

MinRat Dr.Harald AIGNER

Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur
Abt.V/4 (Schulpsychologie-Bildungsberatung)
A-1014 Wien, Freyung 1, Tel +43-1-53120-2581 Fax 2599
email: harald.aigner@bmbwk.gv.at

Wahrnehmung anderer Personen- soziale Wahrnehmung

Definition

"Unter Personenwahrnehmung versteht man jene Prozesse, die zur Bildung von Meinungen und /oder Bewertungen(Einstellungen) anderen Personen gegenüber führen. Auf Grund wahrgenommener oder oft nur angenommener Äußerungen und Handlungen von Menschen gelangt man zu Meinungen über seine Absichten, Einstellungen, Eigenschaften und seine momentane Stimmung" (Herkner, 1990).

Allgemeines

Soziale Beziehungen beginnen mit der Wahrnehmung einer anderen Person. Wir beobachten und beurteilen ihre Eigenarten, bemühen uns die Absichten zu entdecken und entwickeln Annahmen über ihr wahrscheinliches Verhalten. Unsere Erwartungen finden wir manchmal bestätigt. Werden sie nicht bestätigt, suchen wir nach Gründen, ändern unsere Sichtweisen oder sind verunsichert. Unser eigenes Verhalten ist oft eine Folge dieser Einschätzung der anderen Person. Ständig laufen unbewusste und bewusste Prozesse ab, die die Personwahrnehmung dadurch beeinflussen, dass sie die hintergründig wirksamen Einstellungen den Menschen oder bestimmten Personen gegenüber konstituieren und unter bestimmten Bedingungen zu deren Veränderung beitragen, und dass sie den eigenen Gefühlen, Wünschen und Absichten zum Durchbruch verhelfen wollen(implizite Persönlichkeitstheorie). Zwischen Wahrnehmenden und Wahrgenommenen entsteht eine doppelte Interaktion, eine gegenseitige Beeinflussung.

De Charms(1968):"Eine Person zu kennen, bedeutet eigentlich nicht, auf konstante Wahrnehmungsaspekte dieser Person zu reagieren, sondern heißt vielmehr zu lernen, auf Grund der angesammelten Kenntnisse über die von der betreffenden Person ausgeübten Rollen und ihrer dispositiven Eigenschaften, wie Motive und Absichten, ihr Verhalten vorauszusagen. Einen anderen Menschen zu kennen, bedeutet nicht, ihn ein für allemal erfasst zu haben, denn die Kenntnis von einer anderen Person impliziert einen ständig wechselnden, niemals endenden Prozess des Kennenlernens. Dabei spielen sowohl Aspekte des Wahrnehmens als auch des Erkennens eine Rolle. Kurz gesagt, kann man voraussetzen, dass weder der Wahrnehmende noch der Wahrgenommene, weder der Erkennende noch der Erkannte stillstehen. Weitaus bedeutender ist vielmehr die Annahme, dass beide Teile im Verlaufe der Interaktion verändert werden." (in Mann, 1974)

Sensitivität und Menschenkenntnis

Ob das qualitative Ergebnis der Beurteilungsakte über andere Personen durch allgemeine Fähigkeiten bestimmt wird, ist eine permanente Fragestellung in Forschungsarbeiten. Es kristallisieren sich zwei verschiedene Arten von Beurteilungsfähigkeiten heraus: 1) generelle Sensitivität basierend auf dem Wissen, wie sich Menschen im Allgemeinen verhalten. Erforderlich dazu sind die exakte Wahrnehmung sozialer Normen und Trends in der Gesellschaft. 2) interpersonelle Sensitivität als die Fähigkeit wahrzunehmen, wie sich eine bestimmte Person in einer spezifischen Situation oder Interaktion fühlt, auch als Menschenkenntnis bezeichnet (zit. aus Mann, 1974).

Welche Merkmale weist ein "guter" Beurteiler auf? Gute Beurteiler besitzen gewöhnlich höhere Intelligenz, gutes schlussfolgerndes Denken, hohe Interpretationsfähigkeiten, Reife und Erfahrung. Sie sind sozial umgänglich, emotional gefestigt, unparteiisch, besitzen große Selbsteinsicht, kognitive Komplexität und Toleranz gegenüber Uneindeutigkeit.

Urteile können außerdem durch die Art der Beziehung verzerrt und durch emotionale und körperliche Zustände beeinflusst werden.

Kognitive Prozesse

Selektion und Inferenz

Während des Wahrnehmungsaktes laufen zwei steuernde Prozesse ab: Selektion und Inferenz (Bruner in Herkner, 1990). Durch die Selektion wird nur ein kleiner Teil des gesamten Reizspektrums erfasst und verarbeitet, d.h. nicht alle Verhaltensweisen eines Menschen werden in die Bewertung miteinbezogen. Die Inferenz bedeutet, dass man über die tatsächlich gegebene Information hinausgeht und unbewusst Schlüsse auf weitere nicht beobachtbare oder nicht beobachtete Eigenschaften der Person zieht, z.B. aus dem Gesichtsausdruck wird auf Stimmungen oder Persönlichkeitseigenschaften geschlossen. Auch die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Nation zieht ähnliche Phänomene wie Selektion und Inferenz nach sich. Die Kategorisierung führt in der Regel zur Akzentuierung, d.h. einerseits werden Unterschiede innerhalb der Kategorie (Gruppe, Nation, Rasse) unterschätzt, andererseits werden Unterschiede zwischen Kategorien überschätzt. Man spricht in diesem Zusammenhang von Vorurteilen bzw. stereotypen Vorstellungen.

Im Allgemeinen werden bei der Personenwahrnehmung nur wenige Informationen verarbeitet.

Kombination von Bewertungen

Meistens werden Menschen durch mehrere Merkmale charakterisiert. Die globale Einstellung entsteht dann durch die Kombination der Bewertungen der Einzelmerkmale. Herkner (1990) hat die wissenschaftlichen Befunde dazu in 4 Kategorien zusammengefasst:

1) Summen- und Durchschnittsmodell

Das Summenmodell besagt, dass die Gesamtbewertung durch Addition der Einzelbewertungen entsteht. Dagegen nimmt das Durchschnittsmodell an, dass die Gesamteinstellung der arithmetische Mittelwert der Einzelbewertungen ist. Die

Forschungsergebnisse sprechen eher für das Durchschnittsmodell: Bei neutraler Einstellung einer anderen Person gegenüber und durch Hinzufügen eines stark positiven Merkmales, entspricht die Gesamteinschätzung dem Mittelwert aus beiden Bewertungen (= mäßig positiv). Durch Hinzufügen eines weiteren positiven Merkmales steigt die positive Einschätzung wiederum an (arithmetischer Mittelwert aus 3 Einschätzungen). Für die Gesamteinschätzung ist im Durchschnittsmodell die Anzahl der Merkmale gleichgültig (Kurzfristige Einflüsse wie z.B. interaktive Rückmeldungen zur eigenen Person oder zum eigenen Verhalten zeigen allerdings oft additive Wirkung- siehe Asch- Experiment).

2) Negativitätstendenz

Negative Einzelmerkmale und Einzelinformationen beeinflussen eine Gesamtbewertung stärker als positive d.h. negativen Aspekten wird mehr Gewicht beigemessen als positiven. Die Negativitätstendenz zeigt sich bei Vorliegen folgender Bedingungen: In einer durch Wahrnehmungsselektion, Positivitätsprinzip, Konsistenzstreben etc. vorwiegend positiv gesehene Welt sind negative Aspekte selten, störend und auffällig. Sie werden deshalb stärker gewichtet als positive. Negative Handlungen sind aufschlussreicher, weil sie naturgemäß selten belohnt und trotz Bestrafungen ausgeführt werden. Durch das Vergrößerungsprinzip unterstützt, erlauben sie eher Schlüsse auf hintergründige Dispositionen.

3) Reihenfolgeeffekte

Die Reihenfolge, in der Informationen aufgenommen werden, beeinflusst sowohl Inferenzprozesse (unbewusste Schlüsse auf weitere Eigenschaften) als auch die Bewertung einer Person. Wenn z.B. die Beschreibung einer Person aus drei positiven und drei negativen Merkmalen besteht, kann in Abhängigkeit von der Reihenfolge der Darbietung die Gesamtbeurteilung entweder positiv oder negativ ausfallen. Es trägt also die zuerst aufgenommene Information mehr zum Gesamturteil bei als die später einlangenden (Erster Eindruck; primacy effect). Der Beitrag der Einzelmerkmale zum Gesamteindruck wird umso geringer, je später sie auftreten.

Wenn zwischen den Informationen über andere Personen ein längerer Zeitraum liegt, wird aus dem Anfangseffekt ein Endeffekt (recency effect). Die zuletzt aufgenommenen Informationen über andere Menschen bestimmen dann die Gesamtbeurteilung. Erklärung: Je größer der Zeitabstand zwischen den Mitteilungen (auch wenn sie gegensätzlich sind) ist, desto größer ist der Einfluss der letzteren auf die Urteilsbildung.

