

**BIELEFELDER
ARBEITEN ZUR
SOZIALPSYCHOLOGIE**

Nr.192

(November 1999)

Rosemarie Mielke

**Soziale Kategorisierung
Und Vorurteil**

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von
Hans D. Mummendey, Universität Bielefeld
Fakultät für Soziologie, Postf.100131, 33501 Bielefeld
e-mail: hans.mummendey@uni-bielefeld.de

Rosemarie Mielke: Soziale Kategorisierung und Vorurteil

1. Einleitung

Daß der Mensch in der Lage ist, einzelne Objekte anhand gemeinsamer Merkmale zu Gruppen von Objekten zusammenzufassen und diese Gruppen mit übergeordneten Begriffen zu belegen, ist eine Fähigkeit, die ihm zu abstraktem Denken verhilft. Dies gelingt je nach Alter, Bildungsgrad und Kenntnisstand unterschiedlich gut. Wir würden nicht zögern, jemandem, dem es besser gelingt als anderen, unsere Bewunderung zuteil werden zu lassen.

Menschen, die diese Fähigkeit allerdings nicht bei Objekten, sondern bei der Beurteilung von Personen anwenden, stehen wir oftmals eher kritisch gegenüber. Schon jemand anderen als besonders begabt zu bezeichnen, wird häufig mißbilligt - schließt ein solches Urteil doch notgedrungen mit ein, daß eine Reihe von anderen Personen als weniger begabt gelten muß. Solche Urteile werden nochmals für problematischer gehalten, wenn die urteilende Person selbst zu der einen oder anderen Gruppe von Personen gehört - und das ist im Prinzip immer der Fall, da keine Beurteilungsdimension denkbar ist, die nicht auch für den Urteilenden selbst verwendet werden kann.

Insbesondere wenn ein abwertendes Urteil über eine Person gefällt wird, neigen wir dazu zu fragen, wer sich denn da so geäußert habe und in welcher Beziehung er denn zu der beurteilten Person stehe. Welche Gültigkeit oder, um es genauer auszudrücken, welchen diagnostischen Wert wir dem Urteil beimessen, hängt unter anderem auch davon ab, welche Beziehung wir zwischen dem Urteilenden und dem Beurteilten vermuten. Wir machen entsprechende Abstriche von positiven Bewertungen, wenn wir wissen, daß beide Dauerkartenbesitzer des örtlichen Fußballvereins sind, und mildern negative Urteile von Mitgliedern eines Fußballvereins über Mitglieder des Konkurrenzvereins.

Daß Personen, die derselben Gruppe angehören, sich untereinander günstiger beurteilen und Personen unterschiedlicher Gruppenzugehörigkeit einander ungünstiger sehen, ist uns allen offensichtlich so vertraut, daß wir mit diesem unausgewogenen menschlichen Urteilsverhalten ganz selbstverständlich umzugehen gelernt haben. In den meisten Fällen gehen wir von einer solchen Urteilsvoreingenommenheit bei anderen aus und wissen sehr wohl, daß wir selbst auch nicht frei von selbstwertdienlichen Urteilen bzw. dem Wohl der Gruppe dienenden Wahrnehmungs- und Urteilsverzerrungen sind.

Es scheint Bestandteil unseres ganz normalen Zusammenlebens zu sein, daß wir Personen kategorisieren, daß wir sie also anhand bestimmter Merkmale derjenigen Kategorie von Personen zuordnen, für die diese bei der vor uns stehenden Person erkannten Merkmale typisch sind. Und es scheint sogar nicht besonders bemerkenswert zu sein, daß wir Personen nach bestimmten Gesichtspunkten verzerrt - also übertrieben positiv oder übertrieben negativ - bewerten.

Offensichtlich gibt es aber Grenzen - wenn auch fließende - der Akzeptanz solcher Urteile über Personen auf der Grundlage von sozialen Kategorien. Wann die Grenze zwischen Urteil und Vorurteil überschritten ist, läßt sich anhand einiger Kriterien feststellen, die in der Geschichte der Vorurteilsforschung immer wieder verwendet wurden, um den Begriff des Vorurteils genauer zu definieren.

Als Sonderfall sozialer Einstellungen sind Vorurteile negativ wertende, besonders starre und fehlerhafte Einstellungen. Man spricht also dann von Vorurteilen, wenn das Einstellungsurteil über eine Person negativ ausfällt, wenn es relativ resistent gegenüber Änderungen ist und wenn es auf übergroßer Verallgemeinerung beruht (vgl. Schäfer & Six, 1978). Verallgemeinerungen resultieren dann in fehlerhaften Urteilen, wenn zwischen der Einzelperson und der Gruppe nicht hinreichend unterschieden wird.

Im Zusammenhang mit Theorien zur Erklärung der Beziehungen zwischen sozialen Gruppen werden Vorurteile als Positionen oder Muster von Gefühlen der Mitglieder einer Gruppe gegenüber den Mitgliedern einer anderen Gruppe gesehen. Bereits bei Blumer (1961) findet man diesen expliziten Bezug von Vorurteilen auf die Beziehung zwischen Gruppen, der im Rahmen der Theorie der sozialen Identität und der Theorie der Selbst-Kategorisierung besonders betont wird (vgl. Brown, 1995, "*the holding of derogatory social attitudes or cognitive beliefs, the expression of negative affect, or the display of hostile or discriminatory behaviour towards members of a group on account of their membership of that group*" p. 8).

In dem Maße wie die Beurteilung der Zugehörigkeit einer Person zu einer Gruppe in besondere Weise zu einem Kennzeichen von Vorurteilen geworden sind, ist auch verstärkt der Frage nachgegangen worden, wie sich durch Änderung der Kategorisierung Vorurteile verändern lassen.

Im folgenden wird daher zunächst der Prozeß der Kategorisierung als grundlegender kognitiver Prozeß der Generierung von Vorurteilen dargestellt. Anschließend werden zwei Änderungsmöglichkeiten von Vorurteilen behandelt. Es wird der Frage nachgegangen, unter welchen Bedingungen sich Vorurteile durch Änderung der Kategorisierung abbauen lassen und welche Folgen die Unterdrückung prototypischer Merkmale von Kategorien hat.

2. Was versteht man unter Kategorisierung?

Um zu einer zunächst wenigstens groben Einschätzung der vor uns stehenden Person zu gelangen, verwenden wir - zumindest zur ersten Orientierung - sichtbare und für uns aufschlußreiche Merkmale. Wir bilden implizit oder explizit Hypothesen über wahrscheinliche Reaktionen und weitere charakteristische Merkmale der Person. Diese Hypothesen erleichtern es uns, unser Verhalten zielgerichtet zu steuern. Gleichzeitig fühlen wir uns sicherer, wenn wir die Folgen unseres Verhaltens in Form möglicher Reaktionen des Gegenüber auf unser Verhalten besser abschätzen können.

Wir verhalten uns auf diese Weise, wohlwissend daß wir mit unseren Einschätzungen falsch liegen können. Wir wissen, daß die zunächst verwendete Kategorie nicht alle Aspekte der Person abdeckt. Wir bemerken möglicherweise, daß die Kategorie zwar hilfreich ist, aber die Person nicht alle zentralen Merkmale in genügend hoher Ausprägung besitzt, um wirklich typisch für die Kategorie zu sein. Wir sind uns meistens durchaus darüber im klaren, daß wir bestimmte Merkmale positiv bewerten und andere negativ und daß diese an den Merkmalen hängenden Bewertungen in die Beurteilung der vor uns stehenden Person eingeht.

