur EU bedroht (Studie 4), dachten insgesamt positiver über Polen und

waren eher bereit, sich für gute nachbarschaftliche Beziehungen einzusetzen (Studien 3 und 4) als Deutsche, die den Statusunterschied für gerechtfertigt hielten. Damit konnten die Hypothesen fünf und sieben über drei verschiedene natürliche Intergruppen-Kontexte hinweg bestätigt werden. In den Studien, die künstliche Gruppen untersuchten, waren die Ergebnisse weniger eindeutig; in der fünften Studie hatte die Wahrnehmung von Legitimität keine Konsequenzen; in der sechsten Studie konnte hypothesenkonform gezeigt werden, dass Illegitimität bei Statushohen mit Schuldgefühlen (Hypothese 5) und bei Statusniedrigen mit Ärger (Hypothese 8) zusammenhing. Die schwächeren Effekte bei künstlichen Gruppen sind allerdings nicht überraschend, haben doch künstliche Gruppen eine deutlich geringere Selbstrelevanz als natürliche Gruppen. Darüber hinaus konnten in zwei Studien (Studie 2 und 4) die erwarteten Effekte von Schuld- und Bedrohungsgefühlen auf Einstellungen nachgewiesen werden; Schuldgefühle förderten, Bedrohungsgefühle hemmten positive Einstellungen (Hypothese 6). In der zweiten Studie waren außerdem die indirekten Effekte von Legitimität über Emotionen auf Einstellungen signifikant.

Somit konnte die Bedeutsamkeit von wahrgenommener Legitimität bei statushohen Gruppen klar und bei statusniedrigen Gruppen - bedingt durch die Verwendung künstlicher Gruppen - teilweise deutlich gemacht werden. Die Studien zeigen eindeutig, dass bei Statushohen positive Einstellungen und Solidarität der statusniedrigen Fremdgruppe gegenüber dann am ehesten zu erwarten sind, wenn die Statusposition als illegitim bewertet und Schuld empfunden wird. Für die Qualität von Intergruppen-Beziehungen ist allerdings nicht nur die Perspektive einer Gruppe ausschlaggebend, sondern auch die Tatsache, ob ein *Konsens oder Dissens* zwischen den beteiligten Gruppen vorliegt. Wie schon in Kapitel 4.5.4 angesprochen, ist generell mit positiven Beziehungen zu rechnen, wenn beide Gruppen in ihren Legitimitätswahrnehmungen übereinstimmen. Empfinden beide die Statusverhältnisse als legitim, kann mit einer friedlichen Koexistenz gerechnet werden; Veränderungen sind zumindest kurzfristig unwahrscheinlich. Empfinden beide die Statusverhältnisse als illegitim, ist die Aussicht auf schnellen sozialen Wandel am größten, da die Statusniedrigen in ihren Bestrebungen von den Statushohen unterstützt werden. Allerdings kann es auch bei einer grundsätzlichen Übereinstimmung zu Konflikten kommen, etwa in Bezug auf Ausmaß oder Schnelligkeit der angestrebten Veränderungen. Mit dem größten Konfliktpotential ist jedoch zu rechnen, wenn sich die benachteiligte Gruppe um Veränderungen bemüht und die statushohe Gruppe sich dadurch in ihrer als legitim empfundenen Position bedroht fühlt. Diese Überlegungen sollten in weiteren empirischen Studien über-

prüft werden. Es wäre denkbar, in künstlichen Gruppen die Legitimität der Position der Ingroup einerseits und die Sicht der Fremdgruppe andererseits zu manipulieren und Emotionen, Einstellungen und Verhaltensabsichten als abhängige Variablen zu messen. Dabei müßte überlegt werden, ob und wie die Relevanz künstlicher Gruppen gesteigert werden kann. Bei natürlichen Gruppen erscheint eine Manipulation von Legitimität hingegen wenig vielversprechend; hier könnte man statt dessen erheben, wie Ingroup-Mitglieder die Statusverhältnisse einschätzen, und wie ihrer Meinung nach die Outgroup-Mitglieder die Statusverhältnisse einschätzen. Die Einstellungen der Fremdgruppe gegenüber sollten dann in Abhängigkeit von erlebter Divergenz oder Konvergenz variieren.

11.3 Fazit

Die Untersuchungen unterstreichen die Bedeutung wahrgenommener Legitimität und liefern korrelative und quasi-experimentelle Belege dafür, dass Prototypikalität für die inklusive Kategorie die Grundlage für Legitimitätsurteile darstellt. Die *Bedeutung der inklusiven Kategorie* zeigt sich darin, dass zum einen eine hohe Statusposition um so legitimer erscheint, je größer die wahrgenommene Ähnlichkeit zum inklusiven Standard ist, und zum anderen der Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität durch die Valenz der inklusiven Kategorie beeinflusst wird. Die Ergebnisse entsprechen den Annahmen von Wenzel (1997, 2000) und Mummendey und Wenzel (1999), bei denen die inklusive Kategorie eine zentrale Rolle spielt: Inklusive Kategorien sind bei Wenzel die Grundlage für distributive Gerechtigkeitsurteile und bei Mummendey und Wenzel der Maßstab für die Bewertung von Fremdgruppen. Allerdings konnte bislang kein überzeugender Hinweis dafür gefunden werden, dass die Repräsentation der inklusiven Kategorie Legitimitätseinschätzungen *ursächlich* beeinflusst. Es wird jedoch vermutet, dass zumindest bei Personen mit einem gering ausgeprägten Gerechte-Welt-Glauben Legitimitätswahrnehmungen auf Prototypikalitätsbeurteilungen zurückzuführen sind; dies weiter zu überprüfen ist die Aufgabe zukünftiger Untersuchungen. Kann diese Annahme bestätigt werden, so könnte man bei diesen Personen Intergruppen-Beziehungen durch eine Veränderung der inklusiven Kategorie in Richtung größerer Komplexität zu beeinflussen versuchen: Eine komplexe inklusive Kategorie ist weniger ethnozentrisch (Wenzel et al., 2001) und sollte dazu führen, dass Subgruppen als gleich prototypisch angesehen und gleiche Ansprüche wahrgenommen werden. Existieren aber trotzdem Statusunterschiede, sollten die beteiligten

Gruppen diese als illegitim empfinden und sich um eine Überwindung der Unterschiede bemühen; positive Beziehungen zwischen den Gruppen wären die Folge.

Allerdings ist die kooperative Überwindung illegitimer Statusunterschiede nur einer von zwei möglichen Fällen positiver Intergruppen-Beziehungen; im zweiten Fall beurteilen die beteiligten Gruppen die gegebenen Statusbeziehungen schlicht als legitim und geben sich mit ihrer Situation zufrieden. Welcher von beiden Fällen der *anstrebenswertere* ist, ist von vielen Faktoren abhängig; die konkrete Situation, das Ausmaß der Statusunterschiede, und vor allem Wahrnehmung, Empfinden und Verhalten der beteiligten Gruppen spielen hier eine Rolle. Es lässt sich nicht objektiv entscheiden, welcher Weg der bessere ist, sondern nur aus einer bestimmten Perspektive heraus, die mit bestimmten Zielen, Werten und Interessen verbunden ist. Trotzdem soll an dieser Stelle eine Stellungnahme versucht werden, um möglichen Missverständnissen vorzubeugen. Man könnte aus dieser Arbeit den Schluss ableiten, dass Benachteiligte sich nur ihrem Schicksal fügen müssten, um friedliche Verhältnisse zu erreichen. Zwar ist dies nicht falsch; doch vor allem dann, wenn es um gravierende Benachteiligungen in größerem gesellschaftlichen Rahmen geht, ist es zweifelhaft, ob ein solcher Zustand vertretbar ist. Sicherlich birgt es Konfliktpotential, wenn eine Gruppe den Status quo zu verändern sucht, vor allem dann, wenn andere Gruppen ihn erhalten wollen. Selbst wenn der Status quo übereinstimmend als illegitim empfunden wird und es gemeinsame Anstrengungen zur Veränderung gibt, können leicht Konflikte entstehen, weil Interessen und Ziele meist nicht vollkommen deckungsgleich sind; darüber hinaus kann es Differenzen bezüglich der Mittel und Wege geben, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Doch liegt in einer solchen Entwicklung die Chance, längerfristig einen deutlich stabileren und friedlicheren Status quo zu erreichen, als es in einer stratifizierten Gesellschaft möglich ist. Ist der Prototyp der inklusiven Kategorie nicht rigide sondern komplex definiert, können Gruppen sich unterscheiden, ohne damit gleichzeitig mehr oder weniger prototypisch zu sein. Unterschiede implizieren dann nicht notwendig Statusunterschiede, Diskriminierung und Ausgrenzung. Differenz und Vielfalt können sogar zur Essenz, zum "Leitbild" einer Gesellschaft werden und positiv bewertet werden, wie es z. B. in Kanada (vgl. Berry, 1984) oder Australien der Fall ist.