Während Summen/Durchschnittsmodell, Negativitätseffekt und Positionseffekt sich in der interpersonellen Wahrnehmung und Urteilsbildung als datengestützt erweisen, wird über die Kategorisierung ein vereinfachtes Verfahren der Personenbeurteilung wirksam. Fiske & Pavelchak (1986) nehmen an, dass der datengesteuerte Bewertungsprozess nur unter zwei Bedingungen gewählt wird 1. eine Bewertung ist mangels einer Kategorie nicht möglich und 2. eine genauere Analyse ist z.B. wegen der persönlichen Bedeutsamkeit des Gesamturteils erforderlich (zit. in Herkner, 1990).

4) Bewertung auf Grund von Kategorisierung

Die zu beurteilende Person wird einer Kategorie (z.B. Beruf, Gruppe, Organisation, Nation) zugeordnet, und die bereits (unbewusste) vorhandene Bewertung dieser Kategorie wird auf die jeweilige Person projiziert.

Genauigkeit der Personenwahrnehmung

Gibt es gute und schlechte Menschenkenner? Cronbach(1955) hat die Genauigkeit/Ungenauigkeit der Urteile in vier Komponenten zerlegt(zit. in Herkner, 1990):

1. Konstanter Fehler- der Beurteiler schätzt alle Personen um einen konstanten Betrag zu hoch ein(z.B. Intelligenz). Die Relation(Rangreihe) zwischen den eingeschätzten Personen wird richtig beurteilt.
2. Variabilität- der Beurteiler schätzt die Streuung falsch ein, tendiert zu Extremurteilen. Die Rangordnung wird richtig wiedergegeben, der Durchschnitt richtig beurteilt.
3. Stereotype Genauigkeit- eine Gruppe wird bei einem bestimmten Merkmal durchschnittlich richtig eingeschätzt, jedoch keine Differenzierung zwischen den Gruppenmitgliedern getroffen.
4. Differenzielle Genauigkeit- die Unterschiede zwischen den Personen werden richtig wahrgenommen.

Die eingangs gestellte Frage kann noch nicht befriedigend beantwortet werden.

Die Forschung hat noch weitere fünf Beurteilungsfehler identifiziert:

1. Halo- oder Hofeffekt: Tendenz, eine bestimmte Person in Hinblick auf mehrere Eigenschaften ähnlich zu beurteilen, und zwar auf Grund ihres "guten" oder "schlechten" Eindrucks(positiver Eindruck= andere gute Eigenschaften).
2. Logischer Irrtum: Bestimmte Eigenschaften treten im Allgemeinen gemeinsam auf(z.B. gütig- warmherzig- ehrlich)
3. Mildeffekt: Allgemeine Tendenz mancher Beurteiler andere günstiger zu beurteilen.
4. Projektive Ähnlichkeit: Tendenz, anderen die Eigenschaften zuzuschreiben, die man selbst für sich in Anspruch nimmt.
5. Stereotypisierung: Tendenz, Menschen die Merkmale des typischen Angehörigen einer Gruppe oder sozialen Schicht zuzuschreiben.

Das soziale Stereotyp

Allgemeines

Von manchen Menschen wissen wir nur, dass sie z.B. Lehrer, Arzt, Ministerialbeamter, Wiener oder Deutscher sind. Wenn darüber hinaus keine zusätzlichen Informationen vorhanden sind, bekommt eine solche Information einen hohen Stellenwert bei der Personenbeurteilung. Beim Beurteiler laufen dann Kategorisierungsprozesse ab. Beinahe jeder Mensch benutzt ein ganzes Netzwerk von Typisierungen. "Die Geamtheit dieser Typisierungen bildet ein Bezugssystem, mit dessen Hilfe nicht nur die soziokulturelle, sondern auch die physikalische Welt zu interpretieren ist, ein Bezugssystem, das trotz seiner Unstimmigkeiten und seiner inhärenten Undurchsichtigkeit ausreichend integriert und transparent ist, zur Lösung der meisten anstehenden praktischen Probleme benutzt zu werden."(Schutz, zit. in Secord & Backman, 1976)

Die Einordnung von Menschen in Typen ist nützlich und ökonomisch. Niemand kann in seinen Reaktionen auf andere Personen deren gesamte Einzigartigkeit berücksichtigen. Die Stereotypisierung von Menschen mag zwar für den Beurteiler

vorteilhaft sein, sie weist jedoch auch Unschärfe und Fehler auf und ist der betroffenen Person gegenüber manchmal inadäquat und ungerecht.

Definition

Der Terminus Stereotyp wird bei Irle(1975) als Urteils- Simplifizierung verstanden. Der Wahrnehmende bzw. Erkennende bedient sich eines quasi- ökonomischen Sparsamkeitsprinzips. Erleichtert wird die Orientierung, indem mit Hilfe einer Selektion von wenigen Signalen aus allen die komplexe Wahrnehmungssituation verarbeitet wird. Stereotype sind somit Einstellungen, die die Aufmerksamkeit auf bestimmte Klassen von Informationen richten und von anderen wegrichten(Irle, 1975). Die Stereotypisierung bringt zwei Effekte hervor, eine Dichotomisierung und eine Generalisierung d.h. der Unterschied zwischen den Kategorien(Gruppe, Organisation, Nation) wird größer, der Unterschied innerhalb der Kategorie kleiner. Auf die Beurteilung von "Negern" und "Weißen" übertragen, bedeutet dies, dass je größer das Vorurteil gegen "Neger" als ethnische Gruppe ist, umso "schwärzer" werden sie gesehen und umso "weißer" werden "Weiße" gesehen.

Stereotypisieren ist nach Secord & Backman(1976) durch drei Kennzeichen zu identifizieren: 1) Feststellen der passenden Personenkategorie 2) Einigkeit über das Zuordnen einer Reihe von Persönlichkeitseigenschaften zu dieser Personenkategorie und 3) Zuweisen dieser Eigenschaften an jede Person, die der betreffenden Kategorie angehört.

ad 1) Menschliche Eigenschaften unterscheiden sich in ihrer Beobachtbarkeit. Trotzdem wählt der Beurteilende bestimmte Eigenschaften(z.B. körperliche; Mitgliedschaft in Gruppen, Organisationen; bestimmte typische Verhaltensweisen) zur Konstituierung der Personenkategorie aus und ignoriert andere. Campell und Levine haben die Vermutung geäußert, dass eine Eigenschaft desto wahrscheinlicher in der stereotypen Vorstellung von der jeweiligen Fremdgruppe auftaucht, je größer der Kontrast zwischen den zwei Gruppen in dieser Eigenschaft ist(zit. aus Secord & Backman, 1976).

ad 2) Die Definition des Stereotyps impliziert, dass jene, die man in dieselben Stereotypenkategorien einordnet, relativ gut in den Eigenschaften übereinstimmen, die direkt zum Stereotyp gehören. Sie sollen auch in anderen Eigenschaften eher ähnlich sein.

ad 3) Es genügt offenbar, einer bestimmten Gruppe oder Nation anzugehören, um von Mitmenschen in bestimmter Weise beurteilt zu werden. Diese Beurteilung verfestigt sich umso mehr, wenn zusätzliche Informationen oder der persönliche Kontakt fehlen.

Entwicklung von Stereotypen

Campell & Levine(1965) haben einige Theorien zum Problem des Ethnozentrismus(Die Tendenz, sich für gut, moralisch und tugendhaft zu halten und Außengruppen für schlecht, unmoralisch und bedrohlich) kritisch gesichtet und eine Übersicht erstellt(vereinfachte Darstellung):

1) Je größer der tatsächliche Unterschied zweier Gruppen hinsichtlich eines bestimmten Merkmales, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Merkmal im Stereotyp der jeweiligen Gruppe erscheint.

2) Wirkliche Differenzen spielen für das Stereotyp mit zunehmender Häufigkeit der Beobachtung der Außengruppe in der Interaktion mit dieser eine immer größere

Rolle. Das impliziert, dass weniger distante Gruppen exakter stereotypisiert werden. Deshalb nimmt der Inhalt von Stereotypen umso mehr den Charakter von Projektionen an und verliert umso mehr an Exaktheit, je entfernter und unbekannter die Außengruppe.

3) Merkmalsunterschiede bei Inter-Gruppen-Interaktionen zeigen sich am deutlichsten und am genauesten im Stereotyp über die jeweils andere Gruppe.

4) Von den Merkmalsunterschieden mit ungefähr gleicher Ausprägung werden die am ehesten bemerkt und zu stereotypen Vorstellungen verarbeitet, die für die Bedürfnisse und Wünsche der Gruppe relevant sind.

5) Besteht erst einmal ein Unterschied, sei es im Stereotyp, sei es in der Wahrnehmung, dann bedarf es nur einer geringen tatsächlichen Differenz, um diesen Unterschied aufrecht zu erhalten oder neu zu bilden.