Wir wissen, daß der Kategorisierungsprozeß durch die Kombination mit einem Präferenzsystem, das die sozialen Normen widerspiegelt, von einem neutralen Prozeß der Informationsverarbeitung, der der kognitiven Orientierung dient, zu einem Prozeß der normorientierten Bewertung wird.

Es gibt kein Merkmal und keine Merkmalskategorie, die nicht geeignet wäre, zwischen Gruppen von Personen zu diskriminieren; wobei hier "diskriminieren" einmal im eigentlichen Sinne des Wortes verwendet wird, nämlich im Sinne von "unterscheiden". Man kann allerdings feststellen, daß es Unterscheidungen gibt, die zu gravierenden Folgen führen, und andere, die eher belanglos sind. Aus diesen Folgen ergeben sich erhebliche Unterschiede in den Wertungen, die mit den Merkmalen verknüpft werden. Da die Folgen aber abhängig sind von den jeweiligen Umständen, der sozialen Situation, den gesellschaftlich-politischen Bedingungen oder auch der historischen Epoche, sind Urteile anhand bestimmter Merkmale nicht immer und zu jeder Zeit pejorative Urteile. Sie werden in dem Maße zu

abwertenden Urteilen, wie Mikro- und/oder Makrobedingungen dazu führen, daß mit dem Dazugehören zu der so beurteilten Gruppe von Personen positive oder negative Folgen verbunden sind, sei es daß Mitglieder dieser Gruppe weniger gute Aufstiegschancen haben, sei es daß andere Menschen ihnen aus dem Wege gehen, mit ihnen nicht befreundet sein wollen, mit ihnen nicht zusammen gesehen werden wollen etc.

Sozialpsychologen wenden sich an dieser Stelle eher der Frage zu, wie mit solchen Merkmalen und Merkmalskategorien, die mit einer Wertdimension verbunden sind, umgegangen wird und wieso und unter welchen Umständen überhaupt eine Auf- und Abwertung durch Kategorisierungsprozesse erfolgt, als der Frage, woher die Bewertungen kommen, ob sie gerechtfertigt sind und in welcher Beziehung sie zu historischen oder aktuellen "Wahrheiten" stehen. Innerhalb der Sozialpsychologie gibt es seit Beginn der Vorurteilsforschung ein reges Interesse daran herauszufinden, wann Kategorien zur Beurteilung von Menschen aktiviert werden und wozu Kategorisierung führt. Diese Fragen sollen zunächst geklärt werden.

Unter Kategorisierung versteht man das Zusammenfügen von Objekten, Ereignissen oder Personen in bedeutungshaltige Gruppierungen auf der Grundlage gemeinsamer Merkmale.

Bereits Allport (1954) nennt fünf Merkmale der Kategorisierung:

1. Durch Kategorisierung werden große Klassen und Cluster gebildet, die unsere alltägliche Anpassung lenken.
2. Durch Kategorisierung werden soviel Einzelobjekte oder -personen wie möglich an das Cluster assimiliert.
3. Die Kategorie hilft uns, dazugehörige Objekte schnell zu identifizieren.
4. Die Kategorie sättigt alles, was sie enthält mit demselben ideellen und emotionalen Geschmack; derselbe Affekt wird durch alle Elemente der Kategorie hervorgerufen.
5. Kategorien basieren auf tatsächlichen Unterschieden zwischen den Merkmalen von Objekten, die unterschiedlichen Kategorien zugeordnet wurden .

Kategorien erlauben es, mit eingehenden Informationen schnell und quasi automatisch umzugehen. Mit Kategorisierung ist einerseits der grundlegende Prozeß und andererseits das Ergebnis der Informationsverarbeitung gemeint. Die Kategorisierung hat für den Menschen sehr nützliche Funktionen. Die Vielfalt vorhandener Daten wird durch Kategorisierung quasi gebündelt und dadurch überschaubar gemacht, eine Überlastung des kognitiven Apparats durch die Aufnahme zu vieler einzelner Informationen kann durch Kategorisierung verhindert werden, eingehenden Informationen werden Bedeutungen zugeschrieben. Man kann also festhalten, daß der Kategorisierungsprozeß hilft, die Informationsverarbeitung energiesparend und effizient zu gestalten.

In der Theorie der sozialen Repräsentation (Moscovici, 1984) entspricht der Kategorisierungsprozeß der sog. "Verankerung". Indem ein Phänomen verankert wird, wird es auf der Grundlage bereits existierender Repräsentationen von einem externen Objekt in einen mentalen Inhalt konvertiert. Der Prozeß der Verankerung macht zusammen mit dem Prozeß der Objektivierung die soziale Repräsentation aus, deren Funktion es ist, Unbekanntes in Bekanntes zu verwandeln.

Zweck des Kategorisierungsprozesses ist also nicht nur die Reduktion der Information, sondern Kategorisierung dient auch dazu, das gespeicherte Wissen und den aktuellen Input aufeinander zu beziehen, so daß die Situation "Sinn" macht und es uns erleichtert wird, unsere Handlungsziele zu erreichen.

3. Welche Kategorien werden verwendet?

Kategorisierung ist ein notwendiger und auch ein ungemein nützlicher Prozeß - er kann aber mitunter nachhaltige ungünstige Folgen haben, insbesondere dann, wenn die verwendete Kategorie zur Abwertung oder Geringschätzung einer Person führt. Es ist deshalb von Bedeutung, die Prozesse genauer zu analysieren, die zur Aktivierung einer bestimmten sozialen Kategorie führen.

Mit Bezug auf Bruner (1957) wird in der sozialen Kognitionsforschung allgemein angenommen, daß die Aktivierung einer Kategorie nach dem Prinzip erfolgt, die Wirklichkeit so genau wie möglich und so selektiv wie nötig abzubilden. Damit wird als grundlegendes Prinzip ein sparsam und effizient arbeitender Prozeß unterstellt. Davon geht auch die Theorie der Selbst-Kategorisierung (Turner et al., 1987) aus. Es wird angenommen, daß solche Kategorien verwendet werden, die "relevant, brauchbar und geeignet sind, durch die Realität bestätigt zu werden" (Oakes et al. 1994, Übers. v. d. Verf.).

Innerhalb der Theorie der Selbst-Kategorisierung ist zur Bezeichnung der selektiven Aktivierung sozialer Kategorien in einer gegebenen sozialen Situation der Begriff "Salienz" (Oakes, 1987) geprägt worden. Grundlage des Salienzkonzepts ist die sog. "Zugänglichkeit x Fit"-Hypothese von Bruner (1957). Die Salienz der sozialen Kategorisierung ist ein Ergebnis des Zusammenwirkens von relativer "Zugänglichkeit" der Kategorie innerhalb des Repertoires an Kategorien, das der Person zur Verfügung steht und dem "Fit", d.h. der Passung der wahrgenommenen Merkmale des Objekts oder der Person in der Realität und der gespeicherten Bestimmungsstücke oder Merkmale der Kategorie.

Ebenfalls mit Bezug auf Bruner (1957) wird angenommen, daß die Zugänglichkeit einer Kategorie einerseits von den zurückliegenden Erfahrungen abhängig ist. Man spricht hier auch von chronischer Zugänglichkeit, welche durch die in der relevanten Bezugsgruppe vorherrschenden Meinungen, Normen und Werte zustandekommt und aufgrund von Erfahrungen zu mehr oder weniger festen Orientierungen der Person werden. Chronisch zugängliche Kategorien sind besonders effizient und stehen im Verdacht, auch unbeabsichtigt und sogar ohne Kontrolle der Person verwendet zu werden - die sog. automatische Kodierung von Informationen basiert auf solchen chronisch zugänglichen Kategorien (Bargh, 1984).