Damit soll jedoch nicht der unbegrenzten Toleranz das Wort geredet werden; denn welche Formen von Differenz wertgeschätzt, welche toleriert und welche abgelehnt werden, ist Gegenstand eines permanenten gesellschaftlichen Aushandlungsprozesses, der auf politischer Ebene, zwischen Individuen und Gruppen und in den Medien geführt wird und damit

letztlich Definition und Grenzen des Prototypen der inklusiven Kategorie festlegt. Für benachteiligte Gruppen könnte es deswegen eine günstige Strategie sein, eine Diskussion über die inklusive Kategorie in Gang zu bringen. Ziel wäre es dann, die Mitglieder der statushohen Gruppe davon zu überzeugen, dass beide Gruppen gleichermaßen ‚gute‘ Mitglieder der inklusiven Kategorie sind und insofern Anspruch auf Gleichberechtigung haben. Betrachtet man die in der Einleitung erwähnten Beispiele, wird klar, dass einige Gruppen diese Strategie bereits verfolgen: Homosexuelle, die die Vielfalt der Lebensformen propagieren, Frauen oder schwarze Bürgerrechtler, die Gleichberechtigung anstreben – sie alle beziehen sich auf die inklusive Kategorie der Menschen und bemühen sich um Akzeptanz der dieser Kategorie innewohnenden Komplexität.

12 Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit Faktoren und Bedingungen, die beeinflussen, ob die Andersartigkeit einer fremden Gruppe positiv oder negativ bewertet wird. Dabei steht die Rolle der wahrgenommenen Legitimität von Statusunterschieden zwischen zwei Gruppen im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Forschungsergebnisse zeigen, dass wahrgenommene Legitimität entscheidende Konsequenzen für die Qualität von Intergruppen-Beziehungen hat; Determinanten wahrgenommener Legitimität sind hingegen eher vernachlässigt worden. Die Frage, was dazu führt, dass Statusunterschiede als legitim oder illegitim bewertet werden, ist deshalb die zentrale Frage dieser Arbeit, die theoretisch und empirisch behandelt wird.

Die Bedeutsamkeit von Legitimität in Intergruppen-Beziehungen wird deutlich, wenn man die Forschungsergebnisse zu diesem Thema betrachtet. Statusniedrige Gruppen, die die eigene Statusposition als illegitim bewerten, empfinden typischerweise Ärger und andere negative Emotionen, äußern negative Einstellungen der statushohen Gruppe gegenüber und bemühen sich um eine Veränderung des Status quo (Crosby, 1982; Ellemers, Wilke, & VanKnippenberg 1993; Kawakami & Dion, 1995; Mummendey et al., 1999; Wright, Taylor, & Moghaddam, 1990). Statushohe Gruppen reagieren typischerweise negativ, wenn sie ihre Statusposition für legitim halten, diese aber als von außen bedroht erleben. In beiden Fällen ist mit Konflikten zwischen den Gruppen zu rechnen (z. B. Turner & Brown, 1978). Statushohe Gruppen jedoch, die die eigene Statusposition für illegitim halten, empfinden häufig Schuldgefühle und äußern die Bereitschaft zu Solidarität, motiviert durch das Bestreben, die wahrgenommene Ungerechtigkeit wiedergutzumachen (Doosje et al., 1998; Finchilescu & DeLaRey, 1991; Schmitt 1998; Swim & Miller, 1999).

Obwohl wahrgenommene Legitimität von Statusunterschieden eine für Intergruppen-Beziehungen bedeutsame Variable ist, ist man bisher nur selten ihren Ursachen nachgegangen; weder in der sozialpsychologischen Intergruppen-Forschung, noch in gerechtigkeitspsychologischen Ansätzen finden sich zufriedenstellende Erklärungsansätze. Wenzel (1997, 2000, im Druck), der sich mit den Ursachen von distributiven Gerechtigkeitsurteilen beschäftigt, präsentierte ein Modell, in dem er Gerechtigkeitsurteile aus sozialen Kategorisierungen ableitet. Dieses Modell, das auf den Annahmen der Selbstkategorisierungstheorie von Turner (1987) aufbaut, bildet zusammen mit dem Modell von Mummendey und Wenzel (1999) die theoretische Grundlage für die vorliegende Arbeit.

Es wird angenommen, dass die Legitimität von Statuspositionen aus der wahrgenommenen Ähnlichkeit der Gruppen zu einem übergeordneten normativen Standard abgeleitet wird. Dieser für beide Gruppen verbindliche Standard (McGarty & Turner, 1992) ergibt sich aus der übergeordneten sozialen Kategorie, die beide Gruppen inkludiert. Werden beide Gruppen als gleichermaßen „gute“, den Maßstäben der inklusiven Kategorie entsprechende Gruppen wahrgenommen, so sollten sie einen legitimen Anspruch auf gleiche Behandlung und gleichen Status haben. Unterschiedlicher Status sollte in diesem Fall als illegitim empfunden werden. Werden aber die Gruppen nicht als gleichermaßen prototypisch wahrgenommen, kann dies unterschiedliche Statuspositionen rechtfertigen: Die Gruppe, die dem normativen Vergleichsstandard scheinbar ähnlicher ist, hat höheren Status verdient; hingegen kann normative Devianz zur Rechtfertigung von niedrigem Status herangezogen werden. Voraussetzung ist, dass der Vergleichsstandard positiv und nicht negativ bewertet wird.

Der normative Vergleichsstandard, der den prototypischen Merkmalen der inklusiven Kategorie entspricht, ist jedoch nicht objektiv und stabil, sondern subjektiv und perspektivenabhängig. Dies ergibt sich zum einen daraus, dass die saliente inklusive Kategorie je nach Situation und Vergleichsgruppe variieren kann (Oakes, Turner, & Haslam, 1991; Turner, 1987). Zum anderen können die beteiligten Gruppen unterschiedliche Vorstellungen von ein- und derselben inklusiven Kategorie haben. Derartige Perspektivendivergenzen haben häufig selbstwertdienlichen Charakter; in verschiedenen Untersuchungen hat sich gezeigt, dass die relative Prototypikalität der eigenen Gruppe meist überschätzt wird (Wenzel, Mummendey, Weber, & Waldzus, 2001). Perspektivendivergenzen in Bezug auf die Prototypikalität von Ingroup und Outgroup sind mit großer Wahrscheinlichkeit auch Ursache für divergierende Legitimitätsurteile.

Die Flexibilität, die diesem Ansatzes innewohnt, ist keine Beliebigkeit, sondern eine Stärke: Man kann so zum einen intraindividuelle Unterschiede im Befolgen von Werten und Normen erklären, denn je nach Situation und Kontext können bei ein- und demselben Menschen unterschiedliche inklusive Kategorien salient werden, die unterschiedliche Normen implizieren. Man kann zum anderen interindividuelle Unterschiede erklären, denn für Menschen, die sich mit unterschiedlichen sozialen Kategorien identifizieren, sind unterschiedliche Normen und Standards handlungsleitend.

Die zentralen Hypothesen, dass erstens Prototypikalität für die inklusive Kategorie die Basis für Legitimitätsurteile darstellt und dass dieser Zusammenhang zweitens von der Statusposition und drittens von der Valenz der inklusiven Kategorie moderiert wird, wurden in einer Reihe von sechs empirischen Studien und anhand verschiedener Intergruppen-Kontexte untersucht. Die ersten beiden Studien liefern korrelative Evidenz für den generellen positiven Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität bei statushohen Gruppen (BWL-Studenten von der Universität in Studie 1 und Universitäts-Professoren in Studie 2; die statusniedrige Vergleichsgruppe waren BWL-Studenten von der Fachhochschule in Studie 1 und Fachhochschul-Professoren in Studie 2). Die Teilnehmer beurteilten ihre höhere Statusposition als um so legitimer, je relativ prototypischer sie die eigene Gruppe für die jeweilige inklusive Kategorie (BWL-Studenten insgesamt bzw. Hochschullehrer) ansahen. In der dritten Studie konnte die Wirkungsweise des Modells, insbesondere die Bedeutung der inklusiven Kategorie für Legitimitätsurteile, weiter veranschaulicht werden. Hier wurde die Valenz der inklusiven Kategorie experimentell variiert und gezeigt, dass der in den ersten beiden Studien nachgewiesene Zusammenhang zwischen Prototypikalität und Legitimität nur bei einer positiv bewerteten inklusiven Kategorie gilt. Bei einer negativ bewerteten inklusiven Kategorie führt große Prototypikalität sogar dazu, dass hoher Status als illegitim bewertet wird: Deutsche, die sich auf negative Aspekte von Europa konzentriert hatten, empfanden den hohen Status von Deutschen in Europa verglichen mit dem Status von Polen als um so illegitimer, je mehr sie sich selbst für prototypische Europäer hielten. Deutsche hingegen, die sich auf positive Aspekte von Europa konzentriert hatten, konnten ihren hohen Status mit Verweis auf die höhere Prototypikalität rechtfertigen.