6) Diejenigen Merkmale, die innerhalb der eigenen Gruppe übereinstimmend auf starke Ablehnung stoßen, finden sich mit großer Wahrscheinlichkeit in den Stereotypen der Außengruppe wieder.

Avigdor(1953) hingegen vertritt die Ansicht, dass bei Feindseligkeiten zwischen zwei Gruppen die Unterschiede in den negativen Merkmalen betont und die Unterschiede in den eher positiven eliminiert werden. Bei Kooperation zwischen den Gruppen werden die Stereotype in eine positive Richtung verzerrt. Sobald über Kooperation und Konflikt entschieden ist, ist eine Vorhersage darüber möglich, welche Eigenschaften in das Stereotyp aufgenommen werden.

Stabilität von Stereotypen

Längsschnittuntersuchungen zeigen eine Dauerhaftigkeit bzw. Änderungsresistenz der Nationenstereotype. Die größten Übereinstimmungen über den Zeitraum 1932-1969 sind bei den Stereotypen "Amerikaner und Russen" aufgefallen (Untersuchung der UNESCO). Wenn sich Stereotypen langfristig verändern, sind sie zwar in ihrer Eigenschaftsstruktur ziemlich ident, jedoch ändert sich die Konnotation der Zuschreibungen.

Prozesse beim Stereotypisieren

Die meisten Stereotype stellen eine Kombination von positiven und negativen Charaktereigenschaften dar, sind also nicht einseitig günstig bzw. ungünstig. Der Zusammenhang zwischen günstigen und ungünstigen Eigenschaften, die einer Gruppe, Organisation oder Nation zugeordnet werden, wird dadurch beeinflusst, dass ungünstige Eigenschaften der eigenen Gruppe, Organisation oder Nation sich mit gewisser Wahrscheinlichkeit bei der Beurteilung einer Fremdgruppe wieder finden. Auffallend ist, dass negative Eigenschaften, die von anderen zugeschrieben werden, positiv umgedeutet werden z.B. snobistisch- zurückhaltend; kalt, unfreundlich- respektvoll; zudringlich- gesellig; anmaßend-offenherzig). Besitzen zwei Gruppen dieselben Eigenschaften werden für die Fremdgruppe oft negativ gefärbte Ausdrücke verwendet z.B. Stolz zu Egoismus; Loyalität zu Sippenhörigkeit oder Egoismus

Die Stärke eines Stereotyps bei der Beurteilung anderer Gruppen, Organisationen oder Nationen hängt unmittelbar von der Stärke der begleitenden Emotion ab.

Weiters besteht die Tendenz, das Stereotyp mit zusätzlichen Merkmalen anzureichern bzw. zu ergänzen und zu vervollständigen (Bündelung von Merkmalen).

Richtigkeit und Fehlerhaftigkeit der Stereotype

Die Ungenauigkeit eines sozialen Stereotyps folgt aus der Tatsache, dass für das Zuweisen der Eigenschaften die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Kategorie ausreicht. Je geringer die Information über einen zu Beurteilenden ist, desto stärker wirkt, falls dies die einzige Information darstellt, das Gruppen-, Organisations-, oder Nationensstereotyp d.h. die Wahrnehmung von individuellen Unterschieden bzw. Merkmalen wird unterdrückt. Stereotypen haben oft einen wahren Kern. Die einer sozialen Einheit zugewiesenen Merkmale können bis zu einem gewissen Grad tatsächlich vorhanden sein, weil die Gesellschaft wiederum Bedingungen schafft, welche das Auftreten der Stereotypen-Merkmale begünstigt (Zirkuläre Prozesse; Erwartungseffekte).

Das Vorurteil

Allgemeines

In der Sozialpsychologie sind Einstellungen zu ethnischen Minderheiten intensiv erforscht worden. Besonders im Anglo-amerikanischen Raum sind verstärkt Untersuchungen und Feldstudien zu Konflikten zwischen Gruppen, zu Cliquenstreitigkeiten zwischen primitiven Stämmen und Kriegen zwischen Nationen durchgeführt worden. Als Grundfragen sind immer wieder die Bedingungen unter denen ungünstige Einstellungen gegenüber anderen Gruppen, Organisationen und Nationen entstehen, wodurch ungünstige und günstige Einstellungen aufrechterhalten werden und wie ungünstige Einstellungen in eine günstige Richtung verändert werden können, formuliert worden.

Definition

"Vorurteil ist eine Einstellung, die einen Menschen prädisponiert, von einer Gruppe oder ihren einzelnen Mitgliedern in günstiger oder ungünstiger Weise zu denken; eine Einstellung, die einen Menschen prädisponiert, wahrzunehmen, zu fühlen und zu handeln" (Secord & Backman, 1976). Der Ausdruck "Vorurteil" betont den emotionalen, wahrnehmungsmäßigen und kognitiven Gehalt der inneren Prädispositionen und Erfahrungen des Individuums. Das Verhalten muss nicht notwendigerweise mit diesen Erfahrungen übereinstimmen. Als Maße für die Stärke von Vorurteilen können tatsächlich ausgedrückte Emotionen oder die Konsistenz dieses Ausdrucks in verschiedenen Situationen herangezogen werden, am häufigsten jedoch der Grad von positivem (oder negativem) Gefühl gegenüber einer ethnischen Gruppe. Herkner betrachtet Vorurteile als negative, abwertende Einstellungen, deren Objekte Außengruppen sind (Spezialfall ist die Minorität). Die kognitive Komponente der Vorurteile- das subjektive Wissen bzw. die Meinungen über die Außengruppe- wird s.o. Stereotyp genannt.

Soziale Vorurteile sind nach Irlle extrem änderungsresistent, sind insofern stereotyp, als sie bei hoher Verschiedenartigkeit der Situationen minimale Verschiedenartigkeit der Urteile zeigen und auf umfangreichere, soziologisch definierte Klassen von Personen bezogen sind.

"Vorurteile beinhalten immer Gefühle und ein System mehr oder weniger deutlicher stereotyper Überzeugungen" (Saenger zit in Six, 1992).

Abschließend sei noch Allport(1971) zitiert, der im Vorurteil eine ablehnende oder feindselige Haltung gegen eine Person, die zu einer Gruppe gehört, sieht; einfach deswegen, weil sie zu dieser Gruppe gehört und deshalb dieselben zu beanstandenden Eigenschaften haben soll, die man dieser Gruppe zuschreibt.

Diskriminierung

Mit dem Vorurteil ist auf der Handlungsebene die Diskriminierung von Personen, Gruppen, Organisationen und Nationen eng verknüpft.

Unter Diskriminierung ist die ungerechte Behandlung von Menschen, von denen die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe angenommen wird, zu verstehen. Die Diskriminierung ist der offen zu Tage tretende Ausdruck von "Vorurteil". Als Indikatoren für Diskriminierungen sind u.a. verbale Beleidigungen in der Öffentlichkeit, Kontaktmeidung, Boykott, Unterbezahlung, Gettoisierung und offene Aggression, wie Lynchjustiz, Rassenunruhen und Gewaltaktionen, anzuführen.

Entstehung von Vorurteilen

Eine kurze Zusammenstellung der theoretischen Zugänge zur Entstehung von Vorurteilen aus entwicklungspsychologischer, soziologischer und soziokultureller, psychodynamischer und kognitionspsychologischer Sicht hat Six(in Handwörterbuch Psychologie, Hrsg. Asanger & Wenninger; Psychologie Verlags Union, 1992) vorgelegt:

1. Aus entwicklungspsychologischer Sicht wird die Entstehung von Vorurteilen in Form von Stufen- und Phasenmodellen konzipiert. Ethnische Vorurteile entwickeln sich in acht aufeinander folgenden, sich überlappenden Stufen(Katz, 1976):
 - (1) erste Wahrnehmung ethnischer Unterschiede etwa mit drei Jahren;
 - (2) rudimentäre Begriffe zur Unterscheidung, meist von den Eltern stammend;
 - (3) begriffliche Differenzierung, einschließlich der Lernerfahrungen;
 - (4) erstes Verständnis für Stabilität und Variabilität von Merkmalen;
 - (5) Lernen der Zugehörigkeit zu Gruppen mit ca. 5 Jahren;
 - (6) Kategorisierung von Personen, die nicht zur eigenen Gruppe gehören und Differenzierung zwischen Angehörigen verschiedener Gruppen;
 - (7) kognitive Verankerung der Vorurteile;
 - (8) Stabilisierung der Vorurteile und Identifikation mit den Vorurteilen der eigenen Gruppe.
2. Soziologische und soziokulturelle Theorien betrachten Vorurteile als Resultat der Ungleichverteilung von Macht und Interessen. Damit werden diskriminierende Verhaltensweisen gerechtfertigt. Nach Sherif(1966) führen konfliktbehaftete Gruppeninteressen um knappe Ressourcen zu wechselseitigen Bedrohungen und feindseligen Einstellungen.
3. Psychodynamische Ansätze gehen von einer generellen ethnozentrischen Reaktionsbereitschaft aus. Wenn politische, ökonomische und soziale Überzeugungen das Ergebnis bestimmter Konstellationen von Es, Ich und Über- Ich sind, auch entstanden durch Erziehungspraktiken, können diese zu einer vorurteilsvollen Persönlichkeitsentwicklung führen.
4. Kognitive Erklärungsansätze zeigen, dass bei vorgegebenen Kategorien die Unterschiede innerhalb minimiert werden, während die Differenzen zwischen den Kategorien maximiert werden.