Andererseits ist die Zugänglichkeit abhängig von der aktuellen Situation und den in der Situation aktualisierten Erwartungen, Aufgaben, Zielen und Absichten der Person. Für die Person resultieren beide Arten von Zugänglichkeit in der aktuellen Bereitschaft, eine bestimmte Kategorie zu verwenden.

Für soziale Kategorien wird angenommen, daß ihre relative Zugänglichkeit abhängig ist von (1) der Wichtigkeit und Zentralität der Gruppenzugehörigkeit für die Selbstdefinition der Person und (2) der aktuellen emotionalen oder wertbezogenen Bedeutung der Unterscheidung in eigene und andere Gruppe.

"Der *Fit* bindet die Wahrnehmung fest an die Realität" (Oakes et al., 1994, p.116, Übers. v. d. Verf.). Die für jede Kategorisierung gültige Definition von *Fit* als Passung zwischen Merkmalen des aktuellen Reizes und den Spezifikationen der gespeicherten Kategorie wird von Oakes (1987) auf den Prozeß der sozialen Kategorisierung übertragen, und es wird genauer bestimmt, unter welchen Bedingungen eine soziale Kategorisierung als passend wahrgenommen wird. Für die Passung ist zum einen wichtig, daß die soziale Kategorie die Verhältnisse von Ähnlichkeiten und Unterschieden innerhalb und zwischen Personengruppen abbildet.

Hat man eine Gruppe von Personen vor sich, in der einige eher schweigsam und zurückhaltend sind und andere ausgesprochen redefreudig und unterhaltsam, so kann man die sozialen Invarianzen über

die Personen hinweg möglicherweise dadurch am treffendsten abbilden, daß man die Personen nach Extravertierten und Introvertierten unterscheidet. Innerhalb der introvertierten und innerhalb der extravertierten Personengruppe wird man geringere Unterschiede in den für Introversion-Extraversion typischen Merkmalen finden als zwischen den beiden Personengruppen. Als sog. Meta-Kontrast-Verhältnis ausgedrückt, würde man sagen: Die interkategorialen Unterschiede sind im Verhältnis zu den intrakategorialen Unterschieden groß. Der damit beschriebene sog. "komparative Fit" sozialer Kategorien bezieht sich also auf die Art der Beziehung zwischen Personen, wenn man diese Beziehung aus einer Meta-Perspektive (oder auch inklusiveren Kategorie) betrachtet und die Kontraste zwischen den Gruppierungen ins Verhältnis setzt zu den Kontrasten innerhalb der Gruppierungen. Mit Hilfe des Meta-Kontrast-Verhältnisses läßt sich auf diese Weise die Salienz sozialer Kategorisierungen vorher-sagen: Es werden solche sozialen Kategorisierungen salienter sein, bei denen die Kontraste zwischen den Kategorien gegenüber denen innerhalb der Kategorien größer sind.

Sieht man derselben Gruppe von Personen ein wenig länger zu, wird man möglicherweise bemerken, daß es wesentlich mehr Ähnlichkeiten zwischen kindlich-aufgeschlossenen jüngeren Personen einerseits und distanzierten jugendlichen Personen andererseits gibt und die Unterschiede zwischen den beiden Altersgruppen sehr viel prägnanter sind als die zunächst passend erschienene Gruppierung in Extravertierte und Introvertierte. Das Meta-Kontrast-Verhältnis ist höher bei den Kontrasten zwischen Kindern und Jugendlichen als bei den Kontrasten zwischen Extravertierten und Introvertierten. Damit wird die Wahrscheinlichkeit für eine soziale Kategorisierung nach kindlichen und jugendlichen Personen größer, eine solche Kategorisierung wird salienter sein.

Die zweite Art der Passung, die zur Vorhersage von Salienz geeignet ist, bezieht die soziale Bedeutung der Ähnlichkeiten und Unterschiedlichkeiten in die Überlegungen mit ein. Die beiden genannten Beispiele sind bereits solche, bei denen eine gewisse Stimmigkeit der beobachteten Merkmale mit den Kategorien besteht. Das Ausmaß dieser Stimmigkeit ist aber durchaus eine entscheidende Variable für die Vorhersage von Salienz. Die beobachteten Merkmale müssen sich im Hinblick auf eine sozial bedeutungsvolle Kategorie gruppieren lassen, und möglichst viele der für die Kategorie typischen Merkmale sollten auf die Beobachtungen passen. Neben diesem Inhaltsaspekt spielt auch ein struktureller Aspekt eine Rolle. Wie Persönlichkeitstheorien enthalten soziale Kategorien bestimmte (stereotype) Merkmalsdimensionen, Annahmen über die Richtung und Höhe der Merkmalsausprägung und über die Art des Zusammenhangs zwischen den Merkmalsdimensionen und -ausprägungen. Diese gesamte Interpretationsmatrix sollte für die beobachteten Unterschiede und Ähnlichkeiten verwendbar sein. Je besser sie dafür geeignet ist, desto wahrscheinlicher wird die soziale Kategorisierung verwendet werden und desto salienter ist diese soziale Kategorie im Vergleich zu einer anderen. Diese Art der Passung wird normative Passung genannt.

Die Wahrnehmung einer Person im Lichte ihrer Zugehörigkeit zu einer sozialen Kategorie und die Verwendung von für die Kategorie typischen Merkmalsdimensionen und -ausprägungen für die Beurteilung dieser Person nennt man Stereotypisierung. Da Personen genauso Mitglieder von Gruppen sind wie sie Einzelpersonen sind, ist die Wahrnehmung von Personen unter der Perspektive der sozialen Kategorie ein ebenso valides, also gültiges Bild der Person. Gruppen sind psychologische Realität - die "wahre" Wahrnehmung von Personen ist nicht auf ihre individuelle Persönlichkeit beschränkt.

4. Welches sind die Folgen sozialer Kategorisierung?

Soziale Kategorisierung ist der Prozeß, der zur Anwendung von Stereotypen bei der Wahrnehmung und Beurteilung anderer Personen führt. Die gängige Auffassung ist, daß durch Anwendung von

Stereotypen die Wahrnehmung von Personen verzerrt wird. Es werden Urteile über Personen gefällt, die "unpräzise" und "nicht realitätsgerecht" sind. Diese Urteile haben den Charakter von Voraus-Urteilen und werden dem "wahren" Charakter der Person nicht gerecht.

Verantwortlich dafür sind drei Prozesse, die bei der sozialen Kategorisierung stattfinden:

- (1) Die soziale Kategorisierung führt zu einer *Akzentuierung* der Ähnlichkeiten innerhalb und der Unterschiede zwischen den Gruppen.
- (2) Bei Verwendung von *Stereotypen* (prototypischen Merkmalen der Kategorie) stehen solche Merkmale im Vordergrund, die die Gruppe charakterisieren. Bei diesem auch als Depersonalisierung bezeichneten Prozeß wird gemeinhin geargwöhnt, daß eine unzulässige Generalisierung von Merkmalen der Gruppe auf Merkmale der einzelnen Mitglieder der Gruppe stattfindet. Dabei wird unterschlagen, daß die typischen Merkmale der Gruppe in dem Maße wie die Person sich mit der Gruppe identifiziert, Grundlage für eine bedeutsame Art der Selbstinterpretation darstellen.
- (3) Aufgrund der Herstellung von positiver sozialer Distinktheit kommt es zu einer *Abwertung der anderen Gruppe*. Sobald Unterscheidungsdimensionen zwischen Gruppen mit Bewertungen einhergehen und eine Beziehung zur eigenen Person besteht, wird die eigene Gruppe positiver gesehen als die andere Gruppe, der man nicht angehört. Das ist in der Regel bei allen sozialen Kategorien der Fall. Es kommt zur Favorisierung der Eigengruppe und Diskriminierung (hier im Sinne von abwertend gemeint) der anderen Gruppe.