Diese in den ersten drei Studien nachgewiesenen korrelativen Zusammenhänge wurden in weiteren drei Studien auf die zugrunde liegende Kausalrichtung hin überprüft. Entsprechend der Hypothese, dass wahrgenommene Prototypikalität die Ursache für wahrgenommene Legitimität darstellt, wurde Prototypikalität experimentell manipuliert und Legitimität als abhängige Variable gemessen. In den letzten beiden Studien, in denen künstliche Gruppen untersucht wurden, wurde zusätzlich auch der Status der Gruppen variiert, um die Interaktion von Prototypikalität und Status nachzuweisen. Die Ergebnisse sind über die drei Studien hinweg relativ konsistent: Für den erwarteten Effekt von Prototypikalität auf Legitimität und dessen Moderation durch Status lag nur schwache experimentelle, aber starke quasi-experimentelle Evidenz vor. Der Zusammenhang zwischen wahrgenommener

Prototypikalität und wahrgenommener Legitimität wurde durch die Statusposition der Ingroup moderiert; er war bei statushohen positiv und bei statusniedrigen negativ. Insofern konnte mit Status ein zweiter Moderator der Beziehung zwischen Prototypikalität und Legitimität identifiziert werden, nicht aber die Kausalrichtung dieser Beziehung einwandfrei festgestellt werden. Darüber hinaus konnte gezeigt werden, dass statushohe Gruppen den eigenen Status generell für legitimer halten als statusniedrige Gruppen.

Die möglichen Gründe für die fehlende kausale Evidenz sind theoretisch interessant. So fällt es auf, dass die Manipulation von Prototypikalität in bestimmten experimentellen Bedingungen erfolgreicher war als in anderen. Insbesondere, wenn die Statusverhältnisse vor dem Hintergrund der vorgegebenen Prototypikalitätsinformationen als illegitim hätten bewertet werden sollen, wurden die Prototypikalitätsinformationen von einigen Teilnehmern nicht akzeptiert. Statt dessen haben sie ihre eigenen Prototypikalitätswahrnehmungen den Statusverhältnissen angepasst und diese als legitim bezeichnet. Als post-hoc Erklärung wird die Möglichkeit diskutiert, dass es sich bei diesen Teilnehmern um Menschen mit einem stark ausgeprägten Glauben an eine „gerechte Welt“ (Lerner, 1980, 1981; Lerner, Miller, & Holmes, 1976) handelt. Bei ihnen verläuft die Kausalrichtung des Zusammenhangs zwischen Prototypikalität und Legitimität möglicherweise genau umgekehrt: Menschen, die a priori von genereller Gerechtigkeit ausgehen, sind eventuell für anders lautende Information unempfindlich bzw. passen ihre Wahrnehmung so an, dass der Status quo gerechtfertigt und damit die Vorstellung von einer gerechten Welt aufrecht erhalten werden kann.

Neben der Untersuchung der zentralen Frage nach den Determinanten von Legitimität konnten auch die Konsequenzen von Legitimität veranschaulicht und so bestehende Forschungsergebnisse repliziert werden. In allen Studien, die einen natürlichen Intergruppenkontext untersuchten (Studien 1 bis 4), hing Legitimität mit bestimmten emotionalen Reaktionen und bestimmten Einstellungen zusammen. Je größer die wahrgenommene Illegitimität von hohem Status war, desto mehr Schuldgefühle und desto mehr positive, teils sogar solidarische Einstellungen gegenüber der statusniedrigen Outgroup wurden geäußert; gleichzeitig wurden Ansprüche der statusniedrigen Outgroup auf Gleichberechtigung als weniger bedrohlich empfunden.

Die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit unterstreichen einerseits die Relevanz der inklusiven Kategorie für die Bewertung von Statusunterschieden und machen andererseits deut-

lich, welchen Einfluss die Bewertung von Statusunterschieden auf die Qualität von Beziehungen zwischen Gruppen hat. Aus diesem Grund spielt die inklusive Kategorie eine Schlüsselrolle, wenn man sich die Frage stellt, wie Beziehungen zwischen Gruppen verbessert und Toleranz und Solidarität gefördert werden können. Aufgrund der empirischen Ergebnisse der Arbeit und vor dem Hintergrund anderer Forschungsergebnisse kann postuliert werden, dass Toleranz und Kooperation zwischen zwei Gruppen um so wahrscheinlicher werden, je weniger ethnozentrisch die Vorstellungen von der gemeinsamen inklusiven Kategorie sind. Eine komplexe Repräsentation der inklusiven Kategorie ermöglicht es, dass Gruppen trotz bestehender Unterschiedlichkeit als Gleiche mit gleichen Ansprüchen, Rechten und Pflichten wahrgenommen werden.

13 Literatur

- Abels, H. (1998). Status. In J. Ritter, & K. Gründer (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Band 10, S. 110-115. Basel: Schwabe & Co. AG Verlag.
- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press.
- Adams, J. S., & Jacobsen, P. R. (1964). Effect of wage inequities on work quality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 19-25.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology*, vol.11 (pp. 1-34). Chichester: Wiley.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Applegryn, A. E., & Nieuwoudt, J. M. (1988). Relative deprivation and the ethnic attitudes of Blacks and Afrikaans-speaking Whites in South Africa. *Journal of Social Psychology*, 128, 311-323.
- Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of Other in the Self Scale and the Structure of Interpersonal Closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 596-612.
- Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M., & Nelson, G. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(2), 241-253.
- Berger, J., Rosenholtz, S. J., & Zelditch, M. (1980). Status organizing processes. In A. Inkeles, N. J. Smelser, & R. Turner (Hrsg.), *Annual Review of Sociology*. Pao Alto, CA: Annual Reviews Inc.
- Bernstein, M., & Crosby, F. (1980). An empirical examination of relative deprivation theory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 442-456.
- Berry, J. W. (1984a). Cultural relations in plural societies: Alternatives to segregation and their sociopsychological implications. In N. Miller, & M. Brewer (Hrsg.), *Groups in contact. The psychology of desegregation*. New York: Academic Press. 11-27.
- Berry, J. W. (1984b). Multicultural policy in canada: A social psychological analysis. *Canadian Journal of Behavioral Sciences*, 16(4), 353-370.
- Berry, J. W. (1991). Understanding and managing multiculturalism: Some possible implications of research in canada. *Psychology and Developing Societies*, 3, 17-49.
- Berscheid, E., Walster, E., & Barclay, A. (1969). Effect of time on tendency to compensate a victim. *Psychological Reports*, 25, 431-436.
- Bobo, L., & Licari, F. (1989). Education and political tolerance. *Public Opinion Quarterly*, 53, 285-308.
- Bortz, J. (1993). *Statistik. Für Sozialwissenschaftler (4. Aufl.)*. Berlin: Springer.
- Brewer, M. B. (2000). Superordinate goals versus superordinate identity as bases of intergroup cooperation. In D. Capozza, & R. Brown (Hrsg.), *Social Identity Processes* (S. 117-132). London: Sage.

- Brewer, M. B., & Brown, R. J. (1998). Intergroup relations. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Hrsg.), *Handbook of Social Psychology* (S. 554-594). Boston, MA: McGraw Hill.
- Brewer, M. B., & Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation. In N. Miller, & M. B. Brewer (Hrsg.), *Groups in contact: The psychology of desegregation* (S. 281-302). Orlando, FL: Academic Press.
- Brown, R. (1995). *Prejudice. Its social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Brown, R. (1999). *Group processes: Dynamics within and between groups*. Oxford: Blackwell.
- Bruner, J. S. (1957). Going beyond the information given. In H. E. Gruber, K. R. Hammond, & R. Jessor (Hrsg.), *Contemporary approaches to cognition* (S. 41-69). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review*, *64*, 123-152.
- Caddick, B. (1982). Perceived illegitimacy and intergroup relations. In Henri Tajfel (Hrsg.), *Social identity and intergroup relations* (S. 137-154). Cambridge: Cambridge University Press.
- Chong, D. (1994). Tolerance and social adjustment to new norms and practices. *Political Behaviour*, *16*(1), 21-53.
- Crick, B. (1971). Toleration and tolerance in theory and practice. *Government and Opposition*, *6*, 144-171.
- Crosby, F. (1976). A model of egoistic relative deprivation. *Psychological Review*, *83*, 85-113.
- Crosby, F. (1982). *Relative deprivation and working women*. New York: Oxford University Press.
- Davis, J. A. (1959). A formal interpretation of the theory of relative deprivation. *Sociometry*, *22*, 280-296.
- Davis, K. E., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *61*, 402-410.
- Diehl, M. (1988). Social identity and minimal groups: The effects of interpersonal and intergroup attitudinal similarity on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, *27*, 289-300.
- Diehl, M. (1990). The minimal group paradigm: Theoretical explanations and empirical findings. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology*, vol.1 (pp. 263-292). Chichester: John Wiley & Sons.
- Dijker, A. J. (1987). Emotional reactions to ethnic minorities. *European Journal of Social Psychology*, *17*, 305-325.
- Doosje, B., Branscombe, N. R., Spears, R., & Manstead, A. S. R. (1998). Guilty by association: When one's group has a negative history. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*(4), 872-886.