In der Theorie der sozialen Identität wird davon ausgegangen, dass Personen ihre Umwelt anhand unterschiedlicher Merkmale (z.B. Geschlecht, Beruf, Religion, Freizeitinteressen,...) in verschiedene soziale Kategorien einteilen und selbst Mitglieder von Kategorien bzw. Gruppen sind. Über soziale Vergleichsprozesse werden Informationen über die eigene Position und die eigene Gruppe gewonnen. Vornehmlich wird im Vergleich mit anderen Gruppen nach solchen Merkmalen gesucht, die sich von den Angehörigen anderer Gruppen wirkungsvoll unterscheiden. Dieser Prozess der Abgrenzung stabilisiert Differenzen und fördert die Bildung von Vorurteilen und diskriminierenden Verhaltensweisen.

ad 3) Vorurteile können manchmal als Einstellungen zur Ich-Verteidigung wirksam werden. Der Mensch erkennt nur ungern die Existenz tief verwurzelter Minderwertigkeitsgefühle und von Impulsen zu Aggression und Gewalt an. Indem diese bewusst unakzeptierbaren Motive auf eine passende soziale Gruppe projiziert werden, gelingt es, diese Motive nicht als Teil seiner selbst wahrnehmen zu müssen und abzuspalten. Die Vorurteilseinstellungen beinhalten oft die Zuschreibung unerwünschter Eigenschaften auf verschiedene Minderheitengruppen z.B. wer Gewalttätigkeit, Geiz, Unordentlichkeit, Arbeitsscheu, etc. anderen verstärkt zuschreibt, kann sich vormachen, dass der andere diese negativen Eigenschaften besitzt, um damit eher von sich selber abzulenken. Feindselige und vorurteilsbehaftete Einstellungen können für den Einzelnen emotional befriedigend, entlastend sein und bei geringem Selbstwertgefühl selbsterhöhend wirken. Aufgestaute unangenehme Gefühle wie Aggression und Hass können auf Sündenböcke, die schwach, zahlenmäßig gering, anonym und die sich vermeintlich nicht wehren können, übertragen werden.

Vorurteile als Ich-Verteidigungsmuster entstehen im Allgemeinen durch massive Frustrationen im Bereich des Trieberlebens (Bedrohung primärer und sekundärer Lebens- Bedürfnisse).

Maslow (1954/1981) baut seine Werte- bzw. Bedürfnis- Hierarchie mit sechs Grundstufen von Bedürfnissen auf:

- (1) physiologisch- biologische wie z.B. Ernährung, Sexualität, Gesundheit
- (2) Sicherheits- wie z.B. Schutz, Hilfe und Unterstützung
- (3) sozial- emotionale wie z.B. Geborgenheit, Sozialkontakt
- (4) Ich- wie z.B. Ansehen, Prestige
- (5) Selbstverwirklichungsbedürfnisse wie z.B. Arbeitsumgebung und Arbeitsinhalt, Sinnerfüllung
- (6) Bedürfnis nach Transzendenz

Die Bedrohung wesentlicher Bedürfnisse des Menschen begünstigt die Entstehung von negativen Vorurteilen und in Folge von Diskriminierungen.

Eine weitere Quelle für vorurteilsbehaftete Einstellungen stellt die Machtausübung innerhalb der Familie dar. Strenge, strafende Väter bzw. eine autoritäre Familienstruktur bilden häufig den Nährboden für stereotype und rigide Denk- und Verhaltensmuster. Die Welt wird als fortlaufender Kampf gesehen, in der die "Schwachen" von den "Starken" unterdrückt werden. Es entsteht die Neigung, Minderheiten auszugrenzen, um diese besser angreifen zu können, einem extremen Konservatismus zu huldigen und Feindbilder aufzubauen.

Vorurteile dienen nicht nur zur psychodynamischen Auflösung unakzeptierter Impulse und Ängste, sondern sind auch Nebenprodukt der Identifikation mit der eigenen Gruppe und der eigenen Sozialisation. Die Werte und Normen der sozialen

Bezugsgruppe("ingroup") werden oft unreflektiert übernommen und gegenüber anderen sozialen Einheiten("outgroup") verteidigt und beschönigt.

Weiters können Vorurteile durch Statusbedrohung, Unsicherheit nach Versagenserlebnissen sowie Wettbewerb und Kritik von anderen entstehen.

Aufrechterhaltung von Vorurteil und Diskriminierung

Eingangs ist auf die Stabilität der Vorurteile, aber auch der Stereotypen hingewiesen worden. Es ist sicher von Interesse, welche Voraussetzungen und Bedingungen für diese Resistenz verantwortlich sind. Die vielfältigen Beeinflussungsfaktoren lassen sich auf den Ebenen der Sozialstruktur, der individuellen Persönlichkeitsdynamik und der Kultur beobachten(Secord & Backman, 1976):

Faktoren der Sozialstruktur

(1) Konformität mit der Vorurteilsnorm: Das bedeutet, dass sobald sich das Vorurteil und die Diskriminierung gegen eine Außengruppe etabliert hat, sich die begleitenden Einstellungen, Gefühle und Verhaltensweisen gegenüber der Außengruppe zu sozialen Normen entwickeln. Die sozialen Normen haben für die Innengruppe Verpflichtungscharakter. Dadurch weisen Personen, die mehr Konformität mit Normen der sozialen Bezugsgruppe zeigen, eine deutlichere Tendenz zu Vorurteilen auf. Dies deshalb, weil die Abweichung von der Norm mit Missbilligung und anderen Sanktionen durch die eigene Bezugsgruppe beantwortet werden würde.

(2) Interaktions- Muster: Vorurteil und Diskriminierung schaffen bestimmte Interaktionsmuster, die die Kohäsion innerhalb der Bezugsgruppe erhöhen, die Macht der Gruppe nach außen hin stärken und die Gruppenmitglieder verstärkt aneinander bindet. So wirken sich die internen Interaktionsmuster reduzierend auf die Interaktion mit Fremdgruppen aus. Neben die häufig kognitive, emotionale und verhaltenslenkende Abhängigkeit kann auch eine wirtschaftliche Abhängigkeit treten. Durch diese wirtschaftliche Abhängigkeit wird der Konformitätsdruck noch dramatisch erhöht.

(3) Unterstützung durch die Führung: Vorgesetzte, "Führer", Leitbilder, die Vorurteile und Diskriminierung unterstützen und entsprechende Normen billigen, tragen wesentlich zur Aufrechterhaltung negativer Einstellungen jedweder Fremdgruppe gegenüber bei.

(4) Unterstützung aus der unmittelbaren Umgebung: Wo bereits Vorurteile und Diskriminierung weit verbreitet sind, sind auch soziale Bedingungen und Kategorisierungen anzutreffen, die die vorurteilsbehafteten Einstellungen zusätzlich unterstützen(z.B. Gettoisierung der Fremden mit "Überfremdungsgefühlen" der noch vorhandenen ursprünglichen Bewohner als Minderheit mit stark ausgeprägten und immer wieder "bestätigten" negativen Einstellungen gegenüber den "Eindringlingen").

(5) Wechselwirkungseffekte zwischen Vorurteil und Reaktion der Betroffenen: Viele durch vorurteilsbehaftete Einstellungen Betroffene zeigen als Reaktion den persönlichen Rückzug von tatsächlichen und vermeintlich negativ eingestellten Personen. Auf Grund dessen werden sie dann der Segregation, der Unfähigkeit, sich anzupassen bzw. des übertriebenen Volks- und Kulturbewusstseins bezichtigt. Eine kulturelle und persönliche Bereicherungsmöglichkeit wird nur selten gesehen. Der Kontakt zu "dem anderen" wird nur selten gesucht, eher peinlich vermieden.

Individuelle Prozesse

Während die Sozialstruktur die Angriffs- Ziele für Vorurteile und Diskriminierung mitbestimmt und auch verfestigt, geht es im Bereich der Einzelpersonlichkeit vornehmlich um psychodynamische, pädagogische, lerntheoretische und ökonomische Ursachen der Aufrechterhaltung.