Die gängige Erklärung für dieses Phänomen der Favorisierung der Eigengruppe liefert die Theorie der sozialen Identität (Tajfel & Turner, 1979). Aufgrund einer allgemein menschlichen Tendenz, ein positives Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten und zu verteidigen bzw. wiederherzustellen, wird die Gruppe, mit der man sich identifiziert, als unterschiedlich (oder distinkt) zu anderen Gruppen gesehen, und diese Unterschiede werden in der Weise bewertet, daß die eigene Gruppe auf- und die andere Gruppe (notgedrungen) abgewertet wird. Tajfel (1981) hat dies so ausgedrückt: "The characteristics of one's group as a whole ... achieve most of their significance in relation to perceived differences from other groups and the value connotations of these differences" (p. 258). Anders gewendet, gibt es eine Neigung sich eher mit solchen Gruppen zu identifizieren, die positive Distinktheit gewährleisten, da sie zu einer positiven sozialen Identität beitragen.

Die Abwertung anderer Personen ergibt sich also als logische Konsequenz aus der Tendenz des Menschen, eine positive Bewertung der eigenen Person aufrechtzuerhalten, die sich nur im Vergleich zu anderen etablieren läßt. Im Falle der sozialen Identität resultiert eine solche positive Bewertung der eigenen Person aus einem Prozeß, der aus dem sozialen Vergleich mit einer anderen (relevanten) Gruppe besteht, der sozialen Akzentuierung der Unterschiede zwischen der eigenen und der anderen Gruppe und der positiven Bewertung der Merkmale, auf denen die eigene Gruppe besser abschneidet. Je stärker man sich mit dieser Gruppe identifiziert, desto positiver ist die Selbst-Interpretation im Sinne dieser sozialen Kategorie oder Gruppe.

Diese grundlegenden Prozesse der Verwendung von sozialen Kategorien mit stereotypen Merkmalen bedeuten allerdings nicht, daß soziale Kategorien stabil sind und transsituativ verwendet werden. Es konnte z.B. gezeigt werden, daß die Zusammensetzung von charakteristischen Dimensionen für eine soziale Kategorie in Abhängigkeit von den zu beurteilenden sozialen Objekten variiert. Offensichtlich gibt es nicht das Stereotyp für einen bestimmten Gegenstand der Realität, sondern immer mehrere Möglichkeiten der Unterscheidung, die entlang verschiedenartiger Dimensionen verlaufen kann.

Es sollte bis hierher festgehalten werden, daß die Verwendung von sozialen Kategorien ein grundlegender Prozeß der Stereotypisierung und auch ein grundlegender Prozeß unsere Orientierung in der Wirklichkeit ist. Wir verwenden soziale Kategorien, die aus relativ gleichbleibenden - also stereotypen - Merkmalen bestehen, um uns zu orientieren, der sozialen Umwelt Bedeutung zu verleihen und zielgerichtetes Verhalten erfolgreich ausführen zu können. Dabei gibt es eine grundlegende Tendenz, Merkmale, die die eigene Person oder Gruppe in besonderem Maße auszeichnen, positiver zu bewerten als solche, die man nicht aufzuweisen oder bei denen die andere Gruppe ihre Stärken hat. Bis zu gewissen Grenzen scheint hier ein Vorgang vorzuliegen, der niemanden beunruhigen muß und der genau betrachtet auch dafür verantwortlich ist, daß wir mehr als schwarz und weiß wahrnehmen und erleben können.

Dennoch gibt es offensichtlich Übertreibungen bei diesem Prozeß der sozialen Kategorisierung, die dazu geführt haben, daß man sich Gedanken darüber gemacht hat, wie man diesen grundlegenden Prozeß verändern kann - also wie man Kategorisierung verhindert oder verändert. Dazu soll über zwei Ansätze berichtet werden.

5. Vorurteilsabbau durch Veränderung der Kategorisierungen

Es gibt mehrere Gründe, die es ratsam erscheinen lassen, soziale Kategorisierungen gelegentlich zu überprüfen oder zu verändern.

Zunächst einmal wird davon ausgegangen, daß vielfach soziale Kategorien einschließlich der stereotypen Merkmale von den Eltern, aus den Medien, von Politikern oder aus der Literatur ungeprüft übernommen werden. Dahinter steht die Befürchtung, daß die soziale Repräsentation möglicherweise von der sozialen Realität abhebt. Vergegenwärtigt man sich die Grundprinzipien, die angeblich für die Brauchbarkeit und damit doch wohl das Bestehen von sozialen Kategorien gelten sollen, so gibt es für eine solche Befürchtung eigentlich keine Grundlage. Soziale Kategorisierungen sollten der Orientierung in der sozialen Wirklichkeit dienen, und ihre Funktionalität erweist sich daran, ob sie tauglich sind, zielgerichtetes Verhalten zu ermöglichen. Jede Verwendung der sozialen Kategorisierung stellt sich insofern als ein Tauglichkeitstest dar, als die soziale Umwelt darüber entscheidet, ob eine Verwendung der betreffenden Kategorisierung sinnvoll ist. Letztlich ist dies also eine Frage der sozialen Normen, die die Bewertungskriterien für die Akzeptanz oder Nicht-Akzeptanz von sozialen Urteilen liefern.

Eine weitere Gefahr wird darin gesehen, daß die häufige Aktivierung von sozialen Kategorien zu einer Automatisierung führt. Die Verfügbarkeit kann - wie weiter oben ausgeführt - chronifiziert werden, und es kommt zu sozialer Kategorisierung, die von der Person nicht willentlich kontrolliert wird. Auch hieraus erwächst die Empfehlung, daß die sozialen Kategorien gelegentlich daraufhin überprüft werden sollten, inwieweit sie noch Gültigkeit haben.

Die übertriebene Aufwertung der sozialen Kategorie, der man selbst angehört, mit der besonderen Variante des Ethnozentrismus, ist ein weiterer Grund, über Kategorisierungen und deren Folgen nachzudenken und die Stichhaltigkeit von Begründungen sowie schädliche Auswirkungen der Kategorisierungen in den Blickpunkt des Interesses zu rücken.

Schließlich sind Kategorisierungen und deren Folgen daraufhin zu überprüfen, inwieweit sie in Widerspruch geraten zu allgemeinen Normen und Werten, die man vertritt, wie z.B. dem Gleichheitsgrundsatz.

5.1 Vorurteilsabbau in Kontaktsituationen

Nach der Theorie der Selbstkategorisierung (Turner et al. 1987) ist die kognitive Repräsentation der Kontaktsituation ein kritischer Faktor für das Ergebnis von Interaktionen zwischen Gruppen. Personen agieren dann in Übereinstimmung mit ihrer sozialen Identität, wenn die soziale Kategorie salient ist. Wie die Interaktion erlebt und verarbeitet wird, bestimmt wiederum die Wahrnehmung der Situation und die Einstellungen, die in der Situation geäußert werden. Entscheidend für den "Erfolg" der Kontaktsituation ist dabei die Frage, ob die Erfahrungen, die innerhalb der Situation gemacht werden, auf andere Situationen und weitere Mitglieder der Gruppe bzw. auf die gesamte Gruppe generalisiert werden.