- Doosje, B., Spears, R., Ellemers, N., & Koomen, W. (1999). Perceived group variability in intergroup relations: The distinctive role of social identity. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology*, vol.10 (pp. 41-74). Chichester: John Wiley & Sons.
- Doosje, B., Spears, R., & Koomen, W. (1995). When bad isn't all bad: The strategic use of sample informations in generalization and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 642-655.
- Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (Hrsg.) (1986). *Prejudice, discrimination, and racism*. Orlando, FL: Academic Press.
- Ellemers, N. (1993). The influence of socio-structural variables on identity management strategies. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology* (S. 27-57). Chichester: John Wiley & Sons.
- Ellemers, N., Wilke, H., & VanKnippenberg, A. (1993). Effects of the legitimacy of low group or individual status on individual and collective status-enhancement strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(5), 766-778.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Finchilescu, G., & DeLaRey, C. (1991). Understanding intra-group variations in prejudice - the role of perceived legitimacy and stability. *South-African Journal of Psychology*, 21(4), 225-232.
- Fiske, S. (1998). Stereotyping, prejudice and discrimination. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Hrsg.), *Handbook of Social Psychology* (S. 357-411). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Folger, R. (1986). A referent cognitions theory of relative deprivation. In J. M. Olson, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Hrsg.), *Relative Deprivation and Social Comparison: The Ontario Symposium* (S. 33-55). Hillsdale, NY: Lawrence Erlbaum Associates.
- Folger, R. (1987). Reformulating the preconditions of resentment: A referent cognitions model. In J. C. Masters, & W. P. Smith (Hrsg.), *Social comparison, social justice, and relative deprivation: Theoretical, empirical, and policy perspectives* (S. 183-215). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Folger, R., & Martin, C. (1986). Relative deprivation and referent cognition. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 532-546.
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Jason, A. N., Ward, C. M., & Banker, B. S. (1999). Across cultural divides: The value of a superordinate identity. In D. A. Prentice, & D. T. Miller (Hrsg.), *Cultural Divides: Understanding and Overcoming Group Conflict* (S. 173-212). New York: Sage.
- Gaertner, S. L., Rust, M. C., Dovidio, J. F., Bachman, B. A., & Anastasio, P. A. (1994). The contact hypothesis. The role of a common ingroup identity on reducing intergroup bias. *Small group research*, 25(2), 224-249.
- Golebiowska, E. A. (1995). Individual value priorities, education, and political tolerance. *Political Behavior*, 17(1), 23-48.

- Graumann, C. F. (1997). Die Erfahrung des Fremden: Lockung und Bedrohung. In A. Mummendey, & B. Simon (Hrsg.), *Identität und Verschiedenheit* (S. 39-62). Bern: Hans Huber.
- Gurr, T. R. (1970). *Why men rebel*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hegtvedt, K. A. (1990). The effect of relationship structure on emotional responses to inequity. *Social Psychology Quarterly*, *53*, 214-228.
- Hewstone, M., & Brown, R. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the "Contact Hypothesis". In M. Hewstone, & R. Brown (Hrsg.), *Contact and conflict in intergroup encounters* (S. 3-44). Oxford: Basil Blackwell.
- Hinkle, S., & Brown, R. J. (1990). Intergroup comparisons and social identity: Some links and lacunae. In D. Abrams, & M. Hogg (Hrsg.), *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances* (S. 48-70). Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A. (1993). Group cohesiveness: A critical review and some new directions. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology*. Chichester, UK: Wiley.
- Hogg, M. A., & Abrams, D. (1993). Towards a single-process uncertainty-reduction model of social motivation in groups. In M. A. Hogg, & D. Abrams (Hrsg.), *Group motivation. Social psychology perspectives* (S. 173-190). New York: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A., & Vaughan, G. M. (1998). *Social psychology*. London: Prentice Hall Europe.
- Homans, G. C. (1950). *The human group*. New York: Harcourt, Brace and Company.
- Homans, G. C. (1961). *Social behavior. Its elementary forms*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Homans, G. C. (1974). *Social behavior. Its elementary forms. Rev. ed.* London: Harcourt Brace Jovanovich.
- Hornsey, M., & Hogg, M. (2000). Subgroup relations: A comparison of mutual intergroup differentiation and common ingroup identity models of prejudice reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*(2), 242-256.
- Jaeger, A. O., & Althoff, K. (1994). *Der WILDE-Intelligenz-Test (WIT). Ein Strukturdiagnostikum*. Goettingen: Hogrefe.
- Jetten, J., Spears, R., & Manstead, A. S. R. (1996). Intergroup norms and intergroup discrimination: Distinctive self-categorization and social identity effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*(6), 1222-1233.
- Kawakami, K., & Dion, K. L. (1995). Social identity and affect as determinants of collective action. Toward an integration of relative deprivation and social identity theories. *Theory & Psychology*, *5*(4) 551-577.
- Kenny, D. A., Kashy, D. A., & Bolger, N. (1998). Data analysis in social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Hrsg.), *Handbook of Social Psychology* (S. 233-265). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Kessler, T., Mummendey, A., & Leisse, U.-K. (2000). The personal-group discrepancy: Is there a common information basis for personal and group judgment? *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*, 95-109.
- King, P. (1971). The problem of tolerance. *Government and Opposition*, *6*, 172-207.

- Klandermans, B. (1997). *Principles of movement participation*. Oxford: Basil Blackwell.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world. A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Lerner, M. J. (1981). The justice motive in human relations: Some thoughts on what we know and need to know about justice. In M. J. Lerner, & S. C. Lerner (Hrsg.), *The justice motive in social behavior*. New York: Plenum Press.
- Lerner, M. J., Miller, D. T., & Holmes, J. G. (1976). Deserving and the emergence of forms of justice. In L. Berkowitz, & E. Walster (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol.9 (pp. 1-42). New York: Academic Press.
- Linton, R. (1936). *The study of man*. New York.
- Long, G. T., & Lerner, M. J. (1974). Deserving, the "personal contract", and altruistic behavior by children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 551-556.
- Maes, J., & Schmitt, M. (1999). More on ultimate and immanent justice: Results from the research project "Justice as a problem within reunified Germany". *Social Justice Research*, 12(2), 65-78.
- Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: The role of social comparisons, legitimacy appraisals, and group membership. In Mark P. Zanna (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol.26 (pp. 293-355). San Diego, CA: Academic Press.
- Marques, J. M., & Paez, D. (1994). The 'black sheep effect': Social categorization, rejection of ingroup deviates, and perception of group variability. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology*, vol.5 (pp. 37-68). Chichester, UK: Wiley.
- McClosky, H., & Brill, A. (1983). *Dimensions of tolerance. What Americans believe about civil liberties*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- McGarty, C., & Turner, J. C. (1992). The effects of categorization on social judgement. *British Journal of Social Psychology*, 31, 253-268.
- Mikula, G. (1984). Justice and fairness in interpersonal relations: Thoughts and suggestions. In H. Tajfel (Hrsg.), *The social dimension. European developments in social psychology*, vol.1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mikula, G., Scherer, K. R., & Athenstaedt, U. (1998). The role of injustice in the elicitation of differential emotional reactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(7), 769-783.
- Montada, L., & M. J. Lerner. (1998). *Responses to victimizations and belief in a just world*. New York: Plenum Press.
- Montada, L., Schmitt, M., & Dalbert, C. (1986). Thinking about justice and dealing with one's own privileges. In H. W. Bierhoff, R. Cohen, & J. Greenberg (Hrsg.), *Justice in social relations* (S. 125-143). New York: Plenum Press.
- Montada, L., & Schneider, A. (1989). Justice and emotional reactions to the disadvantaged. *Social Justice Research*, 3(4), 313-344.
- Mummendey, A., Kessler, T., Klink, A., & Mielke, R. (1999). Strategies to cope with negative social identity: Predictions by social identity theory and relative deprivation theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(2), 229-245.