(1) Frustration und Aggression: Wie bereits dargestellt, erfüllen Sündenböcke die Funktion, von eigenen Enttäuschungen und uneingestandenem Triebwünschen abzulenken. "Es gibt eine Menge Forschungshinweise darauf, dass das Blockieren von zielgerichtetem Verhalten oft feindselige Impulse im Individuum schafft. In vielen Fällen kann diese Feindseligkeit nicht gegen die Quelle der Frustration gerichtet werden; es gibt entweder keinen menschlichen Urheber, oder der Urheber ist unbekannt oder zu mächtig, als dass man ihn treffen könnte... Die Feindseligkeit kann unter solchen Umständen aufgestaut werden, oder sie kann gegen sich selbst gerichtet werden oder gegen irgendein Ersatzziel, welches zugänglich ist oder weniger in der Lage, zurückzuschlagen. Mit anderen Worten, eine "freischwebende", ungerichtete Feindseligkeit kann aus Frustration entstehen, wenn die eigentlich frustrierende Person nicht attackiert werden kann; oft begünstigt das soziale Umfeld die Übertragung dieser Feindseligkeit auf Angehörige von Minoritätsgruppen"(Simpson & Yinger, 1958 in Secord & Backman, 1976). Wie experimentelle Untersuchungen zeigen, haftet Sündenböcken ein gewisses Odium der wahrscheinlichen Auswahl und Zuordnung dieser belastenden Rolle an.

(2) Ökonomische- und Statusvorteile: Unter harten Wettbewerbsbedingungen ist die Tendenz, Schuldige für den eigenen Misserfolg zu suchen und zu identifizieren ziemlich groß. Man bedient sich dabei gerne irgendwelcher Außenfeinde, projiziert den eigenen Misserfolg in teilweise irrationaler Weise auf andere, um im Konkurrenzkampf zu bestehen. Die eigene Reputation bzw. Stellung im Wirtschaftssystem wird mit Mechanismen der Verachtung und Herabsetzung auf Kosten aller Fremden und Bedrohenden aufrecht erhalten.

(3) Bedürfnisse der Persönlichkeit: Zu den Persönlichkeitsbedürfnissen, die Vorurteile stützen können, zählt die Intoleranz gegenüber Mehrdeutigkeit von Situationen(z.B. Tendenz zur Dichotomisierung "gut- schlecht"). Das Vorurteil erfüllt eine vereinfachende Erklärungs- Funktion: Ein Österreicher, der seine Arbeit verloren hat und nur schwer eine andere findet, mag zum Beispiel zur Ansicht kommen, dass die Ursache seiner Schwierigkeiten das Einströmen illegaler "Gastarbeiter" ist oder durch den freien Personen- und Dienstleistungsverkehr der Europäischen Union bedingt wird.

(4) Autoritäre Persönlichkeit: Vielfach erziehungsbedingt, ist die Äußerung von Aggression und Unzufriedenheit verboten gewesen. Dominanz der Erwachsenen, Unterwerfung und Disziplin in der Familie verursachen in hohem Maße repressive Mechanismen zur Verschleierung seiner eigenen Aggressionen. Die angesprochenen Mechanismen führen zu einem Mangel an Selbstreflexion und zu starren Einstellungen gegenüber Interaktionen mit anderen Menschen. Macht, Status und Dominanz bereiten bei Bedrohung jenes Feld auf, das oft unter Sanktionierung der Gesellschaft feindselige Einstellungen "andersartigen Menschen, Gruppen, Organisationen und Nationen" gegenüber begünstigt. Mangelnde Offenheit

nimmt die Möglichkeit, das Andersartige, das Neue und Ungewöhnliche im Menschen zu entdecken.

(5) Einstellungskonsistenz: Das Individuum strebt nach einem Zustand von Konsistenz zwischen Gefühl, Kognition und Verhaltensdispositionen. Infolgedessen leisten die konsistenz- bewahrenden Kräfte gegen jede Veränderung Widerstand. Inkonsistente Handlungen einer "Fremdgruppe" werden mit hoher Wahrscheinlichkeit abgewehrt, uminterpretiert oder verzerrt aufgefasst (konkret bedeutet das, dass freundliches Verhalten nur Probleme schafft; in der Person selber, wegen der Dissonanz zwischen Einstellung bzw. Norm und Verhalten und in der sozialen Bezugsgruppe wegen der Sanktion für abweichendes Verhalten). Einige Untersuchungen stützen die Ansicht, dass das Vorurteil wahrscheinlich eine starke, emotionale Komponente aufweist, die es gegen Änderungen resistent macht. Die Konsistenz zwischen verschiedenen Einstellungen z.B. gegen Minderheiten ist mit dem Glauben an Demokratie eher unvereinbar, weil das Recht und die Gerechtigkeit für alle gelten sollen. In die Nähe zur Einstellungskonsistenz ist jedenfalls die Ideologie zu rücken. In funktionaler Betrachtungsweise dient sie manchmal dem Vorurteil und der Diskriminierung als geistige und philosophische Rechtfertigung.

(6) Gleichheit der Einstellung bzw. Überzeugung (politisch, religiös, kulturell): Negativ formuliert heißt das, dass man eher bereit ist, andere abzulehnen, wenn man glaubt, dass diese Mitmenschen andere Überzeugungen haben als man selbst.

Kulturelle Faktoren

(1) Wertvorstellungen: Letztendlich können Einstellungen z.B. zur Minorität Teil einer kulturellen Ideologie werden- ein komplexes System von Ideen, Einstellungen und Meinungen, die eng mit kulturellen Wertvorstellungen verbunden sind.

(2) Sozialisation des Kindes: Das Vorurteil entwickelt sich, wie bereits durch die entwicklungspsychologische Theorie der Entstehung von Vorurteilen angedeutet, in einem relativ frühen Alter, nämlich in den Vorschul- und ersten Schuljahren. Die von der eigenen Familie tradierten Ab- bzw. Zuneigungsmuster setzen sich in einer anderen sozialen Organisationseinheit fort. Die übertragenen Vorurteile sind zunächst schwach, werden jedoch im Laufe der Kindheitsjahre stärker. Erst im Alter von dreizehn Jahren wird angenommen, dass Vorurteile und Diskriminierungen bewusst erlebt werden.

MAßNAHMEN GEGEN NEGATIVE SOZIALE BEWERTUNGEN UND VERHALTENSWEISEN

Zwar fehlt es nicht an Strategien und Techniken zu Änderung von Vorurteilen, Stereotypen und negativen Personenwahrnehmungen, dennoch sind die Erfolge derartiger Maßnahmen eher bescheiden zu nennen. Dies liegt zu einem wesentlichen Anteil an der Tatsache, dass Vorurteile und Diskriminierungen Ausdruck gesellschaftlicher Normensysteme sind, die in institutionelle und interpersonelle Strukturen eingebettet und mit Motiven, Bedürfnissen und Ängsten der Mitglieder von Minoritäten und Majoritäten verknüpft sind. Deshalb ist eine Änderung oder Reduktion negativer sozialer Einstellungen nur begrenzt bzw. temporär zu erreichen.

Vor der Anwendung eines Änderungsprogrammes ist es unbedingt erforderlich, die Ziele festzulegen, die erreicht werden sollen.

Six(in Aswanger et al., 1992) hat Strategien und Techniken zu Untergruppen zusammengefasst:

1. Rollenspiele, die erfolgreich zur Reduktion von Vorurteilen eingesetzt wurden. In einer Längsschnittuntersuchung zur "Einstellung gegenüber anderen Völkern" mit Schulkindern durchgeführt, konnten noch nach neun Monaten positive Wirkungen nachgewiesen werden.
2. Unterrichts- und Kursprogramme, in denen neben Informationen vor allem ein Verständnis für die Andersartigkeit der Lebensgewohnheiten von Minoritäten erreicht werden soll, haben sich vor allem dann bewährt, wenn sie möglichst viele und unterschiedliche Lernbedingungen schaffen, um mit anderen vertraut zu werden.
3. Kontaktprogramme zur Verbesserung des Intergruppenprogrammes sind im Zusammenhang mit der Intensivierung der Intergruppenforschung vermehrt eingesetzt worden. Dass Kontakt allein nicht ausreichend ist, wird dabei allgemein akzeptiert. Inzwischen sind jedoch Moderatoren herausgearbeitet worden, unter denen Kontakt zur Reduktion negativer Einstellungen führt(wie z.B. Erreichung übergeordneter Ziele oder Kooperationen zwischen verschiedenen Gruppen).
4. Veränderung der sozialen Kategorisierung durch Individualisierung bedeutet, dass die Mitglieder der Außengruppe nicht nur als Mitglieder einer homogenen, externen Gruppe wahrgenommen, sondern auch deren Unterschiede und gruppeninternen Konflikte vergegenwärtigt werden. Eine andere Strategie besteht darin, auf überlappende Kategorisierungen von Gruppenmitgliedern hinzuweisen, sodass es zwischen "ingroup und outgroup"-Mitgliedern nicht nur Mitgliedschaften in unterschiedlichen, sondern auch in gemeinsamen Kategorien gibt, die so zu Gemeinsamkeiten führen und als Vorbedingung einer Reduktion negativer Einstellungen anzusehen sind.
5. Stärkung des Selbstwertgefühles, um Tendenzen zur Bildung von Stereotypen, Vorurteilen und Diskriminierung einzuschränken.
6. Allgemeine Zufriedenheit (Sozialklima) erhöhen und negative Gefühle vermeiden, damit eine allgemeine Aggressionsbereitschaft sinkt.