Die im folgenden dargestellten Ansätze kommen zu höchst unterschiedlichen Empfehlungen im Hinblick auf die Bedingungen für eine erfolgreiche Generalisierung möglicher positiver Kontakteffekte. Eine deutschsprachige Darstellung dieser Modelle findet sich neuerdings auch bei Klink et al. (1998).

(a) De-Kategorisierungsmodell

Brewer & Miller (1984) schlagen vor, die Kontaktsituation so zu gestalten, daß es den Beteiligten ermöglicht ist, als Einzelpersonen zu agieren. Die Zugehörigkeit zu bestimmten Gruppen sollte nicht erkennbar sein oder zumindest für den Erfolg der sozialen Interaktionen keine Rolle spielen. Ziel sollte es sein, die Depersonalisierung zu durchbrechen und die gegenseitige Behandlung als undifferenzierte Repräsentanten einer sozialen Kategorie aufzuheben. Es sollte gewährleistet sein, daß die jeweils individuellen Unterschiede erkennbar werden und bei dem Umgang miteinander eine Rolle spielen.

Es wird erwartet, daß auf diese Weise die mehr oder weniger monolithische Wahrnehmung der anderen Gruppe als homogene Einheit durchbrochen wird. Dadurch, daß die Aufmerksamkeit auf Informationen auf personaler Ebene gelenkt ist, wird es möglich, daß die kategorientypische soziale Identität durch eine andersartige Wahrnehmung der Person ersetzt werden kann. Es können Erfahrungen gemacht werden, die dem Stereotyp der Kategorie widersprechen und damit die Gültigkeit des Stereotyps widerlegen.

Stereotype und Vorurteile werden in dem Maße durchbrochen, wie die Verfügbarkeit und Nützlichkeit von Kategorisierungen in den Interaktionen mit den einzelnen Gruppenmitgliedern unterhöhlt wird. Die Personen der anderen Gruppe werden in einer solchen Situation relativ attraktiver, da die Eigengruppenmitglieder wegen der mangelnden Salienz der sozialen Kategorie nicht in besonderer Weise bevorzugt werden.

Kritisch im Hinblick auf den erfolgreichen Abbau von Vorurteilen wird die Dekategorisierung vor allem von Hewstone & Brown (1986) gesehen. Sie wenden dagegen ein, daß eine Generalisierung der Erfahrungen mit einzelnen Mitgliedern der Gruppe auf die Vorurteile gegenüber der gesamten Gruppe fraglich ist. Auch Wilder (1984) hält diese Möglichkeit für ineffektiv, da positive Erfahrungen mit der gesamten Gruppe assoziiert werden sollten. Um das zu erreichen, sei es erforderlich, daß die Person als typisches Gruppenmitglied wahrgenommen wird. Neu gefundene Freunde können ansonsten als Ausnahme von der Regel definiert und von sozialen Kategorie kognitiv dissoziiert werden.

Dagegen läßt sich einwenden, daß auch untypische Gruppenmitglieder auf Dauer zur wahrgenommenen Variabilität des Kategorien-Stereotyps beitragen können. Es spricht einiges dafür, daß bei häufigen Kontakten mit vielen unterschiedlichen Gruppenmitgliedern auch die Dekategorisierung zu einer allmählichen Änderung der Einstellungen führen kann.

(b) Re-Kategorisierungsmodell

Als Modell der gemeinsamen "Binnengruppen-Identität" (common-ingroup identity Modell; Gaertner et al., 1989, 1993) ist der Vorschlag bekannt geworden und in jüngerer Zeit stark erforscht worden, die jeweilige Kategorisierung zugunsten einer gemeinsamen neuen sozialen Kategorisierung aufzugeben.

Dieses Modell basiert wie das De-Kategorisierungsmodell auf der Idee, daß die Unterscheidung in eine eigene und eine andere Gruppe (ingroup und outgroup) in der sozialen Kontaktsituation nicht salient sein sollte. Es wird allerdings vorgeschlagen, den Wegfall der bisherigen Kategorisierung durch Etablierung einer neuen gemeinsamen Gruppe zu kompensieren. Die Situation sollte so strukturiert sein, daß eine gemeinsame Ingroup erkennbar wird, so daß die Aufmerksamkeit auf die soziale Identität unter dem Gesichtspunkt der Gruppenzugehörigkeit auf inklusiverem Kategorisierungsniveau gelenkt wird.

Es wird erwartet, daß dadurch die Salienz der Unterschiede der bisherigen sozialen Kategorien minimal ist und stattdessen die neu zu schaffende inklusivere Kategorie in das Zentrum der Aufmerksamkeit rückt. Die Identifikation mit der übergeordneten Gruppe schafft eine neue Loyalität, und das Bemühen um das kollektive Wohl wird auf die neue Gruppe übertragen.

Eine Variante der Re-Kategorisierung besteht darin, lediglich die Salienz des höheren Inklusionsniveaus zu erhöhen, ohne daß die aktuelle Kategorisierung völlig aus dem Blick verschwindet. Es wird also lediglich eine relative Veränderung der Salienz angestrebt, ohne die Untergruppen völlig in den Hintergrund zu drängen. Diese Variante greift die Kritik und einen wichtigen Aspekt des folgenden Vorschlags von Hewstone & Brown (1986) auf. Die ursprüngliche Kategorisierung bleibt in gewissem Ausmaß salient, damit die Grundlage für eine Generalisierung der positiven und hypothesendiskrepanten Erfahrungen mit Mitgliedern der anderen Gruppe erfolgen kann. Der erwartete Effekt ist eine positivere Bewertung der früheren Mitglieder der anderen Gruppe, die nun im Lichte der neuen - gemeinsamen - Gruppe bewertet werden.

(c) Intergruppenmodell

Dieser Vorschlag, auch als Modell der distinkten sozialen Identität bezeichnet, stammt von Hewstone & Brown (1986); er basiert auf der Idee, das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität für den Abbau von Vorurteilen zu nutzen. Wird der Intergruppenkontakt als angenehm und kooperativ erlebt, ist die Wahrscheinlichkeit größer, daß die Erfahrungen auf die andere Gruppe als Ganzes übertragen werden. Die soziale Interaktion wird als Intergruppen-Interaktion und nicht als interpersonale Interaktion erlebt.

Die Situation sollte so strukturiert sein, daß die Gruppen unterschiedliche, aber sich gegenseitig ergänzende Aufgaben haben, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Dies bezeichnet man als positive Interdependenz der Gruppe (Sherif, 1966). Auf diese Weise können beide Gruppen positive Distinktheit innerhalb eines kooperativen Kontextes aufrechterhalten.

Im Unterschied zum De-Kategorisierungsmodell wird bei diesem Modell davon ausgegangen, daß der intergruppalen Kontakt unabdingbar für Generalisierung ist. Es werden Veränderungen der interpersonalen Beziehungen als Folge der veränderten Beziehungen zwischen den Gruppen erwartet.