- Mummendey, A., Klink, A., Mielke, R., Wenzel, M., & Blanz, M. (1999). Socio-structural characteristics of intergroup relations and identity management strategies: Results from a field study in East Germany. *European Journal of Social Psychology, 29*, 259-285.
- Mummendey, A., Mielke, R., Wenzel, M., & Kanning, U. (1996). Social identity of East Germans: The process of unification between East and West Germany as a challenge to cope with "negative social identity". In G. Breakwell, & E. Lyons (Hrsg.), *Changing European Identities: Social Psychological Analyses of Social Change* (S. 405-428). Oxford, UK: Butterworth-Heinemann.
- Mummendey, A., Otten, S., & Blanz, M. (1994). Social categorization and intergroup discrimination. The asymmetry in positive versus negative outcome allocations. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 1*, 15-30.
- Mummendey, A., & Schreiber, H. J. (1983). Better or different? Positive social identity by discrimination against or by differentiation from outgroups. *European Journal of Social Psychology, 13*, 389-397.
- Mummendey, A., Simon, B., Dietze, C., Gruenert, M., Haeger, G., Kessler, S., Lettgen, S., & Schäferhoff, S. (1992). Categorization is not enough: Intergroup discrimination in negative outcome allocation. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 125-144.
- Mummendey, A., & Wenzel, M. (1999). Social discrimination and tolerance in intergroup relations: Reactions to intergroup differences. *Personality and Social Psychology Review, 3*(2), 158-174.
- Oakes, P. J. (1987). The salience of social categories. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, & M. S. Wetherell (Hrsg.), *Rediscovering the social group. A self-categorization theory* (S. 117-141). Oxford: Basil Blackwell.
- Oakes, P. J., Haslam, S. A., & Turner, J. C. (1994). *Stereotyping and social reality*. Oxford: Basil Blackwell.
- Oakes, P. J., Turner, J. C., & Haslam, S. A. (1991). Perceiving people as group members: The role of fit in the salience of social categorizations. *British Journal of Social Psychology, 30*, 125-144.
- Opatow, S. (1990). Moral exclusion and injustice: An introduction. *Journal of Social Issues, 46*(1), 1-20.
- Perelman, C. (1967). *Über die Gerechtigkeit*. München: Verlag C.H. Beck.
- Ridgeway, C. (1989). Understanding legitimation in informal status orders. In J. Berger, M. Zelditch, & B. Anderson (Hrsg.), *Sociological theory in progress: New formulations* (S. 131-159). Newbury Park, CA: Sage.
- Ridgeway, C. (1993). Legitimacy, status, and dominance behavior in groups. In S. Worchel, & J. A. Simpson (Hrsg.), *Conflict Between People & Groups* (S. 110-127). Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Roccas, S., & Schwartz, S. H. (1993). Effect of intergroup similarity on intergroup relations. *European Journal of Social Psychology, 23*, 581-595.
- Rokeach, M. (Hrsg.). (1960). *The Open and Closed Mind*. New York: Basic Books.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch, & B. B. Lloyd (Hrsg.), *Cognition and categorization* (S. 27-48). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

- Roseman, I. J. (1984). Cognitive determinants of emotions. In P. Shaver (Hrsg.), *Review of Personality and Social Psychology*, vol.5 (pp. 11-36). Beverly Hills, CA: Sage.
- Roseman, I. J., Spindel, M. S., & Jose, P. E. (1990). Appraisals of emotion-eliciting events: Testing a theory of discrete emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(5), 899-915.
- Roseman, I. J., Wiest, C., & Swartz, T. S. (1994). Phenomenology, behaviors, and goals differentiate discrete emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(2), 206-221.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The false consensus effect: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- Runciman, W. G. (1966). *Relative deprivation and social justice: A study of attitudes to social inequality in twentieth-century England*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Scherer, K. (1984). Emotion as a multicomponent process: A model and some cross-cultural data. In P. Shaver, & L. Wheeler (Hrsg.), *Review of Personality and Social Psychology* (S. 37-63). Beverly Hills, CA: Sage.
- Scherer, K. (Hrsg.). (1988). *Facets of emotion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Schmitt, M. J. (1998). Gerechtigkeit und Solidarität im wiedervereinigten Deutschland. In B. Reichle, & M. Schmitt (Hrsg.), *Verantwortung, Gerechtigkeit und Moral*. Weinheim: Juventa.
- Schmitt, M. J., Reichle, B., & Maes, J. (in press). Responsibility and attitudes toward the disadvantaged. In H. W. Bierhoff, & A. E. Auhagen (Hrsg.), *Responsibility - the many faces of a social phenomenon*. London: Routledge.
- Schubert, T., & Otten, S. (2000). *Overlap of self, ingroup, and outgroup: Pictorial measures of self-categorization*. Manuskript zur Veröffentlichung eingereicht.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and cooperation*. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.
- Simon, B., Loewy, M., Stuermer, S., Weber, U., Kampmeier, C., Freytag, P., Habig, C., & Spahlinger, P. (1998). Collective identity and social movement participation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 646-658.
- Simon, B., Pantaleo, G., & Mummendey, A. (1995). Unique individual or interchangeable group member? The accentuation of intragroup differences versus similarities as an indicator of the individual self versus the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 106-119.
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 813-838.
- Smith, E. R. (1993). Social identity and social emotions: Toward new conceptualizations of prejudice. In D. M. Mackie, & D. L. Hamilton (Hrsg.), *Affect, Cognition and Stereotyping* (S. 297-315). San Diego, CA: Academic Press.
- Smith, E. R., & Ho, C. (in press). Prejudice as intergroup emotion: Integrating relative deprivation and social comparison explanations of prejudice. In I. Walker, & H. Smith (Hrsg.), *Relative deprivation: Specification, Development, and Integration*. Boulder, CO: Westview Press.

- Spears, R., Jetten, J., & Doosje, B. (in press). The (i)legitimacy of ingroup bias: From social reality to social resistance. In J. T. Jost, & B. Major (Hrsg.), *The Psychology of Legitimacy: Emerging Perspectives on Ideology, Justice, and Intergroup Relations*.
- Sprecher, S. (1992). How people expect to feel and behave in response to inequity in close relationships. *Social Psychology Quarterly*, 55, 57-69.
- Stangor, C., Sullivan, L. A., & Ford, T. E. (1991). Affective and cognitive determinants of prejudice. *Social Cognition*, 9, 359-380.
- Sullivan, J. L., & Transue, J. E. (1999). The psychological underpinnings of democracy: A selective review of research on political tolerance, interpersonal trust, and social capital. *Annual Review of Psychology*, 50, 625-650.
- Swim, J. K., & Miller, D. (1999). White guilt: Its antecedents and consequences for attitudes toward affirmative action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(4), 500-514.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information*, 13(2), 65-93.
- Tajfel, H. (1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin, & S. Worchel (Hrsg.), *The social psychology of intergroup relations* (S. 33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole Publishers.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel, & W. G. Austin (Hrsg.), *Psychology of intergroup relations* (S. 7-24). Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Tangney, J. P. (1995). Shame and guilt in interpersonal relationships. In J. P. Tangney, & K. W. Fischer (Hrsg.), *Self-Conscious Emotions. The Psychology of Shame, Guilt, Embarrassment, and Pride* (S. 114-142). New York: The Guilford Press.
- Taylor, D. M., & Moghaddam, F. M. (1994). *Theories of intergroup relations*. Westport, CT: Praeger Publishers.
- Taylor, D. M., Moghaddam, F. M., & Porter, L. E. (1994). Dimensions of perceived discrimination: The personal/ group discrimination discrepancy. In M. P. Zanna, & J. M. Olson (Hrsg.), *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium*, vol.7 (pp. 233-255). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Tripathi, R. C., & Srivastava, R. (1981). Relative deprivation and intergroup attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 11, 313-318.
- Turner, J., & Brown, R. (1978). Social status, cognitive alternatives and intergroup relations. In H. Tajfel (Hrsg.), *Differentiation between social groups* (S. 201-234). London: Academic Press.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Turner, J. C. (1999). Some current issues in research on social identity and self-

- categorization theories. In N. Ellemers, R. Spears, & B. Doosje (Hrsg.), *Social Identity* (S. 6-34). Oxford: Blackwell Publishers.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group. A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Tyler, T. R. (1990). *Why people obey the law: Procedural justice, legitimacy, and compliance*. New Haven: Yale University Press.
- Tyler, T. R. (1997). The psychology of legitimacy: A relational perspective on voluntary deference to authorities. *Personality and Social Psychology Review*, 1(4), 323-345.
- Tyler, T. R., & Lind, E. A. (1992). A relational model of authority in groups. In M. Zanna (Hrsg.), *Advances in experimental social psychology*, vol.25 (pp. 115-191). New York: Academic Press.
- VanKnippenberg, A., & Ellemers, N. (1990). Social identity and intergroup differentiation processes. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology*, vol.1 (pp. 137-169). Chichester: John Wiley & Sons.
- Vanneman, R. D., & Pettigrew, T. F. (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race*, 13(4), 461-486.
- Vogt, P. W. (1997). *Tolerance & Education. Learning to live with diversity and difference*. Thousand Oakes, CA: Sage Publications.
- Waldzus, S., Mummendey, A., & Wenzel, M. (2001). *Evidence of In-group Projection: Transference of the In-group's Distinctiveness from a Salient Out-group onto the Relevant Superordinate Category*. Manuskript in Vorbereitung.
- Waldzus, S., Mummendey, A., Wenzel, M., & Weber, U. (2001). *Towards tolerance: Reduction of ingroup projection by vague or complex representations of superordinate categories*. Manuskript zur Veröffentlichung eingereicht.
- Walker, I., & Mann, L. (1987). Unemployment, relative deprivation and social protest. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 275-283.
- Walster, E., Berscheid, E., & Walster, G. W. (1976). New directions in equity theory. In L. Berkowitz, & W. Walster (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol.9 (pp. 134-162). New York: Academic Press.
- Walster, E., & Prestholdt, P. (1966). The effect of misjudging another: Overcompensation or dissonance reduction? *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 85-97.
- Walster, E., Walster, G. W., Abrahams, D., & Brown, Z. (1966). The effect on liking of underrating or overrating another. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 70-84.
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn and Bacon.
- Weber, U., & Mummendey, A. (1999). *The influence of instability and the inclusive category's complexity on perceived legitimacy and tolerance in intergroup relations*. Paper presented at the 2nd Jena Workshop on Intergroup Processes.
- Wentura, D., Rothermund K., & Bak, P. (2000). Automatic vigilance: The attention-grabbing power of approach- and avoidance-related social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1024-1037.