Pädagogisches Feld

Zum internationalen Jahr der Toleranz 1995 hat die Arbeitsgruppe "Erziehung und Kultur" in einer Tagung der UNESCO eine pädagogische In- und Out- Liste erstellt. Ins Out der pädagogischen Praxis gehören:

- Moralisieren und explizite Vermittlung ethischer Grundhaltungen (Das Resultat derartiger Erziehung nähert sich dem Nullwert: Der Fremdenfeind bleibt seiner Haltung ebenso treu wie der Altruist).
- Herablassendes Vermitteln von Wissen über andere.
- Explizites Thematisieren der Menschenrechte ohne Aufzeigen ihrer praktischen Anwendung.
- Strafe und Sanktion im Erziehungsprozess.
- Segregierende Strukturen im Schulwesen.

"In" hingegen sollten folgende Ansätze sein:

- Ein neuer Lernbegriff, der Lernen als handlungsorientierten Prozess erkennt (Empathie für Neues, Fremdes, Anderes soll geweckt werden).
- Verstärkte Zusammenarbeit von formeller und informeller Erziehung (i.S. Öffnung gegenüber der Umgebung, Austauschprogramme, Einbindung von Medien, Museen und lokalen Initiativen).
- Mehr Selbstverantwortung der Schüler (z.B. Offenes Lernen).
- Verstärken des Stellenwertes von Schule als Übungsfeld für soziales Handeln.
- Zurückholen von Abenteuer und Neugier in den Erlebnisraum Schule.

Weiters ist auf den Bereich des Interkulturellen Lernens hinzuweisen (Mappe des BMBWK: "Projektunterricht- Interkulturelles Lernen in der Schule",) zur pädagogischen Auseinandersetzung mit den Problemen Vorurteil, Stereotypisierung und Feindbilder.

Zehn konkrete Übungen bzw. Projekte sind auch in Sedlak (1994) enthalten: Der Autor erstellt in seiner Anleitung zu ideologiekritischem Denken über praktische Impulse und Projekte eine Grundlage für Seminare, Projektarbeiten und Unterrichtseinheiten. Nachstehende Auswahl der Projekte, die zum gegenständlichen Thema aus der Perspektive der Ideologiekritik beitragen, soll zu intensiverer Auseinandersetzung anregen.

Die Selbst- Beobachtung von Körpersprache, die Betrachtung des Zusammenhanges zwischen Zielen, Werten und Absichten und dem Verhalten und die Entwicklung von Strategien im Unterricht auch Einstellungsänderungen zu erreichen (z.B. Motivation; fremdsprachliche, behinderte Mitschüler) bilden den Kern des ersten Projektes.

Durch die Projekte "Analyse gängiger Einstellungen auf deren Meinungsgehalt und dem persönlichen Gefühlsgehalt", "Analyse des Zusammenhanges zwischen verschiedenen Einstellungen" (Auswirkungen zentraler Einstellungen; Moderatorvariablen) und Demonstration der Funktionen von Einstellungen werden u.a. auch Einstellungen gegenüber Ausländern und Minderheiten hinterfragbar.

Die Änderung von Einstellungen durch den Sender und die Botschaft als Komponenten dieser Veränderung wird unter Verwendung grundsätzlicher theoretischer Ansätze wie Wahrnehmungs-, Lern- und Konsistenztheorie sowie des funktionaltheoretischen Zuganges ideologiekritisch verdeutlicht.

Die Broschüre versteht sich als Beitrag zum Schutz vor Manipulation, zur Toleranz und dem Respekt gegenüber der Meinung anderer und zur Stärkung der Dialogfähigkeit.

Didaktisch- methodische Fragen und konkrete Unterrichtsimpulse

Neben der Formulierung von Fragen zu den theoretisch dargestellten Themen soziale Wahrnehmung, Stereotypen, Vorurteile und Diskriminierung sollen grundlegende Zielsetzungen, Hinweise, Experimente und Auswertungsmöglichkeiten die Unterrichtsplanung und die pädagogische Umsetzung vorbereiten helfen.

Soziale Wahrnehmung

Kognitive Prozesse

Selektion und Inferenz

An welchen Unterrichtsbeispielen könnten die kognitiven Prozesse der Reizauswahl(Selektion) und der Informationsschlussfolgerungen(Inferenz) gezeigt werden?

Ziel: Bewusstmachen, dass oft nur wenige Informationen für die Beurteilung anderer Personen herangezogen werden.

Hinweis: Die unmittelbare Aufnahmefähigkeit für komplexe Informationen ist begrenzt: Die Schüler betrachten das Bild eines Menschen(Kopie, Overhead) nur kurze Zeit(1 sec.). Welche Merkmale sind ihnen in Erinnerung? Welche Eigenschaften würden dieser Person zugeschrieben?

Stünde mehr Zeit(z.B. 10 sec.) zur Betrachtung des Bildes zur Verfügung: Wie wirkt sich dies auf die Wiedergabe der Merkmale aus? Ändert sich dadurch die Zuschreibung von Eigenschaften? Wenn ja, warum?

Auswertung: In Gruppenarbeit tauschen die Schüler ihre Wahrnehmungen und Eigenschaftszuschreibungen aus. Sie versuchen, ihre Urteile zu begründen und herauszufinden, was sie bei der Zuschreibung geleitet haben könnte und welche Merkmale unter beiden Versuchsbedingungen herausgefiltert wurden.

Kombination von Bewertungen

a) Summenmodell oder b) Durchschnittsmodell

Wie wird der persönliche Gesamt- Eindruck bzw. die Einschätzung anderer Personen(Lehrer, Mitschüler,...) durch ständig hinzukommende Wahrnehmungen(Beobachtungen) beeinflusst? Erhöht sich z.B. eine positive Bewertung mit der Hinzufügung weiterer positiver Eigenschaften? Wenn ja, um welchen Betrag auf einer Einschätzungsskala?

Ziel: Erkennen, dass sich die Anzahl und Art der einer Person zugeschriebenen Eigenschaften auf den Gesamteindruck auswirkt.

Experiment: Den Schülern wird Lehrer X. vorgestellt. Neun Beurteiler haben ihn auf der Eigenschaftsdimension "freundlich- unfreundlich" eingeschätzt. Die verbalen Ergebnisse der einzelnen Beurteiler lauten:

B. 1: S. ist eher freundlich

B. 2: S. ist für mich weder freundlich noch unfreundlich.

B. 3: Wenn man von ihm was haben will, ist er immer hilfsbereit.

- B. 4: Manchmal ist er sehr unfreundlich.
- B. 5: Kann ich nicht genau sagen.
- B. 6: Mir gegenüber ist er immer sehr freundlich gewesen.
- B. 7: Na ja, unterschiedlich.
- B. 8: Er lächelt oft.
- B. 9: Ich glaube schon, dass er eher ein umgänglicher Mensch ist.

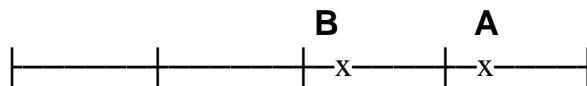
Die Schüler schätzen nun Lehrer S. auf der(den) Skala(Skalen) ein:

sehr sympathisch (1)	eher sympathisch (2)	weder / noch (3)	eher unsympath. (4)	sehr unsympath. (5)
sehr gerecht (1)	eher gerecht (2)	weder / noch (3)	eher ungerecht (4)	sehr ungerecht (5)
sehr ? (1)	eher ? (2)	weder / noch (3)	eher ? (4)	sehr ? (5)

Auswertung: Für jede Skala wird aus den Beurteilungen aller Schüler ein Mittelwert gebildet. Daraus kann abgelesen für wie sympathisch bzw. gerecht der beschriebene Lehrer durchschnittlich beurteilt wurde (Maßzahlen 1- 5; je kleiner der Mittelwert, desto positiver bzw. sympathischer wurde Lehrer X. beurteilt).

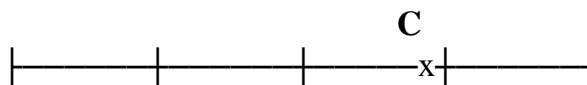
Grafische Verdeutlichung:

Skala zur Beurteilung von Personen, zum Beispiel nach Antipathie- Sympathie



Feststellung A
Feststellung B

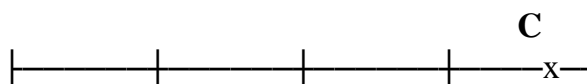
Durchschnittsmodell:



Ergebnis C

Durch Mittelung wird eine Verringerung der Extremität des Gesamturteiles verglichen zu A eintreten.

Summationsmodell:



Ergebnis C

Durch Summation wird dagegen durch Hinzufügung einer Feststellung, die weniger extrem als A ist, dennoch das Gesamturteil noch extremer als das extremste Einzelurteil ausfallen.