In diesem Modell ist allerdings die Gefahr enthalten, daß es zu einem Dilemma kommt. Der Kontakt liefert Erfahrungen, die die negativen Stereotype über die andere Gruppe entkräften; gleichzeitig werden beide Gruppen als distinkt erlebt und die mit den Kategorien assoziierten negativen Meinungen werden

ebenfalls gestärkt. Die Effektivität dieser differenzierten Strategie der sozialen Identität ist abhängig vom Vorhandensein eines starken gemeinsamen Ziels, das eine positive Interdependenz zwischen den Gruppen herstellt, die andere Formen des sozialen Wettbewerbs überdeckt.

Auch hierbei ist die Gefahr nicht auszuschließen, daß Vertreter der anderen Gruppe als untypisch für ihre Gruppe klassifiziert werden. Johnston & Hewstone (1992) fragen daher: Wieviel Typikalität ist erforderlich, um Prototypikalität aufrechtzuerhalten und wieviel widersprüchliche Information ist erlaubt, um die Bildung von Untergruppen (sog. Subtyping) zu verhindern?

Theorie des Intergruppenkontakts

Die Diskussion der Kontaktmodelle von Hewstone & Brown (1986), Brewer & Miller (1984) und Gaertner et al. (1993) hat deutlich gemacht, daß optimale Auswirkungen erst bei längerdauerndem Kontakt zu erwarten sind. Pettigrew (1998) nimmt daher in seiner Theorie des Intergruppenkontakts an, daß für erfolgreiche Kontakte drei Kategorisierungsprozesse nacheinander zu durchlaufen sind.

Zunächst müssen in einem Prozeß der De-Kategorisierung die eigene und die Kategorie der anderen Person in den Hintergrund treten. Die Randbedingungen der Kontaktsituation sollten also so gestaltet sein, daß für erfolgreiche Interaktionen kein Rückgriff auf die jeweilige soziale Kategorie erforderlich ist. In den Interaktionen sollten also beispielsweise der individuelle Lebenslauf, die jeweilige berufliche Entwicklung oder die familiäre Situation thematisiert und handlungsrelevant werden.

In einer zweiten Phase wäre es dann wichtig, die Salienz der ursprünglichen sozialen Kategorien der Beteiligten zu erhöhen, damit die Erfolge des Kennenlernens und die möglicherweise freundschaftliche Beziehung auf die Gruppe generalisiert wird.

In einer weiteren Phase wäre dann ein Re-Kategorisierungsprozeß sinnvoll, der die verbesserten Beziehungen durch den Rückgriff auf die übergeordnete soziale Kategorie und den Hinweis auf die Gemeinsamkeiten neben den Unterschiedlichkeiten stabilisiert.

5.2 Vorurteilsabbau durch Unterdrückung von Stereotypen?

Die sozialen Normen innerhalb einer Gesellschaft verbieten zuweilen Äußerungen, die auf Unterschiede oder Ungleichbehandlung bestimmter gesellschaftlicher Gruppen hinweisen. Forderungen nach sog. "politisch korrektem" Verhalten gipfeln oftmals in Vorschriften über den Sprachgebrauch und zuweilen auch das Verhalten in der Öffentlichkeit. Es läßt sich vermuten, daß dahinter der Wunsch oder auch die Überzeugung steht, daß das Nicht-Aussprechen von Unterschieden zu ihrem Verschwinden beitragen könne. Eine starke - möglicherweise selbstauferlegte - normative Kontrolle könnte zu noch weitergehenden Bemühungen der auch gedanklichen Unterdrückung von Kategorisierungen und den damit zusammenhängenden Stereotypen führen. Die Frage ist hier, wie automatisiert die Aktivierung von Stereotypen im Zusammenhang mit sozialer Kategorisierung abläuft. Läßt sich die möglicherweise automatische Verfügbarkeit von Stereotypen unterdrücken? Welche Folgen hat eine solche Unterdrückung? Gibt es kognitive Kontrollmöglichkeiten, nachdem die Stereotypen aktiviert worden sind?

5.2.1 Der "Rebound"-Effekt

Nach dem Modell der mentalen Kontrolle von Wegner (1994) ist man zum Scheitern verurteilt, wenn man gezielt versucht, Gedanken zu unterdrücken. In experimentellen Untersuchungen mit "weißen

Bären" und "depressiven Gedanken" hat Wegner gezeigt, daß sich einmal unterdrückte kognitive Inhalte anschließend umso nachhaltiger wieder ins Bewußtsein drängen.

Wegner (1994) geht davon aus, daß der Versuch, unerwünschte Gedanken zu unterdrücken, einerseits einen Arbeitsprozeß initiiert und andererseits einen Kontroll- oder Überwachungsprozeß in Gang setzt. Der Arbeitsprozeß ist ein bewußter Prozeß, bei dem nach gedanklichen Inhalten gesucht wird, die als Distraktoren dienen können, um nicht mehr an die zu unterdrückenden Kognitionen denken zu müssen. Ziel dieses Arbeitsprozesses ist es also, die Aufmerksamkeit auf etwas andere kognitive Inhalte zu lenken als die unerwünschten Gedanken. Der Kontrollprozeß überwacht den Arbeitsprozeß, um sicherzustellen, daß dieser auch erfolgreich abläuft. Die Distraktoren werden auf ihre Tauglichkeit geprüft. Es wird sichergestellt, daß sie geeignet sind, von den unerwünschten Gedanken abzulenken.

Wegner (1994) nimmt nun weiterhin in seiner Theorie der "widersinnigen" (ironic) Prozesse an, daß für es die erfolgreiche Kontrolle des Arbeitsprozesses entscheidend ist, daß kognitive Kapazität verfügbar ist. Der Arbeitsprozeß - also das Denken an Distraktoren - braucht kognitive Kapazität, da die Aufmerksamkeit auf die Distraktoren gelenkt und von den unerwünschten Gedanken abgezogen werden muß. Kontrollprozesse arbeiten normalerweise kontinuierlich und automatisiert, also nicht-bewußt, und brauchen in der Regel wenig kognitive Kapazität.

Durch den Kontrollprozeß, der das Gelingen der Unterdrückung überwacht, werden die unerwünschten Gedanken zunehmend verfügbarer, da zwar unterhalb der Aufmerksamkeitschwelle aber dennoch in regelmäßigen Abständen ihr Vorhandensein kontrolliert wird. Die unerwünschten Gedanken werden auf diese Weise "hyperakzessibel", d.h., sie erreichen dabei ein stetig anwachsendes Verfügbarkeitsniveau. Das bedeutet, daß es bei kognitiver Belastung oder bei Nachlassen der Konzentration auf den Arbeitsprozeß (z.B. wegen Ermüdung) zu einem sog. "Rebound" der unerwünschten Gedanken kommt. Sobald der kapazitär anspruchsvolle Arbeitsprozeß ausfällt, die alternativen Gedanken also nicht aktiviert werden, werden die unterdrückten kognitive Inhalte umso stärker aktiviert.

Nach dieser Theorie der widersinnigen Prozesse müßte man daher annehmen, daß man umso stärker scheitert, je mehr man versucht, stereotypes Denken zu unterdrücken.

5.2.2 Moderatoren des "Rebound"-Effekts bei sozialen Stereotypen

Der "Rebound"-Effekt muß aber wohl im Zusammenhang mit sozialen Stereotypen differenziert werden. Macrae und seine Mitarbeiter (Macrae et al., 1994) konnten in Untersuchungen zu Vorurteilen gegenüber Skinheads eine unverhältnismäßig stärkere Zustimmung zu Stereotypen nach einer Phase der Unterdrückung nachweisen, bei Stereotypen gegenüber Schwulen und Afro-Amerikanern gelang allerdings ein solcher Nachweis nicht (Monteith, Sherman & Devine, 1998).