- Wenzel, M. (1997). *Soziale Kategorisierungen im Bereich distributiver Gerechtigkeit*. Münster: Waxmann.
- Wenzel, M. (2000). Justice and identity: The significance of inclusion for perceptions of entitlement and the justice motive. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(2), 157-176.
- Wenzel, M. (2001). *What is social about social justice? Inclusive identity and group values as the basis of the justice motive*. Manuskript zur Veröffentlichung eingereicht.
- Wenzel, M. (in press). A social categorization approach to distributive justice: Social identity as the link between relevance of inputs and need for justice. *British Journal of Social Psychology*.
- Wenzel, M., Mummendey, W., Weber, U., & Waldzus, S. (2001). *The ingroup as pars pro toto: Projection from the ingroup onto the inclusive category as a precursor to social discrimination*. Manuskript zur Veröffentlichung eingereicht.
- Wilder, D. A. (1993). The role of anxiety in facilitating stereotypic judgements of outgroup behavior. In D. M. Mackie, & D. L. Hamilton (Hrsg.), *Affect, Cognition and Stereotyping* (S. 87-110). San Diego, CA: Academic Press.
- Wilder, D. A., & Shapiro, P. (1989). Effects of anxiety on impression formation in a group context: An anxiety-assimilation hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 481-499.
- Wright, S. C., Taylor, D. M., & Moghaddam, F. M. (1990). Responding to membership in a disadvantaged group: From acceptance to collective protest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 994-1003.

14 Anhang

14.1 Studie 1

Experimentelle Manipulationen

Als unabhängige Variablen wurden die *Komplexität der inklusiven Kategorie* (komplex/ einfach) und die *Stabilität der Statusbeziehungen* (stabil/ instabil) manipuliert. Damit wurde die Hypothese untersucht, dass statushohe Gruppen bei instabilen Statusbeziehungen nur dann negativere Intergruppen-Einstellungen äußern als bei stabilen Statusbeziehungen, wenn die inklusive Kategorie einfach, d.h. im Sinne der prototypischen Ingroup-Merkmale, repräsentiert wird. In diesem Falle sollte Instabilität als Bedrohung der als legitim erachteten hohen Statusposition wahrgenommen werden und negative Intergruppen-Einstellungen auslösen. Im Falle einer komplexen Repräsentation der inklusiven Kategorie hingegen sollte Instabilität nicht bedrohlich wirken, sondern vielmehr Schuldgefühle verstärken und zu besonders positiven Intergruppen-Einstellungen führen. Die Hypothese Tajfels (1974), dass instabile Statusrelationen generell zu negativeren Intergruppen-Beziehungen führen als stabile Statusrelationen, sollte also bei statushohen Gruppen nur für den Fall einer einfach repräsentierten inklusiven Kategorie gelten; bei einer komplex repräsentierten inklusiven Kategorie sollte sich der Effekt umkehren.

Komplexität wurde manipuliert, indem die Untersuchungsteilnehmer gebeten wurden, sich entweder über die Vielfältigkeit (komplex) oder aber über den gemeinsamen Nenner (einfach) der möglichen betriebswirtschaftlichen Ausrichtungen Gedanken zu machen und diese aufzuschreiben.

Stabilität wurde manipuliert, indem die statushohe Ingroup mit der Meinung der statusniedrigen Outgroup konfrontiert wurde. Dazu lasen die Teilnehmer einen Auszug aus einem (frei erfundenen) Interview mit einem Fachschaftsvertreter der FH-BWL Studierenden, in dem dieser sich zu den beruflichen Perspektiven von Fachhochschul-Absolventen im Vergleich zu denen von Universitäts-Absolventen äußert. In der stabilen Bedingung wurde der Eindruck vermittelt, die meisten FH-Absolventen seien zufrieden mit ihren Perspektiven, während in der instabilen Bedingung der Eindruck vermittelt wurde, die meisten FH-Absolventen seien unzufrieden mit den unterschiedlichen Perspektiven von Uni- und FH-Absolventen und wollten sich offensiv dafür einsetzen, das Image der FH in Wirtschaft und Bevölkerung zu verbessern.

Obwohl die Manipulationen den Manipulationschecks zufolge erfolgreich waren, konnte keiner der erwarteten Interaktionseffekte auf Legitimität, Emotionen oder Einstellungen bestätigt werden.

Hypothesenkonform war einzig ein marginal signifikanter Haupteffekt von Komplexität auf wahrgenommene Prototypikalität: Die Ingroup wurde als weniger prototypisch wahrgenommen, wenn man sich vorher über die Vielfalt der inklusiven Kategorie Gedanken gemacht hatte,

$M(\text{komplex})=1.44, SD=1.72, M(\text{einfach})=2.13, SD=1.52; F(1,59)=3.17, p=.08.$

Messung der wahrgenommenen Legitimität:

- (1) Ich halte es für gerechtfertigt, dass die BWL-Absolventen von der Universität ein höheres Ansehen auf dem Arbeitsmarkt haben.
- (2) Die FH-Absolventen könnten den berechtigten Anspruch anmelden, dass ihre Berufsperspektiven verbessert werden. (-)
- (3) Es ist kein Zufall, dass die FH-BWLER in der weniger guten Ausgangslage sind.
- (4) Es ist kaum zu rechtfertigen, dass die Uni-Absolventen in der besseren Ausgangslage sind. (-)

Einstellungsmessung:Sympathie:

- (1) Ich finde es wichtig, Kontakt zu BWL-Studierenden von Fachhochschulen zu haben.
- (2) Mit Fachhochschul-BWLern muss ich nicht unbedingt viel zu tun haben. (-)
- (3) Ich würde gerne mehr FH-BWLER kennenlernen.

Wunsch nach Kontakt:

- (4) Die FH-BWLER sind mir sehr sympathisch.
- (5) FHler kann ich meistens nicht gut leiden. (-)
- (6) Ich mag die FH-BWLER.

Selbstbeobachtetes Verhalten:

- (7) Wenn ich mit jemandem rede, der etwas gegen die Ausbildung an der Fachhochschule hat, verteidige ich normalerweise die Fachhochschul-Studierenden.
- (8) Wenn ich auf einer Party Leute von der FH treffe, gehe ich ihnen meistens aus dem Weg. (-)
- (9) Wenn ich selber Arbeitgeber(in) wäre, würde ich die FH-Absolventen bei Stellenbesetzungen vollkommen gleichberechtigt berücksichtigen.

Toleranz:

- (10) Es ist für die Wirtschaft wichtig, dass die FHler andere Qualitäten als die Uni-BWLER einbringen.
- (11) Was kümmern mich die FHler. Sie sind sowieso keine richtigen BWLER. (-)
- (12) In ihrer Unterschiedlichkeit können sich BWLER von der Uni und der FH im Beruf gut ergänzen.

Messung der Identifikation mit der Ingroup:

- (1) Ich identifiziere mich vor allem mit BWL-Studierenden, die an der Uni studieren.
- (2) Manchmal bedaure ich, dass ich an der Uni BWL studiere, und nicht an der FH. (-)
- (3) Ich fühle mich als Uni-BWL-Student(in).

Messung der Identifikation mit der inklusiven Kategorie:

- (1) Ich identifiziere mich mit BWL-Studierenden insgesamt.
- (2) Manchmal bedaure ich, dass ich BWL studiere, und nicht irgendein anderes Fach. (-)
- (3) Ich fühle mich als BWL-Student(in), unabhängig von der Institution, an der ich studiere.

14.2 Studie 2

Manipulation von Komplexität und Stabilität

Wie in der ersten Studie wurden in der zweiten Studie die unabhängigen Variablen Komplexität (komplex/ einfach) und Stabilität (stabil/ instabil) manipuliert, um so die Hypothese zu untersuchen, dass Instabilität nur bei einer einfachen Repräsentation der inklusiven Kategorie zu negativen Intergruppen-Einstellungen führt.

Komplexität wurde hier ähnlich wie in der ersten Studie manipuliert: Die Teilnehmer wurden gebeten, sich entweder über die Vielfältigkeit (komplex) oder über das Charakteristische (einfach) des deutschen Hochschulsystems Gedanken zu machen und diese aufzuschreiben.

Die Manipulation von Stabilität erfolgte hier über die Vorgabe unterschiedlicher Szenarien. Zunächst wurde auf die allgemeine Debatte um die Reform des deutschen Hochschulsystems Bezug genommen. Dann wurden die Teilnehmer gebeten, sich vorzustellen, ein bestimmtes, detailliert beschriebenes Szenario sei Wirklichkeit. In der stabilen Bedingung wurde ein Szenario beschrieben, in dem sich der Status quo kaum geändert hatte. In der instabilen Bedingung hingegen wurde ein Szenario beschrieben, in dem sich der Status quo stark zugunsten der Fachhochschulen geändert hatte. Die Teilnehmer sollten sich vorstellen, die Fachhochschulen würden gestärkt und erhielten das Promotionsrecht; Lehrdeputate von Universitäten und Fachhochschulen würden aneinander angeglichen; die Besoldung von Universitäts- und Fachhochschul-Professoren würde vereinheitlicht und das Fächerspektrum der Fachhochschulen ausgeweitet.