Sich am "Klassenmittelwert" oder am "Skalenmittelwert" orientierend, können nun von den Schülern die Vorhersagen des Summenmodelles und des Durchschnittsmodelles überprüft werden:

Dem Summenmodell entsprechend, haben Schüler, die Lehrer X. positiv beurteilt haben, die fünf positiven Feststellungen additiv verstärkend empfunden (positive Akzentuierung). Die einzige negative Feststellung hat neben den drei neutralen Feststellungen die Gesamtbewertung nicht beeinflusst.

Dem Durchschnittsmodell entspräche eher eine Beurteilungstendenz zur Skalenmitte hin, weil die einzige negative und die drei neutralen Feststellungen mit den fünf positiven Bewertungen zu einem durchschnittlichen Gesamteindruck verbunden werden.

Die Schüler können ihre Beurteilung nach den beiden Modellen analysieren und reflektieren, welche Informationen für sie leitend gewesen sind.

Weiters sind noch Überlegungen zu Einflussfaktoren wie reale/fiktive Person; homogene bzw. heterogene Informationen; Reizqualitäten wie Auffälligkeit, Intensität, Häufigkeit, Bewegungs- und Veränderungsqualitäten und Anzahl der Reize; Beurteilungssituation; Beurteilungsdimensionen (Skalen); eigene Motive (Bedürfnisse, Wünsche und Interessen des Beurteilers) und persönliche Bedeutsamkeit der Bewertungen von Interesse.

Negativitätstendenz

An welchen Phänomenen des schulischen Lebens lässt sich die Negativitätstendenz besonders deutlich zeigen?

Ziel: Bewusstmachen, dass unangepasstem Verhalten in einer Beschreibung von Schülern (Sicht des Lehrers) und Mitschülern (Sicht der Schüler) stärkeres Gewicht beigemessen wird als sozial positives Verhalten.

Bewusst machen, dass negativen Schulleistungen oft größeres Gewicht beigemessen wird als positiven (z.B. könnte es schwieriger sein, ein "nicht genügend" auszubessern, wenn mehrere positive Noten notwendig sind).

Hinweis: Analysieren Sie mit den Schülern die Sprichwörter und Zitate "Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht", "Lügen haben kurze Beine", "Man soll den Tag nicht vor dem Abend loben", "Dreimal umgezogen ist so gut wie einmal abgebrannt" (B. Franklin), "Weniges auf dieser Welt verbindet so stark wie gemeinsame Abneigung gegen einen Dritten" (R. Clair), "Tugenden muss man achten, Untugenden kann man lieben", "Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus" (Byron) etc.

Reihenfolgeeffekte

Wie wirken sich Reihenfolgeeffekte auf die Bewertung von Schülern (durch Lehrer) und Mitschülern aus?

Wann wird aus dem Anfangseffekt (Erster Eindruck) ein Endeffekt?

Ziel: Erkennen, dass die Reihenfolge von Informationen über eine zu beurteilende bzw. zu beschreibende Person die Gesamtbeurteilung bzw. -beschreibung in positiver oder negativer Richtung beeinflusst.

Experiment nach Asch:

Die Klasse wird in zwei Gruppen geteilt: Jeder Schüler erhält ein Blatt, auf dem eine Person mit 6 Eigenschaftswörtern beschrieben ist und anschließend 3 Fragen

formuliert sind. Eine Gruppe erhält das Blatt beginnend mit "intelligent", die andere Gruppe das Blatt beginnend mit "neidisch"(siehe Impulsblatt 1 und 2). Die Schüler werden instruiert, sich diese Person genau vorzustellen und dann erst mit der Beantwortung der Fragen fortzusetzen.

Impulsblatt 1

XY, ist **intelligent**
fleißig
impulsiv
kritisch
hartnäckig
neidisch

Wie schätzt du seine/ihre Beliebtheit ein? 1-2-3-4-5

Wie schätzt du seine/ihre Leistungen ein? 1-2-3-4-5

Wie gern zum/zur Lehrer/Lehrerin? 1-2-3-4-5

Impulsblatt 2

XY, ist **neidisch**
hartnäckig
kritisch
impulsiv
fleißig
intelligent

Wie schätzt du seine/ihre Beliebtheit ein? 1-2-3-4-5

Wie schätzt du seine/ihre Leistungen ein? 1-2-3-4-5

Wie gern hättest du ihn/sie zum/zur Lehrer/Lehrerin? 1-2-3-4-5-

Auswertung:

Jeder Schüler bildet den Mittelwert aus seinen Beurteilungen der 3 Fragen (Niedrige Werte bedeuten positive Einschätzungen). Es werden nun die Gruppenergebnisse miteinander verglichen: Anzunehmen ist, dass der Gruppenmittelwert für die Liste "intelligent" deutlich kleiner ist als jener der Gruppe "neidisch", obwohl bei beiden Listen dieselben Eigenschaftswörter verwendet werden und die Reihenfolge nur umgedreht ist.

Genauigkeit der Personenwahrnehmung

Beurteilungsfehler

Wenn ein zentrales Merkmal (eine zentrale Information) den Gesamteindruck bestimmt (Hofeffekt), welche Beispiele können dafür im Lebensbereich Schule gefunden werden?

Ziel: Ein Beurteilungsfehler (Hofeffekt), der oft unbewusst wirkt, soll in seinem Zustandekommen demonstriert werden.

Experiment nach Asch:

Jeder Schüler erhält 2 Arbeitsblätter. Nachdem das erste Arbeitsblatt ausgefüllt wurde, wird es eingesammelt und dann das zweite zur Bearbeitung ausgeteilt (Impulsblatt 3 und 4).

Impulsblatt 3

Möchtest du an einem klassischen psychologischen Versuch teilnehmen?
Stelle dir zunächst einen Menschen vor, der folgende Eigenschaften hat:

**intelligent- geschickt- fleißig- warmherzig- entschlossen- praktisch-
vorsichtig**

Nachdem du dir ein Bild von diesem Menschen gemacht hast, kreuze
dasjenige Adjektiv in der folgenden Liste von Adjektivpaaren an, das deinem
Bild von diesem Menschen am ehesten entspricht:

- **großzügig- kleinlich**
- **unzuverlässig-zuverlässig**
- **nüchtern- fantasievoll**
- **beständig- unbeständig**
- **unglücklich- glücklich**
- **ernsthaft- leichtfertig**
- **gesellig- ungesellig**
- **schwach- stark**

Impulsblatt 4

Denke jetzt rasch an eine andere Person, die folgende Eigenschaften hat:

intelligent- geschickt- fleißig- kalt- entschlossen- praktisch- vorsichtig

Kreuze nun wieder jeweils ein Adjektiv der folgenden Liste an, wie es nach deinem Eindruck zu der oben geschilderten Person zu passen scheint. (Sieh dir die früheren Reaktionen nicht an.)

- **großzügig- kleinlich**
- **unzuverlässig-zuverlässig**
- **nüchtern- fantasievoll**
- **beständig- unbeständig**
- **unglücklich- glücklich**
- **ernsthaft- leichtfertig**
- **gesellig- ungesellig**
- **schwach- stark**

Auswertung:

Es wird erhoben, wie viel Prozent der Schüler ein bestimmtes Adjektiv aus jedem Adjektivpaar getrennt für die erste und zweite Liste angekreuzt haben.

Es soll ersichtlich sein, dass bei sonst identischen Eigenschaften die Adjektive "warmherzig" oder "kalt" zum unterschiedlichen Gesamteindruck beitragen.

Dieses Experiment soll zeigen, dass Eindrücke sich zu integrierten Ganzheiten verbinden. Eigenschaften definieren sich gegenseitig, haben interagierende Effekte und erzielen ein Gesamtergebnis, das etwas anders als die Summe der Informationselemente ist. Bestimmte Eigenschaften wirken somit zentraler und führen zu Selektionen anderer Eigenschaften.

Soziales Stereotyp

Stereotypen sind Vereinfachungen aus einem Sparsamkeitsprinzip heraus, sie haben verstärkt kognitiven Charakter. Sie sind Einstellungen, die die Aufmerksamkeit nur auf bestimmte Klassen von Informationen richten. Außerdem bewirken sie, dass der Unterschied in der Beschreibung von Gruppen, Organisationen und Nationen einerseits größer wird, andererseits wird der Unterschied innerhalb dieser sozialen Gebilde geringer.

Welche Stereotypisierungen sind in der Schule anzutreffen? Gibt es Lehrer-Stereotype, wenn ja, wie sehen diese aus? Gibt es Schüler-Stereotype, wenn ja, welche sind gerade aktuell? "Cool sind Raver..."

An welchen Beispielen in der Gesellschaft lässt sich zeigen, dass der Mensch zu vereinfachenden Polarisierungen neigt?

Ziel: Bewusstmachen der Problematik individueller, nationaler Klischees.

Experiment:

Welche Eigenschaften werden den Angehörigen nachstehender Nationen zugeschrieben?

Von dir selber?

Von anderen Nationen?

Japaner wären z.B. fleißig, kulturinteressiert, intelligent,...