Monteith und Mitarbeiter nehmen an, daß das Auftreten des "Rebound"-Effekts von der Art des Untersuchungsmaterials abhängig ist. Während bei Wegner und seinen Mitarbeitern der "Rebound"-Effekt regelmäßig mit Untersuchungsmaterial auftrat, bei dem es keinen Grund oder nicht den Wunsch gab, daran zu denken (weißer Bär, depressive Gedanken, verflüssener Liebhaber), liegt der Fall bei Untersuchungen mit Stereotypen, die zum alltäglichen Leben gehören (sog. day-in-the-life Paradigma) etwas anders. Monteith et al. (1998) gehen davon aus, daß bei Untersuchungsmaterial, das im alltäglichen Leben bereits Verboten unterliegt, weniger ein Prozeß der Gedankenkontrolle als vielmehr ein Prozeß der Reaktionskontrolle eine Rolle spielt. Sie finden Hinweise darauf in eigenen Untersuchungen mit Stereotypen über Schwule und Afro-Amerikaner, in denen sie keinen "Rebound"-Effekt

nachweisen können. Sie schließen daraus, daß bei Stereotypen, deren Unterdrückung bereits ein Gebot der political correctness ist, eine Unterdrückungsanweisung eher zur Unterdrückung der Reaktionen als der Gedanken führt. Der "Rebound"-Effekt ist dann nicht zu erwarten, wenn es Gründe gibt, das aktivierte Stereotyp nicht zu verwenden, etwa weil es sozial geächtet wird, wie z.B. das Stereotyp der Afro-Amerikaner oder das Stereotyp der Schwulen.

Nach einer detaillierteren Analyse der Untersuchungen zum "Rebound"-Effekt kommen Monteith, Sherman & Devine (1998) zu der Überzeugung, daß es eine Reihe von Moderatoren dafür gibt, ob die Unterdrückung von Stereotypen in der Folge tatsächlich zu einer Erhöhung der Anwendung von Stereotypen führt. Mit Sedikides (1990) gehen sie davon aus, daß man den Prozeß der Aktivierung von Stereotypen und denjenigen der Anwendung deutlich voneinander unterscheiden sollte. Wenn bestimmte Informationen, die aktiviert sind, inkompatibel mit Verarbeitungszielen sind, werden sie nicht verwendet. Nicht jedes aktivierte Stereotyp wird auch automatisch angewendet. Das Stereotyp der Skinheads (Macrae et al., 1994) in aller Deutlichkeit auch nach einer Phase der Unterdrückung zu äußern, bringt keinerlei Sanktionen mit sich. Da Skinheads nicht besonders beliebt sind, ist auch die Verwendung des durch die Unterdrückung besonders verfügbar gewordenen Stereotyps nicht tabuisiert. Die Verwendung sensitiverer Stereotype, wie z.B. über verschiedene ethnische Gruppen, Frauen oder sexuelle Orientierungen muß davon unterschieden werden. Starke soziale und persönliche Normen stehen der Stereotypisierung dieser sozialen Gruppen entgegen. Die meisten Menschen sind stark motiviert, stereotype Urteile über Mitglieder dieser Gruppen zu vermeiden.

Als Moderatoren benennen die Autoren:

- die Einstellung gegenüber dem Verwenden von Stereotypen
- das Ausmaß an Erfahrung im Umgang mit Stereotypen (bzw. dem bestimmten Stereotyp)
- die Verfügbarkeit von Gleichheitsüberlegungen (allgemeine Wertvorstellungen)
- das Vertrauen in individualisierende Informationen
- die Absicht, Vorurteile zu vermeiden
- die Konsequenzen der Anwendung von Stereotypen (Vorurteile) für den Täter und das Opfer.

6. Fazit

Bei der Wahrnehmung und Beurteilung der sozialen Realität sind ebenso wie bei der Wahrnehmung der physikalischen Realität kognitive Strukturierungsprozesse beteiligt, die für menschliche Informationsverarbeitung grundlegend sind. Im Gegensatz zur Wahrnehmung der physikalischen Realität gibt es kein objektives Kriterium für "richtige" oder "falsche" Wahrnehmungen. Wahrnehmung und Beurteilung von sozialer Realität kann daher nicht "wahr" oder "falsch" sein. Die Verwendung von sozialen Kategorien zur Wahrnehmung anderer Menschen führt zu unterschiedlichen Wahrnehmungen und Bewertungen dieser Menschen, die unter anderem auch abhängig vom Wahrnehmenden und seiner Beziehung zu dem Wahrgenommenen sind. Diese Wahrnehmungen und Beurteilungen sind unterschiedlich, aber nicht unterschiedlich gültig, sondern bestehen nebeneinander mit gleichem Gültigkeitsanspruch.

Die Grenzen der Akzeptanz von sozialen Kategorisierungen und damit verbundenen Stereotypen werden durch soziale Normen festgelegt. Das Stereotyp der Skinheads hat ganz offensichtlich entsprechend den derzeit geltenden sozialen Normen eine höhere allgemeine Akzeptanzschwelle als das der Ausländer oder der Schwulen. In welchem Ausmaß jeder Einzelne auf Stereotype zurückgreift, ist von der Übernahme sozialer Normen als subjektiv verbindliche persönliche Orientierung abhängig. Bei dieser Übernahme spielen die Gruppen, denen man sich zugehörig fühlt, als Bezugspunkte für relevante oder

weniger relevante soziale Verbindlichkeiten eine wichtige Rolle. Häufig genug sind ja gerade die normativen Ausrichtungen die wichtigen Unterscheidungsdimensionen für soziale Gruppen.

Davon unabhängig kennt man Kategorisierungsmöglichkeiten und Stereotype vielfältiger Art, ohne sie zu verwenden. Oft werden bestimmte Stereotype durch die jeweiligen situativen Umstände aktiviert, d.h., man nimmt Unterscheidungsmöglichkeiten wahr, und dennoch ist man weit davon entfernt, diese zur Grundlage für das eigene (Urteils-)Verhalten zu machen. Bereits aktivierte Stereotype müssen nicht automatisch auch verwendet werden. Devine (1989) konnte vielmehr zeigen, daß Personen mit geringen Vorurteilen besonders klare Vorstellungen von Stereotypen haben, gleichzeitig sind sie aber auch diejenigen, die am besten um die schädlichen Auswirkungen der Verwendung von Stereotypen wissen. Das Wissen um Kategorisierungsmöglichkeiten, die Aktivierung von Stereotypen und die Verwendung dieser Stereotype sind voneinander unabhängig.

Durch soziale Ächtung läßt sich die Verwendung von Stereotypen sicherlich in einer Art und Weise beeinflussen, die im Sinne einer sozialen Hemmung wirkt und die man auch als Unterdrückung bezeichnen kann. Anschließend "Rebound"-Effekte zu erwarten, erscheint aber als voreilig. Man wird also nicht die Befürchtung haben müssen, daß jegliche Verhinderung der Äußerung von Stereotypen quasi automatisch zu einem umso stärkeren Wiederaufleben von vorurteilsbehaftetem Verhalten führt. Wenn man es für unangemessen hält, sich seinen Vorurteilen entsprechend zu verhalten, weil dadurch beispielsweise für wichtig gehaltene Wertvorstellungen von Gleichbehandlung verletzt werden, wird man davon Abstand nehmen, auch wenn man vorher durch äußeren sozialen Druck an der Äußerung dieser Vorurteile gehindert wurde. Intrapyschische Prozesse tragen sicherlich ihren Teil zur Erklärung menschlichen Verhaltens bei, sie sind aber nicht ausschließlich wirksam, und soziales Verhalten steht immer unter dem Einfluß von mehr als einer einzelnen Einflußgröße.