In dieser Untersuchung zeigten sich keinerlei Effekte der Manipulationen, weder auf die Manipulations-Checks noch auf die abhängigen Variablen Legitimität, Emotionen oder Einstellungen. Die Manipulationen scheinen unwirksam gewesen zu sein. Interessant ist lediglich, dass zwar beide Szenarien als gleich realistisch, das stabile Szenario aber als vernünftiger und weniger bedrohlich bewertet wurde als das instabile Szenario. Die wahrgenommene Stabilität der Statusrelationen wurde jedoch von dem Szenario nicht beeinflusst.

Messung der wahrgenommenen Legitimität:

- (1) Die momentane Differenzierung zwischen Universitäten und Fachhochschulen ist gerechtfertigt.
- (2) Der Anspruch der Fachhochschulen auf Gleichberechtigung ist berechtigt. (-)
- (3) Es ist wichtig, dass die gegenwärtigen Unterschiede zwischen Fachhochschulen und Universitäten nicht aufgehoben werden.
- (4) Es ist kaum zu rechtfertigen, dass die Universitäten immer noch die privilegiere Stellung im deutschen Hochschulsystem einnehmen. (-)

Einstellungsmessung:Kontakt

- (1) Es ist wichtig, die Zusammenarbeit von Universitäten und Fachhochschulen zu pflegen.
- (2) Forschungsk Kooperationen zwischen Universitäten und Fachhochschulen begrüße ich sehr.
- (3) Kontakte zu Fachhochschul-Professoren interessieren mich eigentlich nicht.

Anerkennung der Kompetenz der Fachhochschulen

- (4) Fachhochschulen sind de facto gleichwertige wissenschaftliche Hochschulen.
- (5) Die Forschungskompetenz von Fachhochschul-Professoren ist typischerweise sehr viel geringer als die von Universitäts-Professoren.
- (6) Ich habe großen Respekt vor der Lehre an Fachhochschulen .

Toleranz

- (7) Die eigentlich "klassische" wissenschaftliche Qualifikation vermitteln nur die Universitäten, nicht die Fachhochschulen.
- (8) Anwendungsorientierte Forschung an Fachhochschulen ist genauso wichtig wie grundlagenorientierte Forschung an Universitäten.
- (9) Es ist wichtig, dass es leistungsfähige Fachhochschulen in Deutschland gibt.

Verhaltensintentionen

- (10) In einer Berufungskommission würde ich die Bewerbung eines Fachhochschul-Professors wahrscheinlich nicht unterstützen.
- (11) Ich kann mir sehr gut vorstellen, einen Fachhochschul-Absolventen bei mir promovieren zu lassen.
- (12) In Gremien oder gegenüber Kollegen setze ich mich meist aktiv für die Stärkung der Fachhochschulen ein.

Identifikation mit der Ingroup:

- (1) Ich identifiziere mich mit den Universitäts-Professoren.
- (2) Ich bedaure manchmal, Universitäts-Professor zu sein.
- (3) Ich betrachte mich den Universitäts-Professoren zugehörig.
- (4) Ich bin gerne Universitäts-Professor.

Identifikation mit der inklusiven Kategorie:

- (1) Ich identifiziere mich mit Hochschullehrern im allgemeinen.
- (2) Ich bedaure manchmal, Hochschullehrer zu sein.
- (3) Ich betrachte mich als den Hochschullehrern zugehörig.
- (4) Ich bin gerne Hochschullehrer.

14.3 Studie 3

Messung der wahrgenommenen Legitimität:

- (1) Es ist schon gerecht, dass die Polen in Europa schlechter gestellt sind als die Deutschen.
- (2) Die Polen könnten den berechtigten Anspruch anmelden, dass ihre Stellung in Europa genauso wird wie die der Deutschen. (-)
- (3) Die Deutschen haben es verdient, besser gestellt zu sein als die Polen.
- (4) Es ist ungerecht, dass die Deutschen in Europa bessergestellt sind als die Polen. (-)

Einstellungsmessung:

Sympathie:

- (1) Ich mag die polnische Mentalität.
- (2) Ich glaube, ich mag die Polen nicht besonders. (-)

Kontakt:

- (3) Ich finde es wichtig, Kontakt zu den Polen zu haben.
- (4) Ich hoffe, dass es zwischen Deutschland und Polen einen regen Austausch gibt.
- (5) Europa ohne Polen, das wäre ein echter Verlust.

Verhalten:

- (6) Wenn es meine finanzielle Situation zuließe, wäre ich bereit, einen Geldbetrag für die Gesellschaft für ‚Deutsch-Polnische Freundschaft‘ (GDPF) zu spenden.
- (7) Ich würde mich auf kommunaler Ebene gern für freundschaftliche Beziehungen zwischen Polen und Deutschland einsetzen (z. B. im Rahmen einer Städtepartnerschaft).
- (8) Wenn ich die Zeit dazu hätte, würde ich gerne die polnische Sprache lernen.

Toleranz:

- (9) In ihrer Unterschiedlichkeit können sich die deutsche und die polnische Kultur gut ergänzen.
- (10) Ich denke, die polnische Kultur ist sehr reichhaltig.
- (11) Ich kann das, was die meisten Polen von uns unterscheidet, gut akzeptieren.

Identifikation mit der Ingroup:

- (1) Ich identifiziere mich mit den Deutschen.
- (2) Ich stehe einer deutschen nationalen Identität skeptisch gegenüber. (-)
- (3) Ich bin gern Deutsche/r.
- (4) Ich habe eine negative Einstellung zu Deutschland. (-)
- (5) Ich fühle mich als Deutsche/r.

Identifikation mit der inklusiven Kategorie:

- (1) Ich identifiziere mich mit den Europäern.
- (2) Ich stehe einer europäischen Identität skeptisch gegenüber. (-)
- (3) Ich bin gern Europäer/in.
- (4) Ich habe eine negative Einstellung zu Europa. (-)
- (5) Ich fühle mich als Europäer/in.

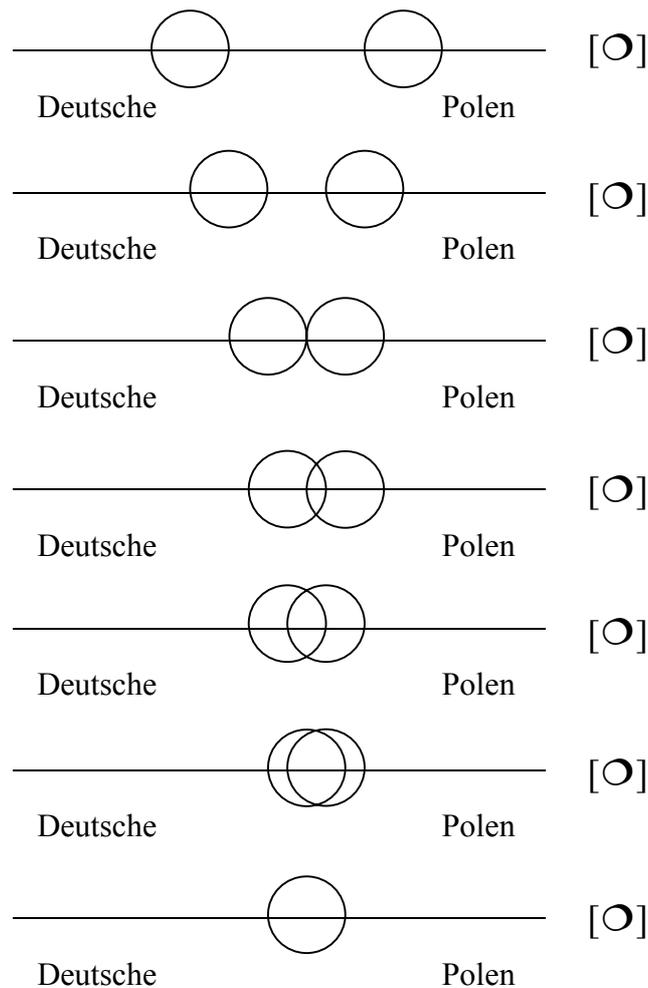
14.4 Studie 4

Messung der wahrgenommenen Legitimität

- (1) Die Deutschen haben es verdient, besser gestellt zu sein als die Polen.
- (2) Es ist schon gerecht, dass die Polen in Europa schlechter gestellt sind als die Deutschen.
- (3) Es ist ungerecht, dass die Deutschen in Europa besser gestellt sind als die Polen.
(-)
- (4) Die Polen könnten den berechtigten Anspruch anmelden, dass ihre Stellung in Europa genauso wird wie die der Deutschen. (-)

Beispielhafte IOS-Skala:

“Auf dieser Seite sehen Sie auf 7 Bildern jeweils zwei Kreise, die die Deutschen und die Polen symbolisieren sollen. Die Kreise bzw. Gruppen stehen sich auf den Bildern unterschiedlich “nahe”. Markieren Sie bitte das Bild, von dem Sie denken, dass es die Nähe bzw. Gemeinsamkeiten der beiden Gruppen am besten symbolisiert. (Schauen Sie sich zunächst bitte alle 7 Bilder an und entscheiden dann, welches Ihrer Meinung nach am ehesten zutrifft.)”