Amerikaner	
Deutsche	
Engländer	
Franzosen	
Italiener	
Österreicher	
Polen	
Serben	
Türken	

Wähle aus den 21 Adjektivpaaren für die Beschreibung der 9 Nationen jeweils 5 Eigenschaften aus d.h. z.B. vom Eigenschaftspaar fleißig- faul: fleißig; vom Eigenschaftspaar großzügig- geizig: geizig u.s.w.

fleißig	faul	ernst	lustig
sauber	schmutzig	mutig	feig
geizig	großzügig	intolerant	tolerant
ungeschickt	geschickt	uninteressiert	aufgeschlossen
sanftmütig	grausam	fromm	ungläubig
froh	traurig	zuverlässig	unzuverlässig
schlagfertig	langsam	friedlich	streitsüchtig
unpolitisch	politisch interess.	schön	hässlich
egoistisch	hilfsbereit	brutal	zart fühlend
intelligent	dumm	künstlerisch	unkünstlerisch
großsprecherisch	bescheiden		

Auswertung:

Welche Klischees bzw. Stereotypen kommen zum Ausdruck?

Woher stammen sie (Medien, Eltern, Freunde,...)?

Welche Funktionen können Klischees erfüllen?

Wie kann die Tendenz zur Klischeebildung verringert bzw. vermieden werden? Was kann die negativen Folgen der Stereotypisierung verhindern helfen?

Vorurteile

Vorurteile sind negative, abwertende Einstellungen, deren Objekte Außengruppen sind. Gegenüber Stereotypen betonen Vorurteile verstärkt den emotionalen und in etwas geringerem Maße den wahrnehmungsmäßigen und kognitiven Gehalt der Einstellungen und Erfahrungen.

Mit dem Vorurteil ist auf der Handlungsebene die Diskriminierung von Personen, Gruppen, Organisationen und Nationen eng verknüpft.

Vorurteilsbehaftete Einstellungen sind oft eine Folge autoritärer Familienstrukturen. Welche Erklärungen können dafür gefunden werden? (z.B. Schwarz-Weiß-Denken). Welche Funktionen erfüllen Vorurteil und Diskriminierung in multikulturellen Gesellschaften? (z.B. "Sicherheit" der eigenen Identität).

Wie kann anhand des Zeitgeschehens die Bedrohung von Lebensbedürfnissen die Entstehung von Vorurteilen begünstigen? (z.B. "Bedrohung" des Arbeitsplatzes durch Konkurrenz von außen).

Welche Beispiele aus der Schul- und Alltagswelt, bei denen ein Freund/Feindmuster von Schülern und Erwachsenen zum Ausdruck kommt, können gefunden werden?

Welche Rolle spielen die folgenden Faktoren, zur Aufrechterhaltung von Vorurteilen und Diskriminierungen: Konformität mit der Vorurteilsnorm, Interaktionsmuster in der Bezugsgruppe, Leitbilder, soziale Bedingungen und Rückzug der Betroffenen; Sündenbock, Wettbewerbsbedingungen, Intoleranz gegenüber Mehrdeutigkeit, autoritäre Persönlichkeit, Einstellungskonsistenz; Wertvorstellungen und Sozialisation?

Ziel: Bewusstmachung individueller Vorurteile und Klischees, d.h. individueller emotionaler Betroffenheit und aktionaler Komponenten dieser Einstellungen.

Experiment in Anlehnung an die Wahrnehmungsexperimente von Asch:

Die Klasse wird in zwei Gruppen und jeweils in Untergruppen mit 4- 5 Schülern geteilt: Jeder Schüler erhält ein Blatt, auf dem eine Person mit 6 Eigenschaftswörtern beschrieben ist und anschließend 5 Fragen formuliert sind. Eine Gruppe erhält das Blatt beginnend mit "intelligent", die andere Gruppe das Blatt beginnend mit "neidisch"(siehe Impulsblatt 5 und 6).

Die Schüler werden instruiert, sich diese Person genau vorzustellen, in der Kleingruppe den Charakter und die Persönlichkeit dieser Person zu diskutieren und dann erst mit der Beantwortung der Fragen fortzusetzen.

Impulsblatt 5

XY, ist **intelligent**
fleißig
impulsiv
kritisch
hartnäckig
neidisch

Wie gern hättest du ihn(sie) zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5

Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5

Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5

Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5

Wie gern würdest du mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen?
1-2-3-4-5

Impulsblatt 6

XY, ist **neidisch**
hartnäckig
kritisch
impulsiv
fleißig
intelligent

Wie gern hättest du ihn(sie) zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5

Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5

Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5

Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5

Wie gern würdest du mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen?
1-2-3-4-5

Auswertung:

Jeder Schüler bildet den Mittelwert aus seinen Beurteilungen der 5 Fragen (Niedrige Werte bedeuten positive Einschätzungen). Es werden nun die Gruppenergebnisse miteinander verglichen (Übereinstimmungen und Unterschiede): Anzunehmen ist, dass der Gruppenmittelwert für die Liste "intelligent" deutlich kleiner ist als jener der Gruppe "neidisch", obwohl bei beiden Listen dieselben Eigenschaftswörter verwendet werden und die Reihenfolge nur umgedreht ist. Weiters könnte der Mittelwert des positiveren Vorurteils infolge stärkerer persönlicher (emotionaler) Betroffenheit kleiner (d.h. positivere Bewertungen) ausfallen als jener einer anderen Gruppe, die stärker kognitive Beurteilungen (z.B. Leistung, Beliebtheit) fällt. Das negative Vorurteil dürfte sich - im Vergleich zu einer kognitiven Beurteilung - durch die stärkere emotionale und aktionale Betroffenheit beim Mittelwert erhöhend auswirken. Wenn diese Annahmen zutreffen, welche Begründungen könnten angeführt werden? Welche Annahmen könnten noch formuliert und überprüft werden? Welche Änderungen der Eigenschaftslisten sollten ausprobiert werden?

Ziel: Bewusstmachung individueller Vorurteile und Klischees anderen Nationen gegenüber unter der Bedingung stärkerer emotionaler Betroffenheit und unter Berücksichtigung der aktionalen (konativen) Komponenten dieser Einstellungen.

Experiment:

Amerikaner	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Deutsche	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Engländer	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Franzosen	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Italiener	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Österreicher	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Polen	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Serben	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5
Türken	Wie gern hättest du ihn/sie zum Freund/zur Freundin? 1-2-3-4-5 Wie gern zum/zur Mitschüler/Mitschülerin? 1-2-3-4-5 Wie gern in einer Freizeitgruppe? 1-2-3-4-5 Wie gern hättest du ihn/sie als Wohnungsnachbar? 1-2-3-4-5 Wie gern mit ihm/ihr ein persönliches Problem besprechen? 1-2-3-4-5

Auswertung: a) Es werden die Mittelwerte aus den 5 Fragen von allen Schülern für die einzelnen Nationen verglichen und Begründungen für Übereinstimmungen und Unterschiede gesucht. Auch die Bildung einer Rangreihe der Nationen wäre aufschlussreich.

b) Jeder Schüler vergleicht seine Einschätzungen der 9 Nationen untereinander und versucht, Gründe für eventuelle Unterschiede und Übereinstimmungen zu finden.

c) Die Beurteilungen einzelner Fragen bei verschiedenen Nationen innerhalb der Klasse können analysiert werden oder jeder Schüler vergleicht seine Beurteilungen zu den einzelnen Fragen. Ziel der Auswertungen ist das Bezeichnen eventueller Unterschiede und Übereinstimmungen und die Suche nach Erklärungen.

Welche zusätzlichen Auswertungsgesichtspunkte bieten sich zur Verdeutlichung des Bestehens bzw. des Wirkens von Vorurteilen an?

Abschließend werden die Leser und Leserinnen eingeladen, weitere Fragen bzw. Bearbeitungsbeispiele zu den vorgestellten Themen "soziale Wahrnehmung, Stereotypen, Vorurteile und Diskriminierung" zu finden.

LITERATUR

Asanger & Wenninger: Handwörterbuch Psychologie, Psychologie Verlags Union, Weinheim 1992

Deutsch & Krauss: Theorien der Sozialpsychologie; Fachbuchhandlung f. Psychologie, Frankfurt am Main 1976

Herkner: Einführung in die Sozialpsychologie; Verlag Hans Huber, Bern 1990

Irlle: Lehrbuch der Sozialpsychologie; Hogrefe, Göttingen 1975

Krech & Crutchfield et al.: Grundlagen der Psychologie 7 "Sozialpsychologie"; Beltz, Weinheim 1985

Mann: Sozialpsychologie; Beltz Bibliothek, Weinheim 1974

Secord & Backman: Sozialpsychologie; Fachbuchhandlung f. Psychologie, Frankfurt am Main 1976

Sedlak & Dippelreiter: Die Welt ist nicht nur schwarz und weiß. Ideologiekritik als Bildungsaufgabe; Ketterl 1994

Triandis: Einstellungen und Einstellungsänderungen; Beltz Studienbuch, Weinheim 1975