Die soziale Ächtung von Stereotypen ist weder eine Garantie für vorurteilsfreies Verhalten noch eine Bedingung für ein umso stärkeres Wiederaufflammen von Vorurteilen, nachdem sie durch Ächtung unterdrückt wurden. Ebenso wenig wird man annehmen können, daß das Benennen und Aussprechen von sozialen Kategorisierungen und Stereotypen eine Festschreibung zur Folge hat. Zu wissen, wie kategorisiert wird und welche Prozesse dabei im einzelnen ablaufen, hilft aber möglicherweise, die Funktion der Verwendung von Stereotypen zu erkennen und beispielsweise absichtsvoll abwertend gemeinte Vorurteilsäußerungen von einem eher orientierenden Gebrauch zu unterscheiden.

Literatur

- Allport, G. (1954). *The nature of prejudice*. Reading: Addison-Wesley.
- Bargh, J.A. (1984). Automatic and conscious processing of social information. In R.S. Wyer, Jr. & T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 3, 1-44). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Blumer, H. (1961). Race prejudice as a sense of group position. In J. Masuoka & P. Valien (Eds.), *Race relations. Problems and theory* (217-227). Chapel Hill: The University of North Carolina.
- Brewer, M. & Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis: theoretical perspectives on desegregation. In N. Miller & M. Brewer (Eds.), *Groups in Contact: The Psychology of Desegregation*. Orlando, FL: Academic Press.
- Brown, R. (1995). *Prejudice. Its social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Bruner, J. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 123-151.
- Devine, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.

- Gaertner, S.L., Mann, J.A., Murrell, A.J. & Dovidio, J.F. (1989). Reducing intergroup bias: the benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 239-249.
- Gaertner, S.L., Dovidio, J.F., Anastasio, P.A., Bachman, B.A. & Rust, M.C. (1993). The common ingroup identity model: recategorization and the reduction of intergroup bias. *European Review of Social Psychology*, 4, 1-26.
- Hewstone, M. & Brown, R. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the 'contact hypothesis'. In M. Hewstone & R. Brown (Eds.), *Contact and Conflict in Intergroup Encounters*. Oxford: Basil Blackwell.
- Johnston, L. & Hewstone, M. (1992). Cognitive models of stereotype change: (3) Subtyping and the perceived typicality of disconfirming group members. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 360-386.
- Klink, A., Hamberger, J., Hewstone, M. & M. Avci (1998). Kontakte zwischen sozialen Gruppen als Mittel zur Reduktion von Aggression und Gewalt: Sozialpsychologische Theorien und ihre Anwendung in der Schule. In H.W. Bierhoff & U. Wagner (Hrsg.), *Aggression und Gewalt* (280-306). Stuttgart: Kohlhammer.
- Macrae, C.N., Bodenhausen, G. von, Milne, A.B. & J. Jetten (1994). Out of mind but back to sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 808-817.
- Macrae, C.N., Bodenhausen, G. von & A.B. Milne (1998). Saying no to unwanted thoughts: self-focus and the regulation of mental life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 578-589.
- Monteith, M.J., Sherman, J.W. & P.G. Devine (1998). Suppression as a stereotype control strategy. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 63-82.
- Moscovici, S. (1984). The phenomenon of social representations. In R. Farr & S. Moscovici (Eds.), *Social Representations*. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Pettigrew, T.F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 65-85.
- 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 (1987). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory* (117-141). Oxford: Blackwell
- Oakes, P. J., Haslam, A. & Turner, J. C. (1994) *Stereotyping and Social Reality*. Oxford: Blackwell.
- Sedikides, C. (1990). Effects of fortuitously activated constructs versus activated communication goals on person impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 397-408.
- Schäfer, B. & Six, B. (1978). *Sozialpsychologie des Vorurteils*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and co-operation: Their social psychology*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. & Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W.G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey, Calif.: Brooks/Cole.
- 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: Blackwell.
- Wegner, D.M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, 101, 34-52.
- Wegner, D.M., Erber, R. & Zanakos, S. (1993). Ironic processes in mental control on mood and mood-related thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1093-1104.
- Wegner, D.M. & Gold, D.B. (1995). Fanning old flames: Emotional and cognitive effects of suppressing thoughts of a past relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 782-792.
- Wilder, D.A. (1984). Intergroup contact: The typical member and the exception to the rule. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 41-56.

Anmerkung:

Dieser Text erscheint in J. Gallenmüller-Roschmann, M. Martini & R. Wakenhut (Hrsg.), *Ethnisches und nationales Bewußtsein* (Bericht über das 5. FIMO-Kolloquium in Florenz).

Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans D. Mummendey,
Universität Bielefeld, Postfach 100131, 33501 Bielefeld
hans.mummendey@uni-bielefeld.de

(pro Heft EUR 1,25)

(Das Gesamtprogramm findet sich unter www.uni-bielefeld.de/~mummende)

- Nr.191 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungstheorie - ein Überblick (8/99)
- Nr.192 R.Mielke: Soziale Kategorisierung und Vorurteil (11/99)
- Nr.193 U.Clashausen, I.Grau & D.Höger: Konzeptioneller und empirischer Vergleich zweier Instrumente zur Bindungsmessung (2/00)
- Nr.194 S.Eifler: Zu einer empirisch begründeten Taxonomie von Gelegenheiten (5/00)
- Nr.195 J.T.Tedeschi: Social Psychology of Violence (8/00)
- Nr.196 H.D.Mummendey: Sozialpsychologie der Selbstschädigung (11/00)
- Nr.197 I.Grau: Fünf Formen der Macht in Partnerschaften (2/01)
- Nr.198 H.D.Mummendey, I.Grau: Entwicklung eines Self-Handicapping-Fragebogens (SHF) (6/01)
- Nr.199 S.Eifler, C.Seipel: Eine deutsche Version einer Skala zur Erfassung von Self-Control (8/01)
- Nr.200 U.Gebhard, R.Mielke: Selbstkonzeptrelevante Aspekte der Gentechnik (11/01)
- Nr.201 I.Grau: Ein Experiment zum Einfluss der Situation auf physische und psychische Nähe (2/02)
- Nr.202 H.D.Mummendey: Zur Substantialisierung des "Selbst" - Wurzeln und Erscheinungsformen (5/02)
- Nr.203 S.Eifler: Finders are Keepers - Empirical Examinations of Criminal Opportunities using Scenario Techniques (8/02)
- Nr.204 I.Grau, J.Doll: Attachment and Equity (11/02)
- Nr.205 R.Niketta: "11. September 2001: War was?" Konstruktion einer Skala zur Messung der Angst vor terroristischen Bedrohungen (2/03)
- Nr.206 S.Eifler, A.Kimmel: "Günstige" und "ungünstige" Gelegenheiten zu kriminellen Handlungen - eine Anwendung der Conjoint-Analyse (5/03)
- Nr.207 I.Grau: Längsschnittliche Entwicklung partnerschaftlicher Nähe (8/03)
- Nr.208 S.Eifler, C.Bentrup: Zur Validität von Selbstberichten abweichenden und hilfreichen Verhaltens mit der Vignettenanalyse (11/03)