14.5 Studie 5

Item-Pool zur Beschreibung der Subgruppen:

<u>Positive:</u>	<u>Neutrale:</u>
• ausdauernd	• neugierig
• flexibel	• sachlich
• aktiv	• bedächtig
• ausgeglichen	• genau
• selbständig	
• kreativ	

Statusmanipulation,

beispielhaft für eine Ingroup mit hohem Status und figur-orientiertem Wahrnehmungsstil:

“Viele Berufe erfordern visuelle Fähigkeiten. Beispiele sind technische- und Ingenieursberufe, medizinische Berufe oder Berufe in der Multimediabranche. Wer in diesen Bereichen tätig ist, ist meist visuell veranlagt. Untersuchungen zeigen, dass Verbalisierer hier fast gar nicht anzutreffen sind.

Unter den Visualisierern haben allerdings Bewerber mit figur-orientiertem Wahrnehmungsstil einen deutlichen Vorteil. Sie bekommen meist bessere Jobs als Bewerber mit grund-orientiertem Wahrnehmungsstil. Für letztere ist der Berufsstart schwieriger, sie bekommen in der Regel schlechtere Jobs.

Obwohl beide Gruppen visuell veranlagt sind, haben Figur-orientierte mehr Erfolg in Berufen mit visuellen Anforderungen.

Dies spricht sich langsam herum: Erste Personalchefs beginnen bereits, Wahrnehmungstests wie z. B. den, der in dieser Studie verwendet wurde, als zusätzliche Entscheidungshilfe in die Bewerbungsverfahren einzubauen.

Es ist noch nicht geklärt, was mögliche Gründe für diese unterschiedlichen Berufschancen von Figur- und Grund-orientierten sein könnten. Die einzigen bisher bekannten Unterschiede zwischen Figur- und Grund-orientierten sind (neben der Wahrnehmungsstrukturierung) die bereits oben erwähnten Unterschiede in einigen Persönlichkeitsmerkmalen.”

Illustration der Prototypikalitätsmanipulation

Abbildung 10 zeigt die Graphiken für zwei Merkmale in der Bedingung ‘Grund-orientierte prototypischer für Visuelle als Figur-orientierte’. Ob dies der Bedingung ‘Ingroup prototypisch’ oder ‘Outgroup prototypisch’ entsprach, hängt von der Wahl der Ingroup ab. Abbildung 11 zeigt die Graphiken für zwei Merkmale in der Bedingung ‘Figur-Orientierte prototypischer für Visuelle als Grund-Orientierte’.

Abbildung 10: Prototypikalitätsmanipulation Studie 5; zwei beispielhafte Graphiken für die Bedingung ‚Grund-orientierte prototypischer für Visuelle Insgesamt‘

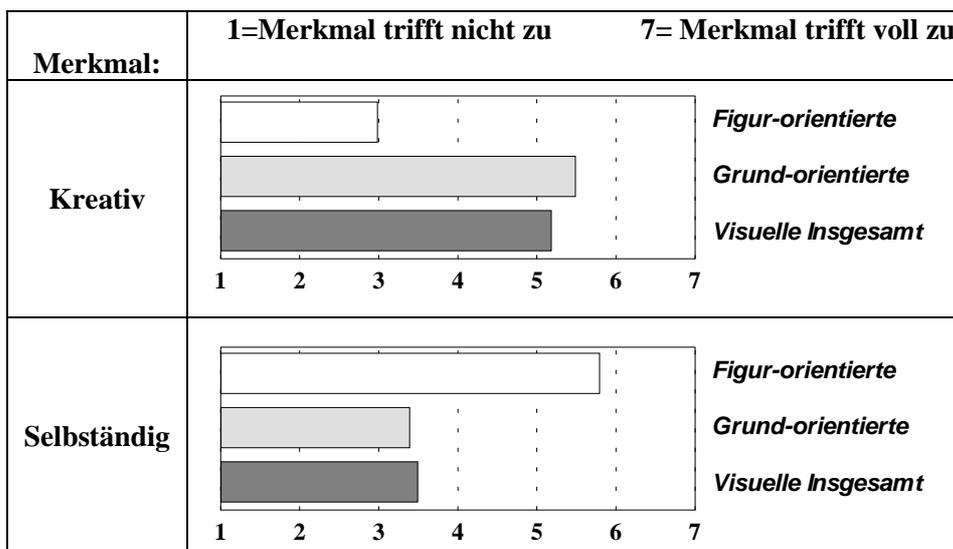
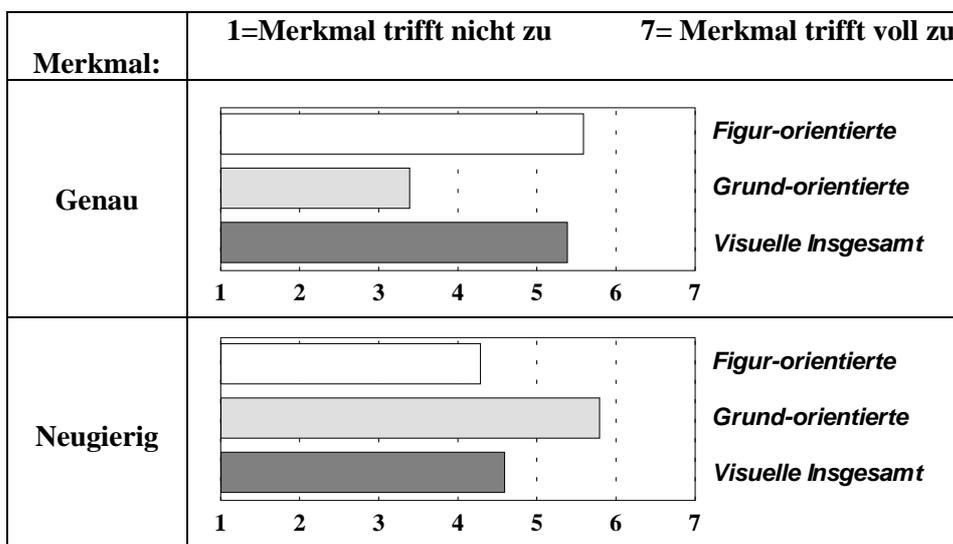


Abbildung 11: Prototypikalitätsmanipulation Studie 5; zwei beispielhafte Graphiken für die Bedingung ‚Figur-orientierte prototypischer für Visuelle Insgesamt‘



Messung der Legitimitätswahrnehmung:beispielhaft für eine figur-orientierte Ingroup mit niedrigem Status

- (1) Es ist gerechtfertigt, dass die Figur-orientierten in Berufen mit visuellen Anforderungen schlechtere Chancen haben als die Grund-orientierten.
- (2) Die Benachteiligung meiner Gruppe - verglichen mit der anderen Gruppe - halte ich für gerecht.
- (3) Dass die Grund-orientierten bessere Berufsaussichten haben als die Figur-orientierten, finde ich ungerecht. (-)
- (4) Die Unterschiede in den Berufschancen der beiden Gruppen sind mir unerklärlich. (-)

Messung der Emotionen:Schuld in der statushohen Bedingung, Ingroup ist Figur-orientiert:

- (1) Ich habe ein schlechtes Gewissen, weil die Grund-orientierten benachteiligt werden.
- (2) Es tut mir leid, dass die Berufsaussichten der Grund-orientierten nicht so gut sind.
- (3) Es bereitet mir Unbehagen, dass die Figur-orientierten bessere Chancen haben als die Grund-orientierten.
- (4) Ich freue mich darüber, dass die Berufsaussichten der Figur-orientierten so gut sind. (-)

Ärger in der statusniedrigen Bedingung, Ingroup ist Figur-orientiert:

- (1) Ich ärgere mich darüber, dass die Figur-orientierten schlechtere Chancen haben als die Grund-orientierten.
- (2) Es macht mich wütend, dass die Grund-orientierten bevorzugt werden.
- (3) Es stört mich eigentlich nicht, dass die Figur-orientierten schlechtere Berufsaussichten haben. (-)
- (4) Ich freue mich für die Grund-orientierten, dass sie so gute Chancen haben. (-)

Ingroup Identifikation, Ingroup ist Figur-orientiert:

- (1) Ich kann mich mit der Gruppe der Figur-orientierten gut identifizieren.
- (2) Ich fühle mich der Gruppe der Figur-orientierten zugehörig.
- (3) Ich finde es gut, dass ich zu den Figur-orientierten gehöre.
- (4) Ich denke, dass ich eher zur Gruppe der Grund-orientierten gehöre. (-)

Inklusive Identifikation, Ingroup ist Figur-orientiert:

- (1) Ich kann mich mit der Gruppe der visuell veranlagten Menschen gut identifizieren.
- (2) Ich fühle mich der Gruppe der Visualisierer zugehörig.
- (3) Ich finde es gut, dass ich zu den Visualisierern gehöre.
- (4) Ich denke, dass ich eher zur Gruppe der Verbalisierer gehöre. (-)